

**BU KARAR DANISTAY 13.DAIRESI'NCE IPTAL  
EDILMISTIR. REKABET KURULU'NUN AYNI  
KONUVA ILISKIN**

**02.02.2006/24.04.2006/03.11.2006/03.08.2007 TARİH VE  
06-08/121-30 / 06-29/355-87 / 06-80/1034-299 07-64/794-  
291 NOLU KARARLARINA İNTERNET  
SAYFAMIZDAKI KARAR ARAMA BÖLÜMÜNDEN  
ERİŞEBİLİRSİNİZ.**

40

**REKABET KURUMU**

**REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : 2002-1-44 (Soruşturma)

**Karar Sayısı** : 04-16/123-26

**Karar Tarihi** : 24.02.2004

50 **Dosya Konusu** : **Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren 32 teşebbüsün, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.**

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER:**

**Başkan** : Mustafa PARLAK

**Üyeler** : Tuncay SONGÖR, R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN

**B. SORUŞTURMA HEYETİ:**

60

**Başkan** : Rıfki ÜNAL

**Raportörler** : H. Gökşin KEKEVİ, M. Akif KAYAR, Şenol KOCAER, Mert KARAMUSTAFAOĞLU, Müge ÖZERCAN

**C. ŞİKAYET EDEN:**

Adana Ticaret Odası

Abidinpaşa Cad. No:52 – 01010 Adana / P.K. 190 – 01321 Adana

70

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:**

**D.1.** Altın Çini ve Seramik Sanayii A.Ş. [Altın Çini]  
Sebilerenler Cad. No:14 43020 Kütahya

**D.2.** Anatolia Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Anatolia]  
Söğüt-Bilecik Devlet Karayolu 3.km Söğüt/Bilecik

80

**D.3.** Bozüyük Seramik Sanayii Ticaret A.Ş. [Bozüyük Seramik veya Ercan-Bozüyük Seramik]  
Seramik Cad. 11400 Bozüyük/Bilecik

**D.4.** Ercan Seramik San. ve Tic. A.Ş./Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd.Şti. [Ercan Seramik veya Ercan-Bozüyük Seramik]  
Tunus Cad. No:50/A-10 06680 Kavaklıdere/Ankara

**D.5.** Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Çanakçılar]  
67670 Gökçebey/Zonguldak

**D.6.** Duravit Yapı Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. [Duravit]

- 90 Tuzla Organize Deri Sanayi Bölgesi 10.Yol İ-4 Parsel TR-81464  
Tuzla/İstanbul
- D.7.** Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş. [Eczacıbaşı Karo]  
E-5 Karayolu Üzeri Şifa Mah. Atatürk Cad. Çayırova – Tuzla/İstanbul
- D.8.** Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş. [Eczacıbaşı Yapı]  
Büyükdere Cad. No:193 Levent/İstanbul
- 100 **D.9.** Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Ege Seramik]  
Ankara Asfaltı 26.km 35170 Kemalpaşa/İzmir
- D.10.** Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş. [Ege Vitrikiye]  
Ankara Asfaltı 26.km 35170 Kemalpaşa/İzmir
- D.11.** Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Graniser]  
Gaziler Cad. Yenişehir İş Merkezi No:478/M Yenişehir/İzmir
- D.12.** Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş. [Heriş veya Kütahya Vitrikiye]  
Atatürk Bulvarı 5.km Kütahya
- 110 **D.13.** Kütahya Porselen Sanayi A.Ş. [Kütahya Porselen veya Kütahya Seramik]  
Atatürk Bulvarı 43001 Kütahya
- D.14.** Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş. [Hitit]  
Öğretmen Haşim Çeken Cad. No:25/2 K:4 80290 Fulya – Şişli/İstanbul
- D.15.** İstanbul Seramik San. ve Tic. A.Ş. [İstanbul Seramik veya Granit]  
Dr. Ali Nihat Tarlan Cad. Fettahzade Köşkü No:103 Bostancı/İstanbul
- 120 **D.16.** Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San.A.Ş. [Kaleseramik]  
Büyükdere Cad. Kaleseramik Binası 80620 Levent/İstanbul
- D.17.** Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş. [Kalevit Roca]  
Cumhuriyet Mah. Demirci Sk. No:1 Çan/Çanakkale
- D.18.** Kılınç Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Kılınç Vitrikiye veya Nurvit]  
Çukur Mevki Yenice Yolu Üzeri Gökçebey/Zonguldak
- 130 **D.19.** Pera Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Pera]  
Şenlökköy Mah. Işık Sk. Duyar İş Merkezi No:1 Florya/İstanbul
- D.20.** Seramiksın Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Seramiksın]  
P.K.39 İzmir-Ankara Yolu 45.km 45401 Turgutlu/Manisa
- D.21.** Seranit Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Seranit]  
Barbaros Bulvarı No:83/1 80690 Beşiktaş/İstanbul
- 140 **D.22.** Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Serel]  
Organize Sanayi Bölgesi 45030 Manisa

- D.23. Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İth.İhr.A.Ş. [Söğütsen]  
Ertuğrul Gazi Cad. No:1 11600 Söğüt/Bilecik
- D.24. Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Tamsa]  
Subaşı Beldesi Torbalı/İzmir
- D.25. Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Termal]  
Kartaltepe Mah. Yalçın Sk. No:54 Sefaköy/İstanbul
- 150 D.26. Toprak Seniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş. [Toprak Seniteri]  
Toprak Center Yıldız Ihlamur Cad. No:10 Beşiktaş/İstanbul
- D.27. Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş. [Toprak Seramik]  
Toprak Center Yıldız Ihlamur Cad. No:10 Beşiktaş/İstanbul
- D.28. Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. [Umpaş]  
Köme Mah. Taslak Sk. No:15 64100 Uşak
- D.29. Uşak Seramik Sanayii A.Ş. [Uşak Seramik]  
160 Uşak-Banaz Karayolu 26.km Banaz/Uşak
- D.30. Yıldız Yapı Malzemeleri Depolama Dağıtım San.Tic. Ltd.Şti. [Yıldız Yapı veya  
Efes Seramik]  
Kütahya Devlet Karayolu 4.km 26670 İnönü/Eskişehir
- D.31. Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. [Yurtbay Seramik]  
Ankara Cad. No:171 Çaycuma/Zonguldak
- D.32. Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Yüksel Seramik]  
170 Kültür Mah. Otlukbeli Sk. Arnavutköy Yolu Üzeri No:1 Etiler/İstanbul

## E. İDDİALARIN ÖZETİ:

Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren 32 teşebbüsün, “satım fiyatı ve şartlarını tespit etmek, piyasayı bölüşmek, arz miktarını kontrol etmek...” suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

## F. DOSYA EVRELERİ:

180

F.1. Rekabet Kurulu [Kurul] 06.06.2002 tarihinde, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 40/1 inci maddesi uyarınca, seramik sektörüne yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar vermiştir.

F.2. 23.07.2002 tarih ve 2002-1-44/ÖA-02-HGK sayılı Önaraştırma Raporu, Kurul’un 01.08.2002 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun’un 41 ve 43/1 inci maddeleri uyarınca, yukarıda adı geçen 32 teşebbüs hakkında, aynı Kanun’un 4 üncü maddelerini ihlal edip etmediklerinin tespiti için soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

- 190 **F.3.** Bu karar üzerine, Kanun'un 43/2 nci maddesi uyarınca, 15.08.2002 tarihinde, ilgili teşebbüslere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.
- F.4.** Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- F.5.** Kurul'un 30.01.2003 tarihli toplantısında, Kanun'un 43/1 inci maddesi uyarınca soruşturmanın süresi 6 ay uzatılmıştır.
- F.6.** Soruşturma heyetince tamamlanan 31.07.2003 tarih ve 2003-1-9/SR-03-HGK sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1 inci maddesi uyarınca, Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince teşebbüslerden 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.
- 200 **F.7.** Haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin ikinci yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- F.8.** Soruşturma heyetinin hazırladığı ek yazılı görüş, Kanun'un 45/2 nci maddesi uyarınca, 14.10.2003 tarihinde Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ edilmiştir.
- F.9.** Haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin ek yazılı görüşe karşı cevapları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- F.10.** Kurul'un 18.12.2003 tarihli toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 11.02.2004 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46/2 nci maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.
- 210 **F.11.** 11-12.02.2004 tarihlerinde yapılan sözlü savunma toplantısında ilgililer son savunmalarını yapmıştır.
- F.12.** Kurul, 24.02.2004 tarihinde, 04-16/123-26 sayı ile nihai kararını vermiş ve karar 27.02.2004 tarihinde tefhim edilmiştir.

## G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:

İlgili raporda;

- 220 1) Altın Çini, Anatolia, Bozüyük Seramik, Ercan Seramik, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Graniser, Kütahya Seramik, Hitit, Granist, Kaleseramik, Pera, Seramiksan, Seranit, Söğütsen, Tamsa, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in, seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği,

bu nedenle;

- 230 - 1994/1995 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Toprak Seramik ve Uşak Seramik açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %8 oranının baz olarak kabul edilmesi; kartele liderlik eden Ege Seramik, Kütahya Seramik, Hitit ve Kaleseramik ile yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi;

buna karşılık bu teşebbüslere nazaran pazar içinde güçsüz konumda olan Uşak Seramik'den 1 puan eksiltilmesi,

240

- 1996 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Toprak Seniteri açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %7 oranının baz olarak kabul edilmesi; yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seniteri'ye "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,
- 1997 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Bozüyük Seramik ve Yurtbay Seramik açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %6 oranının baz olarak kabul edilmesi; karteile liderlik eden ve yerinde incelemeyi geciktiren Yurtbay Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 2 puan daha eklenmesi,
- 1998 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Altın Çini, Ercan Seramik, Seranit, Termal, Efes Seramik ve Yüksel Seramik açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %5 oranının baz olarak kabul edilmesi gerektiği; yerinde incelemeyi engelleyen Efes Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,
- 1999 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Anatolia, Graniser, Granist, Pera ve Tamsa açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %4 oranının baz olarak kabul edilmesi,
- 2000 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Seramiksan, Söğütsen ve Umpaş açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %3 oranının baz olarak kabul edilmesi gerektiği,

250

dolayısıyla;

260

- Ege Seramik, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik ve Toprak Seramik'e %9,
- Eczacıbaşı Karo, Toprak Seniteri ve Yurtbay Seramik'e %8,
- Uşak Seramik'e %7,
- Bozüyük Seramik ile Efes Seramik'e %6,
- Altın Çini, Ercan Seramik, Seranit, Termal ve Yüksel Seramik'e %5,
- Anatolia, Graniser, Granist, Pera ve Tamsa'ya %4,
- Seramiksan, Söğütsen ve Umpaş'a ise %3,

oranında para cezası verilmesi gerektiği,

270

2) Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kütahya Vitrikiye, Kalevit Roca, Serel ve Toprak Seramik'in, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; buna karşılık, Duravit ile Kılınç Vitrikiye'nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığı,

bu nedenle;

280

- 1994/1995 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Eczacıbaşı Yapı, Kalevit Roca, Serel ve Toprak Seramik açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %4 oranının baz olarak kabul edilmesi; yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,

## 04-16/123-26

- 290
- 1998 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Çanakçılar ve Ege Vitrifiye açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %2,5 oranının baz olarak kabul edilmesi; yerinde incelemeyi engelleyen Çanakçılar'a "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,
  - 2001 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Kütahya Vitrifiye açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %1 oranının baz olarak kabul edilmesi gerektiği,

dolayısıyla;

- 300
- Toprak Seramik'e %5,
  - Eczacıbaşı Yapı, Kalevit Roca ve Serel'e %4,
  - Çanakçılar'a %3,5,
  - Ege Vitrifiye'ye %2,5,
  - Kütahya Vitrifiye'ye ise %1,

oranında para cezası verilmesi gerektiği,

3) Çanakçılar, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Ege Seramik, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kalevit Roca, Serel, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği,

310 bu nedenle;

- 320
- Çanakçılar, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Ege Seramik, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kalevit Roca, Serel, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'e, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi ile birleştiğinden, Kurul'un 24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı *İGTOD* ve 05.10.2001 tarih ve 01-47/483-120 sayılı *Volkswagen* kararları da göz önünde bulundurularak, asgari binde iki oranında para cezası verilmesi gerektiği,
  - Çanakçılar, Ege Seramik, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kalevit Roca, Serel, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'e, 4054 sayılı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca da para cezası uygulanması gerektiği,

İfade edilmektedir.

## H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME:

330

### H.1. İLGİLİ PAZAR

#### H.1.1. İlgili Ürün Pazarı

Kütahya Porselen ve Heriş'in hakim durumlarını kötüye kullanmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6 ncı maddesini ihlal ettikleri iddiasına ilişkin 16.01.2001 tarih ve 01-04 sayılı Kurul kararında, aşağıdaki şekilde pazar tanımı yapılmıştır:

“...Seramik ürünleri kendi içinde dört alt pazara ayrılmaktadır.

- 340 - *Kaplama malzemeleri (yer ve duvar karoları),*  
- *Sağlık gereçleri,*  
- *Sofra ve süs eşyaları,*  
- *Teknik seramikler,*

*Bu alt pazarların gerek talep ikamesi gerekse arz ikamesi yönünden birbirlerinden tamamen ayrıldıkları görülmektedir...”*

Bu soruşturma, **seramik kaplama malzemeleri<sup>1</sup>** ve **seramik sağlık gereçleri** pazarına ilişkindir.

### 350 H.1.1.1. Seramik Kaplama Malzemeleri Pazarı

Hakkında soruşturma yapılan teşebbüslerden, Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo<sup>2</sup>, Ege Seramik<sup>3</sup>, Ercan-Bozüyük Seramik<sup>4</sup>, Graniser, Hitit<sup>5</sup>, Granist, Kaleseramik<sup>6</sup>, Kütahya Seramik, Pera, Seramiksan, Seranit<sup>7</sup>, Söğütsen<sup>8</sup>, Tamsa<sup>9</sup>, Termal<sup>10</sup>, Toprak Seniteri-Toprak Seramik<sup>11</sup>, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik<sup>12</sup>,

<sup>1</sup> Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler Sanayii (Seramik Kaplama Malzemeleri, Seramik Sağlık Gereçleri, Teknik Seramik) Özel İhtisas Komisyonu Raporu [ÖİK Raporu]'nda, seramik kaplama malzemeleri pazarındaki teşebbüslerin kapasitelerine ilişkin bilgi verilirken, “yer karosu (seramik karo)”, “duvar karosu (fayans)” ve “granit seramik” şeklinde üçlü bir ayrıma gidilmiştir. Granit seramik, preslerde yüksek basınçlarda şekillendirilen, fırınlarda uzun sürede ve yüksek sıcaklıkta pişirilen, su emme oranı %0,05'ten az olan sırsız karolardır. Bütün karo kütlesi renklendirilmiş olduğundan, yüzeyinde aşınma olsa bile genel görünümü bozulmaz. Bu nedenle aşınma olabilecek mekanlarda, örneğin yoğun yaya trafiğinin bulunduğu yerlerde, granit seramik kullanılmaktadır. ÖİK Raporu'ndaki üçlü ayrımın yapıldığı tablodan yer, duvar ve granit seramiğin farklı teşebbüslerce üretildiği; özellikle de granit seramiğin çok az sayıda sağlayıcısının (Eczacıbaşı, Ege, Kale ve Toprak grupları ile Granist ve Seranit) bulunduğu anlaşılmaktadır. Ancak sonucu etkilemeyeceği için bu ayrım gözardı edilmiştir.

<sup>2</sup> Eczacıbaşı Karo ürünlerinin pazarlamasını, yine Eczacıbaşı Grubu bünyesinde bulunan İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. [İntema] yapmaktadır.

<sup>3</sup> Ege Seramik ürünlerinin pazarlamasını, yine Ege Grubu bünyesinde bulunan Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş. [Ege Pazarlama] yapmaktadır.

<sup>4</sup> Ercan Grubu 1997'de, Serel'den Bilecik fabrikasını; Çitosan'dan da özelleştirme çerçevesinde Bozüyük Seramik'i satın almıştır.

<sup>5</sup> Hitit'in savunmasında, “müvekkil firma, kendi pazarlama firması olan Hitit İnşaat Malz. Paz. A.Ş. aracılığıyla (2003 Mayıs tarihi itibarıyla, bu firma her iki şirketin Genel Kurullarının Kararları ile Hitit Seramik San. A.Ş. bünyesine katılmıştır), hem bayiler kanalı ile ve hem de ‘Outlet’ adı verilen ve tamamen müvekkil üretici firmanın finans, imkan ve olanakları ile kurmuş bulunduğu, kirasını kendisinin ödediği, kendisinin tefriş ettiği, kendi satış merkezleri aracılığıyla satışlarını yapmaktadır” ifadesi yer almaktadır.

<sup>6</sup> Kaleseramik ürünlerinin pazarlamasını, yine Kale Grubu bünyesinde bulunan Kale Pazarlama Ticaret A.Ş. [Kale Pazarlama] yapmaktadır.

<sup>7</sup> Seranit 01.07.2001'de, Sinpaş Yapı Endüstrisi A.Ş. tarafından devralınmıştır.

<sup>8</sup> Söğütsen 20.07.2000'de, Söğüt Seramik A.Ş. [Söğüt Seramik]'in fabrikasını 5 yıl için kiralamıştır.

<sup>9</sup> Raportörler tarafından yöneltilen “Teşebbüsünüzün satışını yaptığı seramik kaplama ürünlerinin dağıtımını ne şekilde gerçekleştiriyorsunuz?” sorusuna Tamsa Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Sağır, “Toplam 8 adet Bölge Müdürlüğümüz vardır. Bunların 4 tanesi Tamsa'ya aittir. Geri kalan 4 tanesi için isim hakları alıyorum” cevabını vermiştir.

<sup>10</sup> Termal ürünlerinin pazarlamasını, yine Termal Grubu bünyesinde bulunan Termal Seramik Pazarlama ve Dış Ticaret A.Ş. [Termal Pazarlama] yapmaktadır.

<sup>11</sup> Toprak Seniteri-Toprak Seramik ürünlerinin pazarlamasını, yine Toprak Grubu bünyesinde bulunan Toprak Seramik ve İnşaat Malzemeleri Paz. ve Tic. A.Ş. [Toprak Pazarlama] yapmaktadır.

<sup>12</sup> Efes Seramik fabrikası, 14.06.2001'de, Yıldız Yapı'ya kiralanmıştır.



360 Yurtbay Seramik<sup>13</sup> ve Yüksel Seramik, seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet göstermektedir<sup>14</sup>. Bunlardan Altın Çini, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Kaleseramik, Kütahya Porselen, Seramiksan, Seranit, Tamsa, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik, Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Derneği [Serkap] üyesidir. Anatolia ve Granist ise Serkap'tan geçmiş tarihlerde ayrılmıştır.

### H.1.1.2. Seramik Sağlık Gereçleri Pazarı

370 Hakkında soruşturma yapılan teşebbüslerden, Çanakçılar, Duravit, Eczacıbaşı Yapı<sup>15</sup>, Ege Vitrikiye<sup>16</sup>, Kalevit Roca<sup>17</sup>, Kılınç Vitrikiye, Kütahya Vitrikiye, Serel<sup>18</sup> ve Toprak Seramik<sup>19</sup>, seramik sağlık gereçleri pazarında faaliyet göstermektedir<sup>20</sup>. Bu teşebbüslerin hepsi Seramik Sağlık Gereçleri Üreticileri Birliği [Sersa] üyesidir.

### H.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

Dosya mevcudu bilgiler çerçevesinde ilgili coğrafi pazar, Türkiye Cumhuriyeti sınırları olarak belirlenmiştir.

## H.2. SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI

380

### H.2.1. Delil ve Tespitler

Bu iddiaya ilişkin delil ve tespitler aşağıda sunulmuştur.

1. Toprak Grubu'nda bulunan 14.12.1994 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"14/12/94

Sektör top.

390 - 307'lik listeden uygulanan 20+20+10 iskonto olan %10'luk kısım Aralık ayı içinde kaldırılacak<sup>21</sup>.

<sup>13</sup> Yurtbay ürünlerinin pazarlamasını, yine Yurtbay Grubu bünyesinde bulunan Yurtbay Seramik Pazarlama A.Ş. [Yurtbay Pazarlama] yapmaktadır.

<sup>14</sup> Teşebbüslere ilişkin kuruluş tarihi, yer, kapasite artış tarihi, yatırım tutarı vb. sektör bilgileri için ÖİK Raporu'ndan yararlanılabilir.

<sup>15</sup> Eczacıbaşı Yapı ürünlerinin pazarlamasını, yine Eczacıbaşı Grubu bünyesinde bulunan İntema yapmaktadır.

<sup>16</sup> Ege Vitrikiye ürünlerinin pazarlamasını, yine Ege Grubu bünyesinde bulunan Ege Pazarlama yapmaktadır.

<sup>17</sup> Kalevit Roca ürünlerinin pazarlamasını, yine Kale Grubu bünyesinde bulunan Kale Pazarlama yapmaktadır.

<sup>18</sup> Serel ürünlerinin pazarlamasını, yine Elginkan Grubu bünyesinde bulunan Elmor Tesisat Malzemesi Ticaret A.Ş. [Elmor] yapmaktadır.

<sup>19</sup> Toprak Seramik ürünlerinin pazarlamasını, yine Toprak Grubu bünyesinde bulunan Toprak Pazarlama yapmaktadır.

<sup>20</sup> Teşebbüslere ilişkin kuruluş tarihi, yer, kapasite artış tarihi, yatırım tutarı vb. sektör bilgileri için ÖİK Raporu'ndan yararlanılabilir.

<sup>21</sup> Seramik kaplama malzemeleri/seramik sağlık gereçleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler farklı ebat, desen ve kalitede ürünler satmaktadır. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ürün-fiyat listeleri incelendiğinde görülebilecek bu çeşitlilik, söz konusu listelerin sık aralıklarla değiştirilmesini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle ilgili teşebbüslerin büyük bir çoğunluğu seramik kaplama/seramik sağlık ürünlerine ilişkin fiyat listelerini uzun bir dönem geçerli olacak şekilde yayımlamaktadır. Yayımlanan listeler 1 inci kalitedeki en düşük fiyatlı ürün fiyatıyla anılmaktadır (307.000'lik liste, 1.600.000'lik liste gibi). Teşebbüsler bu listeleri çıkarttıktan sonra sirküler vb.

- *Vade: 30/4 azami. Deklare 30/3 olacak<sup>22</sup>.*
- *Toplu işler 10.000 m2 şantiyeye inmek kaydı ile. 20+20'ye azami ilave 5 verilecek; vade değişmeyecek.*
- *Geri dönüşler devam edecek aylık %8 üzerinden (nakit iskontosu)<sup>23</sup>.*

*A dönemi şartları 26/12/94 Pazartesi Saat 14'de görüşülecek (Söğütte).  
(Ege +5 ciro primi<sup>24</sup> için ve toplu iş iskontosu için 15/12/94'de teyit verecek).  
Çank. görüşü: Yüksek zamma karşıyız. Yavaş geçiş olacak.*

400

...  
*Toplu iş tarif ve sınır konmalı.*

**VİTRİFİYE:**

*Tek parça Aynı Şubat %15  
Takım parça 1 Nisan..."*

**2.** Toprak Grubu'nda bulunan 26.12.1994 tarihli belge, 14.12.1994'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

410

*"26 Aralık 1994  
SÖĞÜT  
Sektör Toplantısı  
Toplantı Sonuçları:*

- *Fiyat – vade – dönem şartları.*
- *Toplu işler +5.*
- *İhracat artıkları – stok fazlaları.*
- *Benzer ürünler arasındaki farklar.*

---

vasıtalara belirttikleri iskonto, vade ve diğer koşullar üzerinden satış yapmaktadır. Faturaların düzenlenmesinde sevk tarihinin değil de sipariş-anlaşma tarihinin esas alınması; dolayısıyla aynı fatura döneminde, aynı ürüne ilişkin olarak çok farklı fiyatlarla karşılaşılabilmesi, pazara yönelik analizlerde bu liste ve sirkülerlerin önemini, her ne kadar bazı teşebbüsler bakımından çeşitli nedenlerle eksiklikler söz konusu olsa da artırmaktadır. Belirtildiği üzere sektörde, alıcılara yönelik net fiyatları içeren kısa dönemli listeler istisnai nitelikteyken; uzun bir süre için geçerliliğini koruyan liste fiyatı üzerinden iskonto yapılmaması yaygın bir uygulamadır. Örneğin liste fiyatı 1.000.000 TL olan bir seramik kaplama/seramik sağlık ürünü ilk yayımlandığı zaman %40 iskonto ile yani 600.000 TL'ye piyasaya verilirken; zaman içerisinde %20 iskonto ile 800.000 TL'ye satılmaktadır. Bu iskonto oranı yukarıdaki örnekte olduğu üzere tek olabileceği gibi; "yetkili satıcılık, miktar, enflasyona bağlı dönem, nakit iskontoları" vb. adlarla birden fazla kalemden de oluşabilmektedir. Hemen belirtmek gerekir ki, sirkülerlerde örneğin "%20 (yetkili satıcılık) + %10 (enflasyona bağlı dönem) + %10 (miktar)" şeklinde gösterilen bu sistem %40 oranında bir indirim anlamına gelmemektedir; "1.000.000 \* 0,8 \* 0,9 \* 0,9" neticesinde oluşan 648.000 TL'lik fiyat söz konusudur.

<sup>22</sup> Seramik kaplama/seramik sağlık sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin satışları genellikle sipariş ya da sevk tarihinden itibaren başlayan vadelerle olmaktadır. Bu tür satışlarda vadenin süresi ve uygulanacak vade farkı önem taşımaktadır. Bu noktada konuya ilişkin belgelerde geçen çeşitli ifadelere açıklık getirilmelidir. Örneğin belgelerde geçen "30/4" şeklinde bir ifade, vadenin "30 Nisan" olduğunu göstermektedir. Keza yine belgelerde geçen "Temmuz tarihli satış sirkülerinde yer alan 7-8-9 aylara eşit ödeme" benzeri bir ifade, 120 milyarlık mal alan bir alıcının her ayın birinde 40 milyarlık bir ödeme yaptığını göstermektedir ki burada vade 60 gün olarak oluşmaktadır.

<sup>23</sup> Seramik kaplama malzemeleri/seramik sağlık gereçleri pazarında alıcıların peşin ödeme yaptıkları durumlarda genellikle bir peşin iskontosu uygulanmaktadır. Keza sektörde vadeli alım yapan ancak bu vadeden önce ödemede bulunanlara, belli bir geri dönüş oranından hesaplanan bir erken ödeme primi de verilebilmektedir. "Erken ödeme iskontosu" olarak da adlandırılan bu primlere ilişkin olarak çizelgeler düzenlenmekte; böylece örneğin 90 günlük vade verilen bir alıcı ödemesini 40 ıncı günde yaparsa mevcut çizelgeye göre indirim kazanmaktadır.

<sup>24</sup> Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerden küçük bir bölümünün yetkili satıcılarına "münhasırlık", "performans", "teminat" gibi kriterlere göre prim verdiği de tespit edilmiştir. Primler daha çok mal olarak verilse de, liste fiyatlarına uygulanan iskonto şeklinde de gerçekleştirilebilmektedir.

- 420
- Her gruptan en düşük fiyat tespit edilir – altına yeni ürün girmez. Prensip kararı.
  - Nakit iskontosu devamı devamsa oranı belli olmalı. Erken ödeme.
  - Rekabet Yasası<sup>25</sup>.

Büyük bayiler fiyatı belirliyor

Emin yapı

Pazarda henüz tam ... yok biz bunu iyi yönede kötü yönede götürebiliriz.

Personel masraflar asgari maliyetlerimizi %20 artırır

Enerji %100

430 İthal %178-300

Ambalaj %300

Net satış fiyatı içerisinde personel ücreti %15 olmalı

...

307  $\frac{20+10}{23}$  Ocak ilk haftası

Peşin nakit fiyat listesi çıkaralım.

...

İskonto farkı faturası alınıyor.

...

440 Teminat vade farkı %12

307 20+10 S.M.N ayları satılacak.

3/2 bitiyor.

Ort 30/5. Azami 15/6

V.F. %12

Erken 7 1-90 arası

Nakit iskontosu da. 7 90

Dönem sonunda fiyat 307 - %20

Deklarasyon 30/12'ye kadar yapılacak.

450

...

Toplu iş

Kaldırılım.

Dönem şartları ile verelim.

O ay içerisinde cari.<sup>26</sup>

30.000 m2 ve üzeri için ait olduğu ayın sipariş alma koşullarına + bayiler dahil ve dönem vadesi azami 90 gün.

460 Her ürün grubunun alt fiyat grubu tespit edilerek bu fiyatın altına yeni ürün olarak bir mamul satılmayacak. İhracat mevcutlarını da düzeltmek kaydı ile (2. döneme)

Teminat primi ..., EGE, ELMOR.

<sup>25</sup> Ege Grubu'nun savunmasında, "Seramik Sektörünün Kanun'dan, 1994 yılından itibaren haberi olduğu, 26 Aralık 1994 tarihinde yapılan Sektör toplantısındaki 'Rekabet Yasası' ifadesinin kullanılmış olmasından da anlaşılmaktadır...26.12.1994 tarihli sektör toplantısında 'Rekabet Yasası' ile ilgili bir görüşmenin yapıldığı anlaşılmaktadır. Buradan çıkarılacak doğal sonuç, sektörün Rekabet Yasası'ndan haberdar olduğudur. Sektör Kanun'u bilmemezlikten gelmemiş ve buna karşılık, duyarlı davranmıştır" ifadesi yer almaktadır.

<sup>26</sup> Önce bu üç cümle yazılmış; daha sonra üstü çizilip "30.000 m2" ifadesi ile başlayan cümle kullanılmıştır.

...  
Şubatın ilk haftası Ege'de.

Granit..."

470 3. Toprak Grubu'nda bulunan 08.02.1995 tarihli belge, 26.12.1994'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

"8 Şubat 1995  
Sektör Toplantısı  
Kapasite 1987'ye göre %60 artmış sabit fiyata ciro aynı kalmış.  
Seramik tüketimini artıracak kampanyalar düzenlenmeli.  
Yanıldık.  
İtibar kaybettik.

480 Kararlarımızı fiiliyata geçirmede beceriksizlikler gösterdik.

1995 güven tazeleme.  
Gümrük Birliği bizi nasıl etkiler.  
(Gülistan=İzmit)

\* 21 Şubat 1995'de 20+10 uygulaması bitecek. 17<sup>27</sup> Şubattan itibaren 307 %20 uygulanacak"

4. Toprak Grubu'nda bulunan 27.03.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

490 "27 Mart 1995  
SEKTÖR TOPLANTISI

Çnkale: 307.000 TL %20 ile döneme çikalım. 500.000 m2 satılacak malımız var.

Söğüt: 357'den %20 yapalım. Peşin ödeme %20.

Eciz: 357 20+5 – 20+10 4 aylık dönem olsun.

Uşak: 307 lik liste ... artışı % 80-90 gibi olabilir. 357 20+10.

Serel: Dış fiyatlara göre iç pazara ... 357 20+5 gibi. İki aylık.

Kütahya: 357 20+10 veya yeni liste ... tek iskontolu liste.

Hitit: 307 20+10 iki aylık çikalım.

500 Ege: 357 20+5 dönem. Dönem dışı 410.000 TL liste çıkaralım. Minimum 3 ay olsun. Seramik tüketimini artırıcı kampanyalar sektör olarak.

357 20+10 – 20+5 liste düzenle.

2 aylık süre için.

75 gün – 90 gün.

Dönem dışı.

Toplu iş iskontosu.

Nakit iskontosu ... var.

Mayıs, Haziran, Temmuz

510 Vade 2,5 ay 3 ay

Nakit isk. %7

Toplu işler 30.000 m2 %5

Liste 357.000 TL

<sup>27</sup> Önce 21 yazılmış; daha sonra üstü çizilip 17 olarak düzeltilmiştir.

- 520 *İsk 20+5<sup>28</sup> veya 10 v*  
*Süre Mayıs, Haziran, Temmuz*  
*Dönem dışı 357 %20*  
*Deklarasyon 30/8 – 15/9*  
*Dönem süresi Nisan başı başlangıç*  
*Mayıs başı son*  
*... itibaren 6 Mayıs 357 %20*  
*Nisan'da toplanalım.*  
*... liste ... yayınlanacak.*  
*Evsahibi Eczacıbaşı DASA*  
*21 Nisan Cuma 10:00*
- 530 *Vade farkı %10 olsun mu? Çanakkale v*  
*95/2 listeyi uygulayalım.*  
*95/3 listesi ne zaman çıkmalı.*  
*Nisan sonu.*  
*ARSEL: Ocak listesi geçerli*  
*15-20 düşük*  
*% 10'unu ARSEL ile satıyoruz.*  
*Arsel'e de zam yapacağız.*  
*30/8 deklarasyon 15/9 azami*  
*Valör azami 90 güne geri dönüş yapılacak*  
*...*  
*10 Nisan'a kadar yayımlanacak.*
- 540 *10 Nisan 1995*  
*Dönem çıkışı 12 Nisan 1995*  
*Dönem bitişi 5/5/95*  
*Yeniden düzenlenmiş 357.000 TL bazlı fiyat listesi*  
*20+10=28*  
*12 Nisan 1995 tarihli yazalım.*  
*Vade 30/8 deklare. Fiili 15/9*  
*12/4/95 de ön yazılar teati edilecek.*  
*95/3 fiyat listesi T.P. %10; TK. %15 seçilecek”*
- 550 **5.** Toprak Grubu'nda bulunan 21.04.1995 tarihli belge, 27.03.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:
- 560 *“21 Nisan 1995*  
*SEKTÖR TOPLANTISI*  
*Durum değerlendirmesi*  
*Yeni fiyat listesi*  
*Ben niye bayiyim*  
*Dönemin nimeti ise*  
*Arz- talep denge ...*  
*Erken ödeme ... 5,5-6,0*  
*İhracatta fiyatlar dünya ...*  
*... Kale, Hitit, Ege, Söğüt”*

<sup>28</sup> 5 rakamının üstü çizilmiştir.

6. Toprak Grubu'nda bulunan 23.08.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

570 "23.8.1995  
Sektör Toplantısı  
Dönem ...  
Atıl stok ihraç fazlası ne olacak  
... Fon ile  
... Dekorlar ... fiyat farkı  
... %12 gibi  
...  
Çanak Ege de ...  
...  
Ekim'de döneme çıkalım.  
Yeni bir liste hazırlayalım.  
Fiyatlandırma stratejisi I  
580 1. ...  
2. Ekim dönemi ...  
3. Toplu iş  
7 Eylül 1995 13.00 Perşembe"

7. Toprak Grubu'nda bulunan 07.09.1995 tarihli belge, 23.08.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

590 "7 Eylül 1995  
SEKTÖR TOPLANTISI  
357 %20 başlıyor hemen.  
Salı günü 12/9 da teyid verilecek.  
Ort. Vade 15/1.  
15-17/9'a kadar yeni liste gönderecek Çanakkale.  
Ay sonu listeler hazır hale geliyor. Karşılıklı teyid 20/9'a kadar.  
5-10/10'da ... bitiyor.  
10 Ekim Saat 15:00 Ege Seramik.  
10/10 Kasım Aralık Ocak mutabık kalınarak liste postalanacak"

8. Toprak Grubu'nda bulunan 13.10.1995 tarihli belge, 07.09.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

600 "10:30 Polat Holding Toplantı

#### 13.10.1995 TARİHLİ TOPLANTI NOTLARI

- 610 1. 16.10.1995 tarihi itibari ile 357.000.- TL/m2 bazlı fiyatlardan %20 iskonto ve 28 Şubat 1996 ortalama vade ile sipariş kabul edilecektir.  
2. 16.10.1995 tarihinden itibaren Toplu işler için ilave iskonto yapılmayacaktır.  
3. Erken ödeme pirim sistemi 01.01.1996'dan itibaren kaldırılacak; yıl sonuna kadar peşin nakit ödemeler için azami %20 olarak devam edecektir.  
4. Herhangi bir promosyon uygulaması yapılmayacaktır.  
5. İhracat fazlası, yaşlanmış stok v.b. ad altında farklı iskontolu satış yapılmayacaktır.

6. Kalite kaydırmaları yapılmayacak, defolu adı altında normal kalitedeki ürünler satılmayacaktır.

7. Fiyat dengeleri kontrol edilecek eş değer ürünler için minimum fiyat seviyesi belirlenerek Kasım ayı için yeni bir fiyat listesi hazırlığı yapılacaktır.”

620 Belgenin üzerinde liste fiyatı, iskonto ve vadeye ilişkin notlar da bulunmaktadır.

9. Toprak Grubu'nda bulunan, 01-02.11.1995 tarihli sektör toplantısının gündemine ilişkin belgede şu ifadeler yer almaktadır:

**“GÜNDEM**

1. Öngörülen kademeli fiyat artışı sürecindeki iskonto, ortalama vade ve “peşin” fiyatların tespiti hususunun görüşülmesi:

630 a. Peşin piyasanın (üreticiden “direkt” peşin veya üreticiden “endirekt” peşin spot piyasa) dağıtım imkanları kısıtlı yeni üreticilere teslim edilip edilmeyeceği hususunun görüşülmesi ve benzer uygulamalara izin veren diğer üreticilerin konularının tartışılması ve bu konuda bir prensip kararı alınması;

b. Fiyat artış kademelerinin zamanlaması ve oranların tartışılması;

c. Mevcut 95/C dönemi (?) uygulamaları ile (varsa) ters düşen yönlerin tartışılması ve düzeltilmesi; (Yetkili satıcıların ileri aylara dönük mevcut ödeme taahhütlerinin değerlendirilmesi; ödemelerinin yüklü olduğu ayların tespiti ve bu durumun yaratacağı etkilerin tartışılması. 95/B dönemi ortalama ödeme vadelerinin yaratabileceği sorunlar. Halen C dönemi siparişini kısmen toplamış durumda olan üreticilerin durumlarının görüşülmesi, vb...)

640 d. Peşin fiyatın uygulanma tarzı ile alakalı yöntemlerin tartışılması ve tek tip bir uygulamada görüş birliğine varılması.

2. Pazarlama ve Satış enstrümanlarının sadeleştirilmesi:

a. Birden fazla ve bazen mükerrer olabilen peşinat iskontolarının tek tipe indirilmesi;

b. İskonto ve vade dışındaki: hediye promosyonu; mal fazlası promosyonu; kalite kaydırması; (deneme üretimi, defolu, vitrikiye primi, vb...) uygulamalara son verilmesi hususunun görüşülmesi.

650 3. Toplu iş pazarlama ve satış enstrümanlarının gözden geçirilmesi:

a. Mevcut durumun tespiti,

b. Üzerinde mutabakat sağlanan kademeli fiyat artışı sürecinde, toplu iş iskonto ve vadelerinin de kademeli olarak belirlenmesi.

4. Dağıtıcı bayilerin iskonto ve vadelerinin yeniden tespiti:

a. Mevcut durumun tespiti,

b. Fiyat artış sürecinde dağıtıcı bayilerin azami iskonto ve vadelerinin tek tip olarak yeniden belirlenmesi.”

660 Toprak Grubu'nda bulunan 01-02.11.1995 tarihli sektör toplantısına ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

“1.11.1995

İSTANBUL POLAT RENAISSANCE HOTEL

SEKTÖR TOPLANTISI

Adnan Polat:

Üretim fazlası iç pazarda eritmeye çalışıldığı için fiyat alınamadı.

357 20+10+5 Mart-Nisan 96 ort.

185- 195.000 TL KDV dahil spot piyasada

670 1996 sonu 179 Milyon m2 Üretim kapasitesi

1995 üretimi 105-107 milyon m2

1996 üretimi 135 milyon m2

1996 iç tüketim 60 milyon m2

Welco yatırımın %50 si ihraç ürünü olarak ele alıyoruz m2 fiyatı 2\$

Üretim kısılması bile gündeme gelmeli.

\$ fiyatı 1980 103

1994 150

1995 60

Tedbirler:

680 1) 1 aylık tatil bakım + izin

2) Seramik pazarının büyütülmesi çalışmaları KS

3) 1996 da enflasyon nispetinde zam yapılmalı ve kararlı birbirimizi aldatmadan satmalıyız.

KS - Küçük üreticiler ile mücadele planı yapılmalı.

KS - Malın peşin fiyatını koyalım.

İlave iskонтoların birini kaldıralım”

690 Belge ile birlikte toplantıya katılan teşebbüslerin, kapasite, üretim, iç satış, ihracat, fiyat, iskonto, vade ve erken ödeme prim çizelgesine ilişkin olarak yaptığı çalışmalar da bulunmuştur.

Toprak Grubu'nda bulunan 02.11.1995 tarihli belge bu çalışmalar neticesinde alınan kararları ortaya koymaktadır:

“ALINAN KARARLAR (02.11.1995)

- Uygulanacak fiyat ve iskонтolar.

700 - Kasım/95 üretimi için 357.000 TL'lik listeden %20+5+5 isk. Ortalama vade 15 Mart/96 (30/3)

- Aralık 95 üretimi için 357.000 TL'lik listeden %20+5 isk. Ortalama vade 15 Mart/96 (30/3)

- Ocak/96 üretimi için 357.000 TL'lik listeden %20 isk. Ortalama vade 15 Nisan/96 (30/4)

- Şubat/96 üretimi için 357.000 TL'lik listeden %20 isk. Ortalama vade 15 Mayıs/96 (30/5)

- Erken ödeme prim çizelgesi Kasım/95 için mevcut aylık prim oranları ile 120 güne kadar, Aralık/95 ayı için ise 90 günlük erken ödemeyi kapsayacak şekilde getirilecektir. (Listeyi Kale Pazarlama hazırlayacaktır.)

710 - 200.000 TL/m2 KDV dahil fiyattan satılabilecek ekonomik malzemelerin listesi Kale Pazarlama tarafından hazırlanarak diğer firmalara da gönderilecektir. Söz konusu ürünler üzerinde mutabakat sağlandıktan sonra yürürlüğe girecektir. Ancak ilgili ürünler dışında ürünlerde benzer uygulamalar yapılmayacaktır. Konu ile ilgili mutabakat 06.11.1995'te bir araya gelinerek yapılacaktır.



- İleriye dönük peşin ödeme iskontosu yapılmayacak; peşin ödeme iskontolu vadeli ödemede alınmayacaktır.

- 13.11.1995 ve 21.11.1995 tarihlerinde yeniden toplanarak uygulamaların seyri kontrol edilecektir.

- Satış esasları Kasım/Aralık-95 ayları için duyurulacaktır.

720 - İskonto ve vade dışındaki hediye promosyonu, mal fazlası promosyonu, kalite kaydırması (deneme üretimi, defolu, vitrifiye primi vs.) uygulamalarına son verilecektir.

- Üretici firmalar belirlenen maksimum vade ile büyük bayi küçük bayi uygulamasını kendileri ayarlayacaklardır.

- Toplu işlerde bayiye uygulanan koşulların dışında bir uygulamanın yapılmamasına ve taleplerin bayilerce mevcut koşullarla karşılanmasına karar verilmiştir. Opsiyonlu olarak verilmiş toplu iş teklifleri 13.11.1995 tarihine kadar sonuçlandırılacak olup, bu tarihten sonra bayi alış şartları geçerli olacaktır.

730 - Üretici firmaların sahibi bulunduğu mağazaların satış şekilleri de üretici firma şartlarıyla aynı olacaktır.”

Toprak Grubu'nda bu kararları ihtiva eden bir not da bulunmuştur.

**10.** Toprak Grubu'nda bulunan “Sn: Tarık Özçelik Bey'in Dikkatine” başlıklı belge, 02.11.1995'te kararlaştırılan 06.11.1995 tarihli toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

“Sn: Tarık Özçelik Bey'in Dikkatine  
06.11.1995 Günü Alınan Kararlar

740

Vadeli Satışlar

01- Kasım/95 satışları için 357.000 TL'lik listeden %20+5+5 ortalama vade 15 Mart 1996

Aralık/95 satışları için 357.000 TL'lik listeden %20+5 ortalama vade 15 Mart 1996

NOT: Büyük satıcıların çekleri 30 Mart 1996 tarihini geçmeyecek.

02- Erken ödeme prim çizelgesi aylık %7 üzerinden 90 günü aşmayacak şekilde hazırlanacak.

750

Peşin Satışlar:

03- Kasım/95 satışları için 357.000 TL'lik liste üzerinden direkt %45 iskonto

Aralık/95 satışları için 357.000 TL'lik liste üzerinden direkt %38 iskonto

04- İleriye dönük peşin iskontosu yapılmayacak; peşin ödeme iskontolu vadeli ödeme alınmayacak.

05- 21.11.1995 tarihinde yeniden toplanılarak uygulamaların seyri kontrol edilecek; 28.11.1995 tarihinde yapılacak toplantıda Ocak/1995 satış şartları görüşmesi yapılacak.

06- İskonto ve vade dışındaki hediye promosyonu, mal fazlası, kalite kaydırması (deneme üretimi, defolu, vitrifiye primi vs.) uygulamalarına son verilecektir.

760

07- Fabrikalar toplu işlerde bayiye uygulanan koşulların dışında bir uygulamanın yapılmamasına ve taleplerin bayilerce mevcut koşullarla karşılanmasına karar verilmiştir. Opsiyonlu olarak verilmiş toplu iş teklifleri 13.11.1995 tarihine kadar sonuçlandırılacak olup, bu tarihten sonra bayi alış şartları geçerli olacaktır.

08- Üretici firmaların sahibi bulunduğu mağazaların satış şekilleri üretici firma satış şartlarıyla aynı olacaktır.

09- Dönemsel satış yapılmayıp aylık satış yapılmasına karar verilmiştir.

770 10- 06.11.1995 tarihinde alınan kararlar toplantıya katılan firmalarca 07.11.1995 tarih en geç saat 13.00'e kadar Çanakkale Seramik genel müdürlüğüne faksleyecek ve Çanakkale Seramik bu faksların tamamı geldiğinde bayilere deklare edilmesi için fabrikalara bildirecek fabrikalar sırayla aşağıda belirtilen tarihlerde bayilerine satış şartlarını deklare edeceklerdir.

07.11.1995 tarihinde Çanakkale Seramik

08.11.1995 tarihinde Hitit, Ege, EKS Seramik

09.11.1995 tarihinde Serel, Uşak, Kütahya Seramik

10.11.1995 tarihinde Söğüt, Toprak Seramik

#### ALINAN KARARLARA İLAVE OLMASINI İSTEDİĞİMİZ MADDELER

780 01- Birinci maddede olan ilave iskontolarımız uygulamada olmadığı için alınan kararın tek net fiyatına bulup tek iskonto yapıp vademiz 90 gündür.

02- Üçüncü maddede bulunan peşin iskonto şartları 11 ve 12 aylar satışları için okey diğer aylar için reel faizlerin üzerinde uygulama yapılmasını istiyoruz.

03- Yedinci maddeye göre 95/4 dönemine ait olan Kasım Aralık 1995 Ocak 1996 satışlarının bir bölümünü sattık bugünden itibaren satacağımız mallar için 3. maddede alınan kararla satacağız.

04- Dokuzuncu maddeye görüşümüz dönemin yapılmasından tarafız yeni yıldan itibaren dönemin devamından yanayız.

790 05- Anlaşmanın aksine teklif olduğunu iddia eden müşterilerin yanında ilgili fabrikanın belirleyeceği yer telefon edilerek olayın yüzleştirilmesinin yapılmasını istiyoruz bunun için aşağıda Bölge Müdürlüklerimizin telefonları belirtilmiştir.

Marmara Bölge Müdürü: Cengiz Gacaner Tel= 0212-2329471

Ankara Bölge Müdürü: Engin Bozdağ Tel= 0312-3105238 VEYA 3105817

İzmir Bölge Müdürü: Ali Dizdärer Tel= 0232-4331894 VEYA 4596061

Antalya Bölge Müdürü: Haydar Öztomruk Tel= 0242-2413737"

11. Toprak Grubu'nda bulunan 28.11.1995 tarihli belge, 06.11.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

800 "28.11.1995  
Sektör Toplantısı  
Çank, Ege, Söğüt, Serel, Küth. Hitit  
Çank. uygulamaya devam edelim.  
Toplu işlerde ...  
1 Aralıktan itibaren ikinci 5'i kaldırıyoruz.  
Vitra Aralık çeklerini Şubat'a getiriyor.  
Eş ürünler için Aralık ayında ürün sorumluları katılsın.  
Alt fiyat grubu tespit edil...  
Teminat primi

810 ...  
Teminat primi %1-3  
Yıl sonu ciro primi %1-4  
Seyahat ödülü  
96 %8,5 prim  
... uygulaması

- A. proje ...+teşhir ...+...bedeli  
B. proje ...  
C. proje bedeli+uzun vadeli ürün

820

*Habitat için ortak karar*

*% 32 iskonto Bartın 30/4  
Adana 30/4*

*Primler için Aralık toplantısında görüşelim. 11-15 haftasında toplantı. Çanakkale bildirecek, Söğütte yapılacak."*

12. Kale Grubu'nda bulunan 17.06.1996 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

830

**“ÜRETİCİLER TOPLANTISINDA ALINAN KARAR**

- 1) Haziran-Temmuz ayı siparişlerini kapsayacak.
- 2) Fiyat 437000
- 3) İskonto %15
- 4) Ortalama vade 30/10 (15/11 Büyükler)
- 5) Erken ödeme aylık %7
- 6) 1/7/96'da yeni liste deklarasyonu

*Not: Bir sonraki toplantıda nakliyenin bayiye bırakılması tartışılacak."*

840

13. Kütahya Grubu İstanbul bölgesi çalışanı Cengiz Gacaner'in, Yönetim Kurulu üyeleri Erkan Güral ile Nafi Güral'a gönderdiği 25.06.1996 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

*“Sayın Erkan-Nafi Güral*

*25.06.1996 tarihinde Toprak Seramik Altunizade binasında yapılan toplantıda öneri gündem maddeleri ve alınan kararlar:*

850

**KATILIM FİRMALAR:**

*Çanakkale Seramik  
Toprak Seramik  
Ege Seramik  
Söğüt Seramik  
E.K.S Seramik  
Serel Seramik  
Kütahya Seramik*

**ÖNERİ GÜNDEM**

860

1. 17 Haziran 1996 toplantısında önerilen iskontoların %15'e geri çekilmesi konusu,
2. Erken ödeme priminin bölerek 1.08 olarak uygulanması,
3. 01.07.1996 tarihli fiyat listesi çıkarılması,
4. Nakliye giderlerinin bayi tarafından karşılanması; diğer promosyon konuları,
5. Satış hakkında şikayetlerin fabrikalar ile direk temas edilmesi,
6. Teminat primleri ve yıl sonu primler,
7. Dönem şartları.

**TOPLANTIDA ALINAN KARARLAR**

870 1. Çanakkale Seramik iskontonun %15 geri çekilmesi konusunu yeniden gündeme getirdi. Bir önceki toplantıda alınan karar da yanlış alınan karar olarak değerlendirme yapıldı. İskontonun yeniden %20 olması istendi. Bu öneriye Ege, Kütahya Seramik harici hepsi kabul etti. Sebebi ise bayi satış yaparken liste üzerinden yaptığı için şayet bu iskonto düşülürse satışta zorluk çekilir düşüncesi hakimdi.

2. Erken ödeme priminin mevcut olan 19.56 aynı kalması katılımcı firmalarca benimsendi. Bizim 1.08 uygulama yapmamız ise serbest bırakıldı.

880 3. Yeni fiyat listesi çalışmasını Çanakkale Seramik tarafından 03.07.1996 tarihine kadar hazırlanıp katılımcı fabrikalara gönderilecek.

4.

A) Nakliye giderlerinin tesbiti için fabrikalarda sevkiyatlara bakan müdürlerce ayrı bir toplantı yapıp bu toplantı sonrası tekrar pazarlama toplantısı gündem maddesine gelmesi

890 B) Promosyon konusu ise uygulama yapılmaması ihracat artışı, üretimden kalkan ürünler, satış şartları, cari fiyat listesi üzerinde verilen dönem şartlarına ilave olarak %10 iskonto verilmesi, defolu satışlarda ise mevcut cari listenin üçüncü kalite fiyatından (yer %20 duvar %15) ucuz satılması

5. Alınan dönem kararlarına uymayan fabrikalara müşteri yanından direk telefon edilmesi benimsendi.

6. Teminat primleri ve yıl sonu primleri E.K.S. Seramik'in uygulamış olduğu 4 aylık dönemsel teminat primleri ve yıl sonu başarı primleri konusu sıcak karşılandı. İleri bir toplantıda görüşülmek üzere her firma kendi bünyesinde görüşüp değerlendirme yapılmasını...

Teminat primleri

900 Teminat mektubu: %3

İpotek : %2 4 aylık dönemde yapmış olduğu ciroya karşılık

Yıl sonu primi : %2 başarısına göre kistelym uygulaması

7. Dönem Şartları:

A) Temmuz ayı sipariş kabul şartı

Liste : 437.000 TL Liste

İskonto : %20

Ödeme : 15.10.1996/30.10.1996

Satış ayları : Temmuz, Ağustos, Eylül

910 Peşinat iskontosu: 19.56 geri dönüş tablosu

B) Ağustos ayı sipariş kabul şartları

Liste : Hazırlanacak olan yeni fiyat listesi 507.000 TL. Liste

İskonto: %20

Ödeme : 30.11.1996/15.12.1996

Alınan bu kararları Kütahya Seramik olarak bizim üst yönetimde görüşmemiz gerektiğini belirttim. Aynı şekilde Ege Seramik de görüşmeleri gerektiğini belirtti.

920 *Bilgilerinize arz ederim.”*

Kütahya Grubu Yönetim Kurulu üyesi Erkan Güral'ın 26.06.1996 tarihinde gönderdiği cevapta şu ifadeler yer almaktadır:

*“İst Bölge  
Cengiz bey dikk*

25.06.96 sektör toplantısı için düşüncelerimi aktarıyorum. Firmalara tek tek telefon edip iletirsen ne düşündüğümüzü bilirler.

930

1- Kararlaştırılmış %15 iskontonun tekrar %20 olması kabul edilemez. Zira biz müşterilerimize bu durumu tebliğ ettik. Şimdi nasıl geri döneriz. Nasıl izah ederiz.

2- Erken ödeme iskontosu için de aynı şey geçerlidir.

3- Yeni fiat listesinin 507 yerine 497 olması, psikolojik 500 bin sınırını aşmamış olması bakımından faydalıdır.

4-

940

A- Nakliye giderlerinin müşteri adına fabrika tarafından ödenmesi, ve bir anlamda, müşteriye, maliyeti fabrika tarafından karşılan kredi kullanılması gibi manasız bir uygulamaya son verilmesi akıllı ve gerekli bir davranış olacaktır. Nakliyenin müşteriye ait olması istiyoruz.

B- İhracat artığı, üretimden kalkan ürünler vb. gibi namlar altında satış yapılmasına kesin karşıyız.

Defolu ürünler, farklı bir ambalajla veya kutusu üzerinde defolu yazması koşulu ile öneriyi benimsiyoruz. Bizim defolularımız markasız kutuların içindedir ve bir yanlış anlamaya sebebiyet vermez.

950

5- Uygundur. Destekliyoruz.

6- Her fabrikanın başlatmış olduğu ve yıl sonuna kadar devam edecek bir uygulaması var. Bu konuda alınacak karar 1.1.97'den geçerli olabilir.

7- 25.6.1996 toplantısında alınan kararlar doğrultusunda müşterilere gerekli duyurular yapıldı. Hangi gerekçe ile değiştirebiliriz.”

14. Kütahya Grubu'nda bulunan belgede şu ifadeler yer almaktadır:

04-16/123-26

X 1000 M2	1996 ÜRETİMİ	31.12.199 5 STOK	4. AYLIK ÜRETİM	SATIŞ		TOP SATIŞ	30.04.9 6 STOK	KISILAN ÜRETİM	KISILACAK ÜRETİM	KISINTI ORANI (%)	96 TAHMİNİ ÜRETİMİ	İÇ PAZAR BAKİYE	İHR. BAKİYE	31.12.199 6 STOK	96 TOP. İÇ SATIŞ	96 TOP. DIŞ SATIŞ
				İÇ	DIŞ											
KALE GRUBU(KS-KB)	46.000	6.000	10.900	7.800	4.250	12.050	4.850	4.150	1.500	12	40.000	18.150	11.750	4.050	25.950	16.000
EGE SERAMİK	22.600	3.500	6.343	4.281	2.312	6.593	3.250	300		1	21.520	8.719	6.188	3.520	13.000	8.500
TOPRAK SERAMİK	13.000	1.900	3.400	2.300	1.150	3.450	1.850		1.500	12	11.500	5.200	3.350	1.400	7.500	4.500
SÖĞÜT SERAMİK	10.000	1.035	2.840	1.306	971	2.277	1.683	200	600	8	9.200	3.694	3.529	735	5.000	4.500
EKS	8.500	1.000	2.400	1.723	566	2.289	988	260	140	5	8.300	4.438	1.850	723	6.161	2.416
HİTİT SERAMİK	4.750	430	1.050	675	425	1.100	300			0	4.750	1.825	1.775	480	2.500	2.200
SEREL SERAMİK	6.000	200	1.600	980	400	1.380	420	200	500	12	5.500	2.320	1.420	580	3.300	1.820
KÜTAHYA SERAMİK	8.000	960	1.600	2.314	126	2.440		1.055	445	19	6.500	4.746	274	0	7.060	400
SERAMİKSAN	2.500	215	725	635	88	723	217	108	92	8	2.300	1.165	412	215	1.800	500
BOZÜYÜK	3.800	500	1.026	606	270	876	830	222	400	16	3.178	2.391	394	17	2.997	664
TAMSA	8.000	150								0	8.000	5.000	3.000	150	5.000	3.000
TERMAL	1.000									0	1.000	900	0	100	900	
UŞAK	2.800	40	940	809	106	915	42	160	40	7	2.600	1.493	292	-60	2.302	398
SERANİT	800		240	195	35	230	200	24	80	13	688	485	115	-142	680	150
EFES	1.250		269	205		205	64			0	1.166	495	500	-34	700	500
ANATOLİA	1.500		456	178	274	452	19			0	1.500	415	573	60	593	847
YURTBAY	1.700									0	1.350	1.100	250	0	1.100	250
TRUVA											0	0	0	0		
KALYONCU												0	0	0		
ALTINÇİNİ	1.200		50	45		45	5	100		8	1.100	555	450	50	600	450
TOPLAM	143.400	15.930	33.839	24.052	10.973	35.025	14.718	6.779	5.297	121	130.152	63.091	36.122	11.844	87.143	47.095

960 **15.** Kale Grubu'nda bulunan 24.03.1997 tarihli belge, Kaleseramik'in 01.04.1997'den geçerli satış koşullarını Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Hitit, Kütahya Grubu, Serel, Söğüt Seramik ve Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir.

**16.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 24.06.1997 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

970 *"30 Haziran 1997 günü saat 10:00'da Ege Seramik'in evsahipliği yapacağı toplantıya geçen yıl olduğu gibi bu yıl da şirket bazında 1996 iç ve dış toplam satışlarına, 1997 yılı beş aylık üretim ve stok ile toplam tahmini üretime vb. ilişkin verilerin getirilmesine karar verildi."*

Serkap Yönetim Kurulu kararında bahsi geçen sektör toplantısının gündemi Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede tespit edilmiştir:

**"30 HAZİRAN SEKTÖR TOPLANTISI GÜNDEMİ**

**1- 1996 Yılı Seramik Sektörünün Genel Değerlendirilmesi**

- \*Üretim, Kapasiteler, İhracat Durumları
- \*Yurt Dışı Satışlar ve Sorunları

980

**2-1997 Yılı İle İlgili Durum Değerlendirmesi**

- \*Üretim, Kapasiteler, İhracat Durumları
- \*Mevcut İç Piyasa Uygulamaları
- \*Sorunlar, Çözüm Önerileri"

Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede 30.06.1997 tarihli sektör toplantısına ilişkin notlar da bulunmuştur:

*"30.06.1997*

990

**SEKTÖR TOPLANTISI**

*Adnan Polat Bey açılış konuşmasını yaptı...*

*Ç.kale Seramik sektör değerlendirmesi için Tarık Bey bir değerlendirme yaptı: 1997 yılına 517.000 TL./m2. ettiğimiz listelerle girdik. Daha sonra 1 Nisanda 757.000 TL. listeleri uygulamaya koyduk. Ama bu gecikmeli oldu. Fakat çok farklı uygulamalar yapıldı. Nitekim 15 Ekim ortalama vadelerinin Kasım-Aralık aylarına kaydığını gördük. Şu anda sezonu yaşıyoruz. Onun için satış problemi yok. Fakat son günlerde bazı şikayetler geliyor. Özellikle toplu satışlarda rekabet var.*

1000

- *Onun için Ç.kale-Ege ve diğer büyükler satış koşullarını gözden geçirmek zorundayız.*
- *Bayi stokları yine yükselme seviyelerine geliyor.*
- *757.000 TL./m2. listeleri 31.1.1998 kayıyor*
- *İç piyasa-ihracat dengesini mutlaka kurmalıyız.*

*Eczacıbaşı – Ahmet Yamaner:*

- *Tarık Beyin söyledikleri aynen bizim düşüncelerimizdir...*
- *757.000 TL.'lik listeyi oturtmalıyız...*
- *İhracat şansımızı iyi kullanmalıyız.*

1010

Süleyman Caner: ...

Hitit – Ender Bey:

Sinai maliyet bugünkü fiyatlarımızı gözden geçirmeliyiz...

Yurtbay – Zeki Yurtbay:

...

Stokta olan fazla malları ucuz fiyattan/ucuza vermeyelim  
20 milyon m2. fazla...

1020

...

...hala pek çok mal piyasaya verilmektedir. 1. ve 2. kalite ... piyasaya verilmemesi gerekir.

Öneri nedir?

... maliyet 4 \$ ise

Süleyman Bey vadeli satışların sektöre yüklediği riski dile getirdi.

Erdal Akatay: Resmi kuruluş olduklarını ve uygun vadeli satış zamanı imkanı olmadığını ifade etti.

1030

a) Bu sektörde en fazla 2 ay vadeli fiyat diyelim anlaşma yapılma ve uygulaması

b) Nakliyeler alıcıya ait olsun

c)

Suat Karavelioğlu:

757.000 TL./m2.'lik liste

6-7-8 ait Ekim 1997

Ortalama vadeler Kasıma kaymasın

6-7-8 ... üretimi ...

1040

957.000 TL. liste çıkarılması ve bayiye ulaştırılması

957.000 TL. liste 1 Temmuzda başlayacak

Devamı Ocak 1998 olabilir

Seranitte yapısal sorunlardan bahsetti...

Sn. Adnan Polat...

200-210 milyon/m2. tüketim olacak

Kısa vadedeki çözümler nedir

1050

Eğer verilen doneler doğru ise 20 milyon/m2. bir fazlalık var. Bunu nasıl satacağız

Büyük firmaların üretimlerini kısımları gerekir

Şu anda 757.000 uygulansın. 957.000 liralık listeyi yeni yıla girmeden bu listeyi mutlaka uygulayalım.

Seramik tüketimini artıracak tedbirler alalım. Dernek bu konuda bir organizasyon yapsın. Bir bütçe yapalım. 900 ... milyar toplansın. Reklama önem verelim.

Sektördeki reel fiyatlar şu anda gerilemiş durumda (Süleyman Caner)

SERKAP Sektör Toplantısı 31.7.1997 Saat 10.00

Yer Polat Oteli Yeşilköy

1060

Gündem: İhracatımızı nasıl artırırız. Sektörün krize girmesi durumunda ne gibi tedbirler almalıyız."



17. Kale Grubu'nda bulunan 12.12.1997 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"12/12/97

KALE

1) İlave sipariş durumunda çekler geri toplanıp yeni çekler 30/3-30/4 arası alınacak.

1070 2) İlave sipariş vermeyene + %7 iskonto yapılıp vadesi aynı bırakılacak.

3) İlave sipariş durumunda içerideki siparişlerine + %7 isk.; yeni siparişlere 30/3 30/4 vade alınacak ancak ilave iskonto uygulanmayacak.

4) Bu uygulama 26/12/97'de bitecek.

5) Troy uygulaması 1/1/98

6) İhracat fazlalıkları %20 + %10 + 1 ay vade

EGE

1) Max 1.250.000 m2 ek sipariş alacak (30/4 vade) (Toplu işde kullanılacak)

2) İhracat fazlalıkları %20 + %10 + 1 ay vade

1080 3) 2. marka uygulaması (1/1/98)

4) 26/12/97'de uygulama bitecek

İNTEMA

1) 26/12/97'e kadar ... uygulama yok.

**GENEL ŞARTLAR**

1) Bundan sonra sektör toplantılarına TOPRAK çağırılmayacak.

2) Ortak deklarasyon yazılacak.

1090 3) Toplu işler ...57-%20- %5-10 30/5 vade uygulanacak.

Standart üstünde toplu iş uygulaması yok

İNTEMA 97/4 %20+%12+%5 iskonto 30/5 vade ile satacak"

Kale Grubu, Eczacıbaşı ve Ege Grubu yetkilileri ile 12.12.1997'de yapılan toplantının ardından 15.12.1997'de yetkili satıcılarına şu yazıyı göndermiştir:

"Sayın Yetkili Satıcımız,

1100 Grubumuz kurulduğu günden beri piyasalarda yaptığı uygulamalarla daima fiyat istikrarının oluşmasını ve korunmasını sağlamıştır. Son aylarda, sektörümüzde bazı üreticilerin başlattığı farklı uygulamalar ise dengeleri bozmuş ve piyasalarımız için en önemli unsur olan fiyat istikrarının ortadan kalkmasına neden olmuştur. Yakın geçmişte de yaşadığımız gibi bu tür uygulamalar yetkili satıcılarımızın bir önceki dönem bağlantıları ve stokları göz önünde bulundurulduğunda son derece sakıncalı olmaktadır. Sektörümüzdeki tüm üretici ve satıcı kurumların istikrarlı hareket etmesinin gerektiği bu ortamda, Grubumuz daha önce deklare ettiği satış koşulları ile sizlere hizmet etmeye devam edecektir. Saygılarımızla"

1110 Kaleseramik'in yine 12.12.1997 tarihli toplantıda kararlaştırıldığı üzere yeni satış koşullarına ilişkin duyuruyu 26.12.1997'de yaptığı da tespit edilmiştir.

18. Eczacıbaşı Grubu'nda bulunan 03.02.1998 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

## "TOPLANTI NOTU

Düzenleyen: Berna Erbilek

Tarih: 03.02.1998

1- Sektördeki uygulamalara yönelik bilgiler şöyledir:

1120

Firma İsmi	Fiyat Listesi	İskonto	Vade	Toplu İşler	
Çanakkale	1.227.000.-	%20	15.07	20+5	15.08
Toprak	1.227.000.-	%20+10	15.09	20+10+10	30.09
Ege	1.227.000.-	%20	31.08	20+5	15.09
Söğüt	1.227.000.-	%20+10	31.07	20+10+5	31.08
Vitra	1.227.000.-	%20	15.07	20+5	15.08
Kütahya	957.000.-	%20+25	31.06		
Tamsa	957.000.-	%20	31.08		
Hitit	957.000.-	%20	15.06	20+5	15.07

2- Pazardaki bu çok uzun vadeler ve yüksek iskontoların karlılığı çok olumsuz etkilediği bir kez daha dile getirildi. Söğüt ve Hitit'in bir sonraki toplantıya davet edilmeleri ve Toprak'ı izler tutumlarının değiştirilmesi için görüşülmesi kararlaştırıldı.

3- Vitra'nın yeni dönem uygulamalarını duyurmuş olması nedeniyle bu yıl için herkesin belirlediği sistemleri sürdürmesine, ancak 1999 yılı için Ekim aylarında biraraya gelerek ortak uygulamalar tespit edilmesinin iyi olacağı görüşüldü (Primlerle ilgili olarak).

1130

4- Teminat primi konusunda Vitra'nın belirlediği sistemin uygun bulunduğu ve herkesin sirkülerinde bunu izleyebileceği belirtildi.

5- Bu yıl içinde Çanakkale'nin Troy isimli ikinci markasına karşın Ege'nin de Select markasını hazırladığı ve her iki kuruluşunda hemen uygulamaya geçebilecekleri belirtildi. Bu ikinci markalarla ilgili fiyat uygulaması yer için 3.50 US\$, duvar için 3.75 US\$ olup, peşin satılacak ve her ayın ilk günü TL fiyatı o günkü kurdan belirlenecektir. Her iki kuruluşta bu ürünleri sadece münhasır nitelikteki yetkili satıcılarına vereceğini ve toplam siparişin %10'unu geçmemesine dikkat edeceğini belirtmiştir. İkinci markaya geçişte Vitra'nın seramik sağlık gereçlerinde izlediği yolun örnek alındığı izlenimi doğmuştur.

1140

6- Çanakkale Seramik İntema'nın diğer ürünlerinde yaptığı reel vade uygulamasına karo seramik sektöründe de geçilebileceğini ancak uygulamada vadenin sipariştan itibaren başlatılmasının kendileri açısından uygun olduğunu dile getirmiştir.

7- Mart ayı içinde 98/1 yeni fiyata geçilmesi konusunda prensip kararı alındı. Bununla ilgili olarak 2 Mart 1998 saat 14:00'de Çanakkale Seramik'te toplantı yapılması kararlaştırıldı."

1150

Yapılan incelemeler neticesinde<sup>29</sup>, yukarıdaki tabloda yer alan Kaleseramik satış koşullarının gerçeği yansıttığı; ilerleyen bölümlerde yer verileceği üzere, 10.11.1998 ve 23.11.1998 tarihlerinde Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Hitit, Kale Grubu, Serel, Söğüt Seramik ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile primlere ilişkin olarak bir toplantı yapıldığı ve müşterek kararlar alındığı; Kaleseramik'in, "Troy" isimli ikinci markasını, 1998 yılı Şubat ayı içerisinde, belgede yer alan koşullarla piyasaya sürdüğü; Kaleseramik'in 02.03.1998, Eczacıbaşı Karo'nun ise 04.03.1998 tarihli 1.600.000 TL'lik fiyat listelerinin bulunduğu tespit edilmiştir.

1160

**19.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 21.04.1998 tarihli toplantısına<sup>30</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan notta şu ifadeler yer almaktadır:

"21.4.98

Serkap Y.K. TOPLANTISI

Mehmet Sert – Yüksel Seramik'te (71 yaşında)

Erkan Güral – Güral Porselen

Tamer Sağıroğlu

1170

Hüsamettin Onanç?

EGE – 1998 yılı ... borcu 7,9 trilyon.

1.850'lik listeden Toprak %35 Bozüyük - %40 Eskişehir Fab. iskonto yapıyor.

Kale grubunun hammadde maliyeti içinde nakliyenin payı %51'di. Şimdi %46'ya indi. Nakliye % maliyeti %5 azaldı demektir.

Kale Yeni tesis – günde 10.000 m2

yılda 4 milyon m2

Çanakkalenin şu anki stoku 3,5 mil. m2 – export

Bozüyük – 20 Aralıktan beri tatilde. Bayramdan sonra belki.

İş Bankası Yüksel'e yükleniyor şimdi.

1180

Nevzat Çetin – Uşak

Erdal Akatay – Bozüyük

Ender Erel – Hitit

S. Caner – Kale"

**20.** Tamsa'da bulunan ve Serkap'ın seramik kaplama malzemeleri üreticisi şirketlere gönderdiği yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

"Sayın Yetkili,

1190

SERKAP Yönetim Kurulu'nun 12.05.1998 tarihinde yapmış olduğu toplantıda 21 Mayıs 1998 Perşembe günü, saat 14:00'te Polat Renaissance Otelinde Sektör Toplantısı yapılması kararlaştırılmıştır. Toplantı, Birlik üyelerimiz ile birlikte tüm seramik kaplama malzemeleri üretici şirketlere de açıktır. Ancak, ekteki istatistiksel verilere ilişkin anket formunu doldurup, 18 Mayıs 1998 Pazartesi gününe kadar Birliğimize fakslayan şirketler bu toplantıya davet edileceklerdir.

<sup>29</sup> Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerden yazı ile, 1998-2002 yıllarına ait, "liste-fatura fiyatı, vadeli fiyat gibi tüm ayrıntıları gösterecek şekilde, üretim ve satışı yapılan her bir seramik çeşidi için, değişim tarihleri itibarıyla satış fiyatları", "aylık ayrıntılı satış miktar tabloları", "aylık ayrıntılı maliyet tabloları", "değişim tarihleri itibarıyla nakliye maliyetleri", "bayilerine ilişkin ünvan, adres, telefon numarası ve faaliyet bölgesi bilgileri ile bayilik sözleşmeleri" vb. bilgiler talep edilmiştir. 1998 yılının başlangıç kabul edilmesinin sebebi, teşebbüslerin bilgi sunma yükümlülüğünü ağırlaştırmamaktır. Bu çerçevede, rekabeti kısıtlayıcı etkilere ilişkin analizler de 1998'den itibaren yapılmaya başlanmıştır.

<sup>30</sup> Bu toplantının Ercan-Bozüyük Seramik, Hitit, Kale Grubu ve Uşak Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Not: Ayrıca daha önce göndermiş olduğumuz 1997 yılı Sektör Profili Anketimizin de doldurulup en kısa zamanda fakslanması önemle rica ederiz. Bu anket formundaki verilerden 1997 yılı Seramik Kaplama Malzemeleri Alt- Sektör profili düzenlenip, şirketinize de bilgi için gönderilecektir.

1200 Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı  
Anket Formu

1998

Şirket :

31.12.1997 Stok, m2 :

1998 Kapasitesi, m2 :

1998 Üretimi

İlk dört ay, m2 :

Yıllık program, m2 :

1210 1998 ihracat

İlk dört ay, m2 :

Yıllık program, m2 :

31.12.1998 Stok m2 :

1998 İç piyasa m2 :

1998 Kapasite m2 :

1998 Üretim m2 :

1997

31.12.1996 Stok m<sup>2</sup> :

1220 1997 Kapasite m<sup>2</sup> :

1997 Üretim m<sup>2</sup> :

1997 İhracat m<sup>2</sup> :

31.12.1997 Stok m<sup>2</sup> :

Altın Çini ile Tamsa'da bulunan ve Serkap'ın seramik kaplama malzemeleri üreticisi şirketlere gönderdiği yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

1230 "12.05.1998 tarih ve Serkap/98-101 sayılı yazımızla 21.05.1998 tarihinde Polat Renaissance Otelinde bir sektör toplantısı yapılacağını duyurmuş ve ekli anket formlarının doldurulup Birliğimize gönderilmesini rica etmiştik. Anılan tarihte belirtilen otelde, toplantı salonu temini mümkün olmadığından sektör toplantısı 21 Mayıs 1998 Perşembe günü, saat 14:00'te The Marmara Oteli'nin Opera Salonu'nda yapılacaktır."

Yüksel Seramik'de bulunan belge gündemi, "Sektörle ilgili 1997 ve 1998 yılları üretim faaliyetleri hakkında bilgi verilmesi / Üretici firmalarca mevcut piyasa durumunun değerlendirilmesi / Maliyetlerin düşürülmesine ilişkin izlenecek politika ve stratejilerin tesbiti" şeklinde belirlenen toplantının katılımcılarını göstermektedir:

1240	<u>Adı-Soyadı</u>	<u>Firma Adı</u>
	1. H. Birim Esener	Kale Grubu
	2. Altuğ Akbaş	Kale Pazarlama
	3. Mustafa Tolon	Kale Pazarlama
	4. Halil Yakın	Yüksel Seramik
	5. Şefik Özcan	Termal Seramik

	6. Hasan Tatarlı	Efes Seramik
	7. Mehmet Oğuzman	Termal Seramik
	8. Nurullah Ercan	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
	9. Ertan Özker	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
1250	10. Atalay Şahinoğlu	Toprak Holding
	11. Metin Savcı	Toprak Seramik
	12. Yüksel Güner	Birlikler
	Basri Sezer	Birlikler
	13. Erdal Akatay	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
	14. Süleyman Caner	Kale Grubu (Çanakkale Seramik)
	15. Zeynep Bodur Okyay	Kale Grubu
	16. Nevzat Çetin	Uşak Seramik
	17. Ender Erel	Hitit Seramik
	18. İbrahim Hızal	Hitit Seramik
1260	19. Mustafa Kıratlı	Altın Çini
	20. Sabit Acar	Altın Çini
	21. Suat Karaveli	Polat Holding
	22. Atilla Atalay	Ege Pazarlama
	23. Köksal Çınar	Yurtbay Seramik
	24. Ali Semiz	Uşak Seramik
	25. Hüseyin Marakoğlu	Seranit A.Ş.
	26. İrfan Karaca	Seranit A.Ş.
	27. Rıdvan Altıparmak	Kütahya Seramik
	28. Ömer Atasayan	Kütahya Seramik
1270	29. Mustafa Şenyüz	Efes Seramik
	30. Hüsamettin Onanç	Eczacıbaşı Karo Seramik”

Serkap ve Yüksel Seramik’de bulunan 21.05.1998 tarihli sektör toplantısı tutanağında şu ifadeler yer almaktadır:

“Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı Tutanağı

Toplantı No: 3

Toplantı Tarihi: 21 Mayıs 1998 Perşembe

Toplantı Yeri: The Marmara Oteli, İstanbul

Toplantı Saati: 14:00

Katılanlar: Katılım listesi toplantıda dağıtıldı.

Süleyman Caner (SERKAP Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Birliği Bşk.)

Sn. Süleyman Caner 1997 yılı seramik kaplama malzemeleri alt sektörü genel değerlendirmesini yaparak, 1998 yılı beklentileri konusunda bilgi verdi.

Türkiye seramik kaplama malzemeleri sektörünün sağladığı gelişmelerle bugün dünyada beşinci, Avrupa’da üçüncü ülke konumunda olduğunu ancak iç tüketimin ve ihracatın sektörün büyümesine paralel gelişme gösteremediğini ifade etti.

Sektörde öz sermaye devir hızının düşük olduğunu ve bunun bazı sıkıntılar yarattığını, ABD’de 14, Avrupa’da 7 olan öz sermaye devir hızının Türkiye’de 3-4 olduğunu belirterek, girdilerin peşin satın alımına karşın ürünlerin uzun vadelerle satılmasının bu durumu yarattığını vurguladı.

Ürün fiyatlarının reel olarak gerilediğini, bunun genel ekonomik konjoktürden kaynaklandığını, ancak üreticilerin haksız rekabet konusunda daha duyarlı olmaları gerektiğini belirtti.

1300 Kaplama malzemeleri ihracatının ülke ekonomisi açısından da önemli olduğunu, 1 \$'lık ithalata karşın 15-20 \$'lık ihracat yapıldığını, katma değer yüksek, ürün kalitesinin dünya standartlarında olduğunu, Türkiye'nin dünya pazarlarında hakkı olan fiyatı alabilmek için gereken özeni göstermesi gerektiğini belirtti.

Türkiye'de ekonomik ve siyasi önlemlerin ihracatı teşvike yönelik olmadığını, İtalya ve İspanya gibi seramik üretimi ve ihracatında birinci ve ikinci sırada bulunan ülkelerde devletin altyapı düzenlemeleri ve işleyişte gizli desteğinin bulunduğunu, ancak, buna rağmen ihracatta isim, marka ve imajımızı yerleştirebilmek için gereken çabanın sarfedilmesinin önemine değindi.

1310 Toplantıların sektörün sorunlarını müştereken tartışma açısından önemli olduğunu, katılımın yeterli düzeyde olması halinde minimum altı ayda bir yapılmasında yarar olduğunu ifade etti.

Sektörü büyütmek ve geliştirmek için uzun vadeli, akılcı, tutarlı politikalar izlenmesini ve Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Birliğinin sektöre daha iyi hizmet verebilecek konuma getirilmesi gerektiğini belirtti.

#### Ender Erel (Hitit)

1320 Sektörün sorunlarının üretimden değil iç ve dış satıştan kaynaklandığını, gerçekçi fiyat ve satış politikası benimsemenin gerekli olduğunu belirtti, bu toplantıların sorunların müşterek çözümüne katkısı olacağına inandığını vurguladı. Sektörün istikrarlı büyümesinde temel görevin üreticilere düştüğünü, hedeflerin realist yaklaşımla saptanmasını, sektör ile ilgili çalışmalara verilecek bilgilerin titizlikle hazırlanmasına özen gösterilmesini istedi.

1990 yılından sonra sektörde yaşanan yoğun rekabetin satış fiyatı, koşulları ve maliyetlerin gerçekçi saptanmasını gerektirdiğini ifade etti.

Fiyat listelerinin peşin ve vadeli değerleri içermesinin zorunlu hale geldiğini, vadelerin ve vade farklarının enflasyonun olumsuz etkisini en aza indirecek şekilde düzenlenmesinin gerekli olduğunu vurguladı.

#### Suat Karaveli (Ege)

1330 Sektördeki yüklerin üreticiler ve dağıtım kanalları tarafından paylaşılmasını, fiyat – maliyet – kar dengesinin doğru kurulmasını, sektör karlılığının %10'a ulaşması halinde, bunun günün koşullarında iyi bir performans olacağını, günümüzde insana yatırımın çok önemli olduğunu, işletmelerin çalışanların başarısıyla rekabete dayanabileceğini, bu faktörü dikkate almayan şirketlerin geleceğinden endişe duymak gerektiğini ifade etti.

#### Nevzat Çetin (Uşak)

1340 1990 yılından sonra sektör karlılık oranının yoğun rekabet nedeniyle gittikçe düştüğünü, finansman sektörünün bugünkü yapısı ve faiz oranlarının yarattığı olumsuz yüklerin maliyetleri çok artırdığını, sektörde arz-talep dengesinin daha gerçekçi kurulması gerektiğini, sektör mensuplarının haksız rekabete fırsat vermeyecek anlayışta olmasını, uygulanmayacak kararların alınmaması gerektiğini ifade etti.

#### Hasan Tatarlı (Efes)

Sektörde işletme sermayesi gereksiniminin çok önemli boyutlarda olduğunu, küçük üreticilerin bu konuya gereken önemi vermelerini, büyük üreticilerin talep

fazlası üretimi eritmek için ürün zamları ve vadeleri zorlamamalarını, bu olumsuzlukları gidermek için gereken önlemlerin alınması gerektiğini belirtti.

1350 Nurullah Ercan (Ercan)

Arz- talep dengesinin üretim fazlalığı yaratmadan kurulmasını, stokların ürün satış fiyatları ve vadeleri üzerinde baskı yaratmayacak düzeyde tutulmasını, satış fiyatları ve satış koşullarının maliyetler dikkate alınarak gerçekçi yaklaşımlarla belirlenmesinin gereğini vurguladı.

Stokların optimum düzeyin üzerine çıkmasının firmaları zorlayarak baskı yaratacağını, kararların ekonomi kurallarının dışına taşmasına neden olacağını açıkladı.

1360 Atalay Şahinoğlu (Toprak)

Bugün seramik kaplama malzemelerinde yaşanan sorunların çeşitli dönemlerde diğer sektörlerde de yaşandığını, bu sorunların moral bozmadan aşılabilmesinin gerekli olduğunu, ihracatın sektörün büyümesini sürdürebilmesi açısından önemli olduğunu, sektör toplantılarının düzenleyici rolü bulunduğunu, yapılan yatırımların atıl tutulmasının ekonomik olmadığını, maliyetlerin kontrolünün çok önem taşıdığını, ancak bu bilincin henüz tam yerleşmediğini, sorunların dibe vurmadan çözümünün gerekliliğini, rekabet ortamının sektörün bugünü ve geleceği için yararlı olduğunu, ancak bu rekabetin dostlukları zedelemekten sürdürülmesini, satış fiyatı ve koşullarının maliyetlerle ilişkisinin doğru kurulması gerektiğini ifade etti.

1370 Stokların optimum düzeyde olmasını, bu miktarın 1 - 1,5 aylık üretimi geçmemesini, ihracatı artırmanın önemli bir çözüm noktası olarak görüldüğünü, firmaların pazarı bozmamak koşulu ile ihracat artışını sağlayabileceklerini belirtti.

Zeki Yurtbay (Yurtbay)

Sektörde bulunan 20 kuruluşun birbiri ile kenetlenerek sorunlara ortak çözümler arama yoluna gitmelerini, yapılan yatırımların verimli işletilebilmeleri için ihracat artışının gerekli olduğunu, kapasite fazlalığının ihracat artışı ile değerlendirilmesinin önemini vurguladı.

1380 Hüsamettin Onanç (Eczacıbaşı Karoseramik)

Sorunların çözümüne gerçekçi bakış açıları ile yaklaşılmasını, İtalya ve İspanya'nın üretimlerinin %50-60'ını ihraç ettiklerini, Türkiye ihracatının ise henüz üretimin 1/3'ü kadar olduğunu, ancak Türkiye'deki enflasyonun sonuçları geciktirdiğini, genel ekonomide yaşanan olumsuzluklara rağmen ihracat konusunda akılcı ve uzun vadeli politikalarla çözüme ulaşılacağını, sektördeki tüm enstrümanların ortaklaşa saptanmasının mümkün olmadığını, ancak vadelerin belirlenmesinde müşterek hareket etmenin önemli olduğunu belirtti.

Sektör kapasitesinin %50'sine sahip olan ilk üç kuruluşun sektörün geleceğini belirlemede lider konumunda olduklarını, bu kuruluşların akılcı politikalar izleyerek sektörün önünü açmaları gerektiğini vurguladı.

1390 Mehmet Oğuzman (Termal)

Günümüz ekonomik koşullarının maliyetlerin düşürülmesini zorunlu kıldığını, yatırımların sektörün gelişimi dikkate alınarak tutarlı yaklaşımlarla yapılmasını, ihracat artışının sektörün geleceği açısından önemli olduğunu, sektörün geleceğine olumlu katkı sağlayacak kararlara katılmanın yararlı olacağını ifade etti.

Şefik Özcan (Termal)

1400 Maliyetlerin aşırı yükselmesinin, fiyat – maliyet ilişkilerinin olumsuz bir yönde gelişiyor olmasının çözüm gerektirdiğini, Türkiye’de kişi başına düşen tüketimin gelişmiş ülkelere göre çok az olduğunu, tüketimi artırmanın önemli çözümlerden biri olacağını belirtti.

Erdal Akatay (Ercan)

Sektörün durumunun genel ekonomik politikalarla çok yakın ilişki içinde olduğunu, hükümetin kararlarına bağlı olarak bazı olumlu gelişmelerin yaşanabileceğini ifade etti.

Ömer Atasayan (Kütahya)

1410 Sektör içinde haksız rekabet yaratmadan ihracat artışı sağlanmasının gerekli olduğunu belirtti.

İrfan Karaca (Seranit)

Dağıtım kanalları ve müşteriye hizmetin çok önemli olduğunu, ürün kalitesi kadar hizmet kalitesine de yatırım yapılması gerektiğini, ihracatı artırmak için gereken önlemlerin alınmasını, toplu tanıtıma, fuarlara toplu katılıma, AR-GE çalışmalarına ürün ve hizmet kalitesinin artırılması için yapılacak harcamalardan kaçınılmamasına özen gösterilmesini istediklerini belirtti.

Hüseyin Marakoğlu (Seranit)

1420 Şirketlerin ürün desenleri ve maliyetleri farklı olduğundan her şirketin kendi koşullarına uygun politikalar çizmesinin yararlarını vurguladı.

Halil Yakın (Yüksel)

Sabit giderlerin çok yükselmiş olması dolayısıyla üretim dengesini maliyetlerle ilişkilendirerek kurmak gerektiğini, sektörün üretim ve ürün kalitesinde önemli aşamalar kaydettiğini, günümüzde satış ve pazarlamanın önemli olduğunu, ihracatı artırmak için yoğun bir faaliyet gerektiğini, İtalya ve İspanya’da ihracatta gizli bir takım teşvikler bulunduğunu, bunların araştırılmasının yararlı olacağını belirtti.

1430 Mustafa Tolon (Kale Grubu)

Türkiye’de yaşanan yüksek enflasyonun fiyatlara yansıtılmadığını, bayilerin finansman maliyetlerinin yüksekliği dolayısıyla taşıyabilecekleri boyutta stok tuttuklarını, şirketlerin stok politikalarını da bu çerçevede belirlemelerinin doğru olacağını ifade etti.

Zeynep Bodur Okyay (Kale Grubu)

1440 Sektörün sorunlarının diğer sektörlerin sorunları ile paralellik gösterdiğini, firmaların performans baskısı altında bulduklarını, sorunlara sanayici mantığı ile yaklaşmalarının gerekliliğini, hizmet sunmanın önemini, şirketlerin siyasi istikrarsızlıkları kendi olanakları ile göğüslemeye çalıştıklarını, ihracatta uzun vadeli politikaların önemini, ithalatın giderek önemli boyutlarda arttığını, bu konuda ciddi bir araştırmanın yapılması gerektiğini, sektörde üretici kuruluş sayısının 22-23’e çıktığını, dolayısıyla farklı seslerin bulunduğu bir sektörde müşterek sorunların çözümünün daha zorlayıcı olduğunu, kişi başına tüketimin artırılmasının çok önemli olduğunu belirtti.

Erdal Akatay (Ercan)



1450 Görüşülen konuların aciliyet sırasının belirlenmesini, diğer bazı sektörlerde olduğu gibi fabrikaların bakımının belli bir dönemde ve toplu izinle birlikte yapılmasını, bu uygulamanın arz talep dengesini olumlu etkileyeceğini, fiyatlarda peşin ve vadeli ayırımının yapılmasının gerekliliğini ifade etmiştir.

Basri Sezer (Birlik)

1460 Türkiye’de iç tüketimin gelişmiş ülkelere göre çok düşük olduğunu, tüketimin zaman içinde artacağını, bunun gereğinin yapılmasını, ihracatın İtalya ve İspanya’ya göre henüz çok düşük düzeyde olduğunu, hedefin ihracatı bu ülkeler seviyesine çıkarabilmek olduğunu, Türkiye’de tasarımın henüz istenilen konuma gelemediğini, özgün tasarım yaratmanın çok gerekli olduğunu, Birliğe üye kuruluşların sayısının artmasının Birliği güçlendireceğini, Birlikte sektörle ilgili bilgilerin oluşması için kuruluşların zamanında ve daha özenli bilgi göndermelerini istemiştir.

Yüksel Güner (Birlik)

Birliğin faaliyetleri arasında olan mimar, inşaat mühendisi gibi seramik ürünlerle doğrudan ilişkisi olan kişilere yönelik hazırlanan SERAMİKÇE Dergisi’nin yakında yayınlanmaya başlayacağını, Anadolu Üniversitesi’nde bir AR- GE ve Tasarım Laboratuvarı kurulduğunu, dış fuarlarda ortak tanıtım için infostand ve broşür hazırlandığını, döşemeciler için katalog ve kurs düzenlendiğini belirtti.

İbrahim Hızal (Hitit)

1470 Fiyat artışlarında enflasyonun dikkate alınmasının, satış koşullarının piyasa koşullarına göre belirlenmesinin gerekliliğini vurgulayarak, ihracatın önemsenerek politikalarının belirlenmesini, bundan sonra yapılacak yatırımların mamul (ebat) farklılaştırılmasının dikkate alınarak yapılmasını, toplu reklam yapılarak sektörün ve ürünün tanıtımının yararlarını belirtti.

SONUÇ

1480 Sn. Ender Erel Başkanlığında Kale Grubu, Ege, Toprak, Hitit, Eczacıbaşı Karoseramik, Kütahya ve Uşak’dan katılacak temsilcilerin oluşturacağı bir heyetle görüşülen sorunların kapsamlı irdelenmesine ve çözüm önerilerinin hazırlanarak sunulmasına karar verildi.”

Bu toplantının ardından, Yurtbay Seramik’in 29.05.1998 tarihli duyuru ile 05.06.1998’de, Ercan-Bozüyük Seramik ile Termal’in 01.06.1998’de, Toprak Grubu’nun 03.06.1998’de, Kaleseramik’in 05.06.1998’de, Seranit ile Yüksel Seramik’in 10.06.1998’de, Uşak Seramik’in 15.06.1998’de, Kütahya Seramik’in ise Haziran 1998’de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

1490 **21.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan şu ifadeler önemlidir<sup>31</sup>:

“Rekabet Kurulu nezdinde girişimde bulunularak, ilgili yasaların neler getirip, neler götürdüğüne ilişkin, üyelerimizi bilgilendirmek üzere, Rekabet Kurulu, Sanayi Bakanlığı, T.O.B.B., İ.S.O., İ.T.O. üst düzey yetkilileriyle; Serkap ve Sersa tarafından müştereken, uygun görülecek bir Otel’in toplantı salonunda Panel düzenlenmesi kararlaştırıldı. Bu panele üye şirketlerin patronları ve üst düzey yöneticilerinin davet edilmeleri uygun bulundu.”

<sup>31</sup> Bu ve benzeri belgelere, 4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesi çerçevesinde yapılacak değerlendirmeler için yer verilmiştir.

Sersa Yönetim Kurulu'nun 13.10.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

1500

*"Rekabet Kurulu'nun katılımıyla, Serkap ve Sersa tarafından müştereken düzenlenmesi öngörülen panelin hazırlıkları için Genel Sekreter Sn. Basri Sezer'in Ankara'da yetkililerle görüşmesine; toplantı tutanakları ile yapılan yazışmaların rekabet yasalarına uygun olmasına özen gösterilmesine; Rekabet Yasası'nın üyelere dağıtılarak bilgilendirilmelerine karar verildi."*

22. Ege Grubu'nda bulunan 10.11.1998 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

1510

*"10.11.98*

*Ç.Kale T. Özçelik*

- *Toplu işler arttı, Troy ve toplu işler ort. fiyatı düşürdü.*
- *Genel olarak işlerden memnunuz.*
- *Fayans fab. yer karosuna döndürmüşler. Yer karosunda ihracat arttı. %60 yer - %40 duvar satıyorlar.*
- *Dekor taklitçisi firmalar satışımızı azalttı. Aynı renk ürünler sektörde taklit edilmemeli.*
- *12. ayda yeni liste çıkacak. 15+15 iskonto yapılacak. 11. aya oranla fiyat %4-5 artacak.*
- *Erken ödeme %6 dan 7'ye çıkarılacak, vf %8 de tutulacak.*
- *Geri dönüş+ temdit %20 oranında.*
- *Sorunlu ve uzayan ödeme sorunu %5 civarında.*

1520

*E. Bayraktar İntema*

*Normu bu yıl istediğimiz oranlarda tutamadık arttı. 99'da Normun fiyatını arttıracacağız. Karo'da taviz vermiyoruz gerekirse fırın kapatırız ama taviz yok. Tüm ürünlerde vadeler sevk + 90 gün düşünüyoruz. Tüm iskontoları da %20 yapmayı düşünüyoruz. Aylık fiyat yapabiliriz, tem güvence primini kaldıracacağız sadece performans primi vermeyi planlıyoruz. Maliyeti %2,5'un üstüne çıkmadan. Münhasırlık (6 ayda bir) %3 prim vermeyi düşünüyoruz. Ancak bu primi fatura altında yapmayı düşünüyoruz. Armatürde ucuz malzeme planlıyoruz. Vitra ile Norm arasına bir ürün koyacaklarmış. Tem risk oranı %40. Geçen sene 19-20 idi. Teminat - Ödeme düzgünlüğü - Büyüme oranı (önemli) Her yıl değerlendiriliyor. Palet iskontosu devam edecek, oranları ile oynanabilir. 98'de bir önceki yıla oranla tüm ürünlerde %15 ila 20 küçüldük.*

1530

*Norm yaklaşık %40'ı son ayda buldu. Yıl ortalaması %28. Ecz. Holding 99 enf öngörüsü %72 devalüasyon beklentisi. Rekabetli ürünlerde %5 - ,= 67 gibi düşünüyorlar. Miktersal olarak 99, 98'den daha zor bekleniyor.*

*Ender Erel*

1540

*%50 Yer, %50 Duvar. Yer stok yok duvar stoğu var. Ancak 10 ay itibariyle kapasite arttı. 25X33 satışını başaramadık. Stok çoğunlukla burada toplandı. Stok artmadığı için piyasa payını arttırdık ancak birim fiyatımız artmadı. Ort vadelerimiz arttı bu anlamda topraktan olumsuz etkilendik. Fayans çift pişirim olduğu için duvardan yere dönemiyoruz dolayısıyla yer duvar dengemizi bozduk. Avanti serisi 1.090.000 net fiyatla satıyor yaşanan aya ödeme alınıyor. Genel uyg 20+10 isk Mart ayı ödeme ile 15 Kasıma kadar satmayı planladık ancak Toprağın uygulaması sip*

ve/veya sevk iptalleri başladı. Toprağın stoğu 9,5 mio m2. Halis beyden talimat bu malın üstüne kar düşmeyecek. Trilyon/12 bayiler + 4 mağazalardan ciro istiyor.

1550 Önder – Elmor  
Miktarsal satış % yaklaşık 15 düşüş var. 99-98'le aynı adet satış bekleniyor. Enf %60-65. Döviz aynen artacak. Prim sistemini sadeleştirmeyi ve birleştirerek yıl sonuna taşımayı düşünüyorlar. Net nakit üzerinden prim vermeyi istiyorlar. Enf kaybı telafi edilerek %7 gibi. Net nakit ve vadeli fiyat deklare edecekler. Ara vade koymak istemiyorlar.

Peşin 15 gün ödemeli. Vadeli sadece 60 veya 90 gün yapmayı planlıyorlar. Artık özsermayeli bayi ile çalışmak istiyorlar. Yani tüccar ile. Sadece katalog kodlu basıp yılda bir defa basıp ilaveten 12 adet fiyat listesi basacaklar.

1560 Tarık Özçelik  
Tem Primi – Münhasırlık - Yılsonu primleri devam ancak oranları ile oynayacağız. Toplamda %25 azaltmayı planlıyorum. %75 gibi. 99 gibi riskli bir yılda teminat alma ihtiyacımız var.

\* 23.11.98 15:30 Prim sisteminin tartışılması.”

23. Ege Grubu'nda bulunan 23.11.1998 tarihli belge, 10.11.1998'de kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

1570 “23/11/1998  
Sektör Toplantısı

Mustafa Tolon, Engin Bayraktar, Cüneyt Bey – Söğüt Seramik, Metin Savcı, M. Taner, A. Atalay, Önder Bey, Edip Kefli, Ender Erel.

Kale – Tolon

<u>Teminat</u>	<u>Münhasırlık</u>	<u>Yılsonu performans</u>	
2	3	2-4 arası	= 10 98
Mektup 2			
İpotek 1	3	2 (max)	= 6 99 uyg.
4 ayda bir	6 ayda bir	Yılda bir defa	

Teminat masrafları bayiye aittir.

Enf. %70,

Fiyat artışı %65

Eczacıbaşı – E.Bayraktar

<u>Teminat:</u>	<u>Münhasırlık:</u>	<u>Yılsonu performans</u>
İpotek %2	6 ayda bir genel	2-3 = 5 maximum.
Mektup %3	ciro üzerinden %3	
Tem / Risk oranı %40'ı aşana prim yok.		
Kalkıyor. Tem/risk	Özel seçilecek.	Ciro primi

## 04-16/123-26

1600 oranı %40'ı aşarsa Fat altı %2,5 %2,5  
sevkiyat kesiliyor. özel iskonto Bir yıl önceki büyümeyle  
(sebeup karo mağduriyeti) ilgili TEFE+TÜFE= /2  
100-110-%2  
110-120-%3 = 4/5 ortalama  
120- %4  
Bölge bazında İntema  
büyümesine paralel olarak

... kararı alıyorlar.

1610 Vermemek mümkün değil, tem hariç mutlaka verilecek.

Enf %72.

Fiyat Artışı Enf - %5.

Tüm ürünlerde %20 tek iskonto yapılacak, Karoda palet ind sürecek.

Lüks ürün primi sürecek (%50) Vade sevk + 90 gün

Norm Vit fiyatları yukarı çekilecek. Bergama ile Norm arasına ara fiyatlı

Akdeniz ürünü konulacak.

Satış koşulları 99'da aylık olarak deklare edecekler.

### SSS – Cüneyt Bey

1620

Münhasırlık, Ciro Primi kalkıyor, Dönem siparişini kaldırmışlar reel olmayan siparişi kabul etmiyor. 0 stokla çalışıyorlar. Sip esnasında %10 sevkten 25 gün sonrasına KDV alınıyor. En fazla üç ay vade yapıyor.

1.273.000 lik listeden  
1. aya %40  
2. aya %35 Sevkiyattan itibaren  
3. aya %30  
Hep peşin %45

Sipariş iptalinde %10 avans yanıyor.

Bayiden her ay sonu itibarıyla stok durumu istiyorlar.

1630

Son fırın açılmamış. 550.000 m<sup>2</sup> aylık üretim.

400.000 ihracat. 150.000 m<sup>2</sup> iç pazara veriyorlar.

### Toprak Seramik – Metin Savcı

Teminat primi 6 ayda bir

Performans primi 1-5 arası Yıl sonu primi toplamda %2,5

Lüks ürün primi (Yıl sonunda)

Yeni verilecek teminatı teşvik etmek için bir model gerekli. Münhasırlık primi yok. Oranlar aynı kalır sistem devam eder.

1640

### Hitit Seramik – Ender Erel

Tem Mektup / Risk oranı %40

İpotek / Risk oranı %60

%1-5 Yıl sonu ciro primi Seramik kotasıyla %2  
Toz grubu kotasıyla yi  
Dekor kotasıyla geçmiyor

Protestosuzluk primi %1 Yılsonu primi

1650 Tüm şahsi ve müşteri evrakları için  
Üst limit %1 ksız.

Elmor – Edip Kefli

1660 Teminat %2-3 %5 ortalama  
Performans %1-4 (ciro kademelerine göre) 98'deki  
Münhasırlık %1-2 uygulama  
99'da maximum %2'yi aşmamak niyetindedir  
99'da 3,5-4 Teminat %1 GMI, 2 BTM ( net ciro üzerinden)  
arası realize Performans %0,5-2,5 arası (net nakit ciro üzerinden)  
1660 olacak Münhasırlık %1  
Yeniden değerlendirme yıllık oranını kullanmayı  
makul görüyorlar.

Sonuç – Müsterek Karar

1670 Teminat GMI %1  
BTM %2  
Risk limiti BTM %40  
ortalama %40'ın altına düşmemeli.  
GMI %60  
Performans (2) – Münhasırlık (3) – Yıl sonu Primler Toplamı = 0-5 arası”

1680 Yapılan incelemeler neticesinde, Kale Grubu'nun 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da %1,5'a; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi minimum %2-maksimum %4'ken; 1999'da %0,5; 1; 1,5 ve 2 olmuştur. Benzer şekilde, Toprak Grubu 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da, %1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürmüştür. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi maksimum %5'ken; 1999'da %4 olmuştur. Eczacıbaşı Grubu da, 1999'da, yukarıdaki belgede yer alan prim sistemini uygulamıştır. Bu toplantının ardından Kaleseramik'in 27.11.1998'de, Eczacıbaşı Karo'nun 30.11.1998'de, Ege Seramik'in ise 01.12.1998'de fiyatlarını artırdığı da tespit edilmiştir.

Bu noktada, Uşak Seramik Pazarlama Müdürü Haluk Kalaycı'nın, Genel Müdür Nevzat Çetin'e sunduğu 11.12.1998 tarihli yazıya yer verilmelidir:

1690 “Sektörümüzde erken ödeme primleri 23.11.1998 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 30 günlük %7,50 oranına göre yeniden düzenlenmiş bulunmaktadır. Finansman ihtiyacımızın karşılanması ve bayii risklerinin düşürülmesi amacıyla bugünden geçerli olmak üzere erken ödeme primimizin bu orana göre uygulamaya alınmasını tensiplerinize arz ederim”

Söz konusu yazının ekinde, Eczacıbaşı ve Kale gruplarının erken ödeme primlerini %7,5 oranına göre belirlediklerine ilişkin “Erken Ödeme Prim Çizelgeleri” de sunulmuştur.

1700 **24.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 08.12.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Rekabetin Korunması Kanunu ve Rekabet Kurulu ile ilgili olarak Birlik tarafından düzenlenen Panel hakkında bilgi verildi."*

Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

1710 *"Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ile ilgili 4 Aralık 1998 tarihinde The Marmara Oteli'nde düzenlenen panel konusunda Genel Sekreter Sn. Basri Sezer tarafından bilgi verildi."*

**25.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"1998 yılı itibariyle üretim ve satış değerleri konusunda Sn. Ender Erel tarafından, 14.1.1999 tarihinde yapılacak sektör toplantısında, büyük ölçekli firmalar haricindeki firmalara ait bilgilerin toplanması, büyük ölçekli firmalarının bilgilerinin derlenip konsolide edilerek üyelere dağıtılması uygun bulundu."*

1720 Serkap Yönetim Kurulu kararında bahsi geçen sektör toplantısının gündemi Altın Çini ve Hitit'te yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

*"Ülkemizde kendisini hissettiren ekonomik krizden, sektörümüzün fazlası ile etkilenmemesi adına alınması gereken tedbirlerin görüşülmesi ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunulması için 14 Ocak 1999 Perşembe günü saat 12:00'de Ceylan Intercontinental Otelinde toplantıya teşriflerinizi, bu vesile ile toplantının devamındaki iftar yemeğimize iştiraklerinizinizi rica ederiz."*

*Sayın Misafirimiz,*

1730 *Toplantımızın net ve sağlıklı olması adına, tarafımızca öneri gündem maddeleri hazırlanmış olup aşağıda bilgilerinize sunulmuştur. Görüşülmesinde fayda gördüğünüz başka konular var ise, toplantıya başlamadan önce belirterek gündeme alınması için katkılarınızı rica ederiz."*

### GÜNDEM

- 1740
- 1) Sektörün genel sorunlarının görüşülmesi,
    - a) Enerjinin maliyetlerimizdeki payı ve alınması gereken önlemler,
    - b) Etibank'dan yapılan alımlardaki satın alma şartlarının görüşülmesi,
    - c) Sektörde yeni yapılacak yatırımların görüşülmesi,
  - 2) Piyasanın genel durumunun görüşülmesi,
  - 3) Arz talep dengesinin görüşülmesi,
  - 4) Talebin artırılması için yapılması gereken çalışmaların görüşülmesi.

*Bu toplantıya olan katılım ve katkılarınızdan dolayı sektör adına teşekkür ederiz.*

*İbrahim Hızal – Hitit Seramik A.Ş. – Murahhas Aza"*

Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan söz konusu toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

1750

“ ...	ARZ- TALEP DENGESİ	
Ç. Kale + Kalebodur	50	40
Vitra(Eks)	10	6
Toprak	23	22
Ege	<u>22</u>	<u>18</u>
	105	86
Üretim		<u>75</u>
	161 milyon/m <sup>2</sup>	

1760

Tamer Sağır: Müşterek bir pazarlama yapılmasını teklif etti.  
 Abdullah Bey: Arz – talep dengesini kuralım.  
 Ercan Seramik – Nurullah Ercan: Üretim kısıtlaması yapalım.  
 İbrahim Hızal: Belli bir ayda tatil yapalım. Böylece bir üretim kısıtlaması doğmuş olacaktır.

...  
 Termal Seramik – Mehmet Oğuzman: Bu toplantılar çok oldu. Ama netice alamadık. Neticeyi piyasa koşulları belirler. Senenin belli bir zamanında fabrikaları tatil yapalım. Ancak bu kafi değil. ... ithali kontrol etmek lazımdır. Enerji fiyatlarını kontrol etmek lazımdır. Bunun için dernek çatısı altında aktif olmak lazımdır.

1770

Sektörün ihracat potansiyelinin artırılması lazımdır. İhracatı artırmak lazımdır.  
 Hasan Tatarlı: Şirketinin zor durumda olduğunu söyledi

...  
İbrahim Bey'in İstekleri

- 1) İskontoların 20'ye indirilmesi,
- 2) Vadelerin ort. 90 günü geçmemesi,
- 3) Peşin ödeme iskontosunun 90 gün dikkate alınarak geriye dönüş oranı dikkate alınacak,
- 4) Enflasyon oranında zam yapılacağı ve 3 ayda bir yeni listelerin deklare edileceğinin piyasalara duyurulması,

1780

- 5) Bayi alış fiyatının nakliye hariç olarak tesbiti,
- 6) Yeni fiyatların ... fiyat listesi olacağı ve ... gerekiyor.  
 Beyaz fiyatlarının yükseltilmesi
- 7) 1.600.000 TL/m<sup>2</sup> lik liste ... kaldırılması gerekiyor.
- 8) Peşin iskontosunun 1-2 puan daha düşük olması ve ort. vade iskontosunun %15 olmasının diğer büyüklere iletilmesine, çünkü Ç.kale, Ege, Toprak, EKS'ye bildirilmesi.

1790

9) Mehmet Bey (Sert)  
 İbrahim Hızal  
 Ender Erel  
 Erkan Güral

Bir komite oluşması için yukarıdaki kişilerin seçilmesi ile bayram sonrası ilk hafta içinde bu şirketlerle görüşülecek ve ilk fırsatta toplantıya (...) çağırılacak.

- 10) Yıl sonu prim sisteminin standart olması esastır.
- 11) Yıl sonu prime hak kazanabilmek için şartlar tespit edilecek.
- 12) Fiyatlar Ç.Kale ve diğerleri ile görüşülüp bize fax ile bildirilecek.”

Altın Çini'de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

1800 14.01.1999 tarihindeki toplantıda alınan kararlar ve katılımcılar, Yüksel Seramik Genel Müdürü Halil Yakın'ın, Yönetim Kurulu üyesi Yılmaz Sazak'a gönderdiği yazıda yer almaktadır:

*"Sayın Yılmaz Sazak Bey'in dikkatine!*

1810 *Sektörün içinde bulunduğu durumu değerlendirmek ve alınması gereken önlemler hakkında görüşmelerde bulunmak üzere 14.01.1999 tarihinde ekli listede görülen üretici temsilcileri ile Ceylan International Otelde yapılan görüşmeler sonunda alınan kararlar ekte olup, bu kararları Çanakkale Seramikten Sayın İbrahim Bodur, Toprak Seramikten Sayın Halis Toprak, Ege Seramikten Sayın Adnan Polat ve Eczacıbaşından üst düzeydeki yetkililerle görüşmek üzere Sayın Mehmet Sert Bey'in başkanlığında oluşturulan komite bu hafta veya önümüzdeki hafta bu görüşmeleri yapmak üzere mutabık kalmışlardır. Ancak toplantıya katılan firma temsilcileri, büyük olarak adlandırılan bu firmaların anlaşması olsa dahi bu anlaşmalara uyacaklarından emin olmadıklarını ifade ettiler. Fakat Sayın Mehmet Sert Bey'in görüşmeleri sırasında bu firmaların ikna edileceğini ve görüşmekte fayda olduğunu ve netice alacaklarından ümitli olduğunu ifade etmişlerdir. Bilgilerinize arz ederim. Saygılarımla,*

*Halil Yakın – Genel Müdür*

14 Ocak 1999 Tarihli Toplantıya Katılanlar

1820	Altın Çini	3 kişi	Sn. Hüseyin Taşpolat Sn. Mustafa Kıratlı Sn. Sabit Acar
	Anatolia Seramik	1 kişi	Sn. Abdullah Kocdur
	Efes Seramik	1 kişi	Sn. Hasan Tatarlı
	Ercan Seramik	1 kişi	Sn. Nurullah Ercan
	Hitit Seramik	2 kişi	Sn. İbrahim Hızal Sn. Ender Erel
	Kütahya Porselen	1 kişi	Sn. Erkan Güral
	Söğüt Seramik	1 kişi	Sn. Osman Gürel
1830	Tamsa Seramik	3 kişi	Sn. Tamer Sağır Sn. Hüseyin Aksoy Sn. İsmail Adalı
	Termal Seramik	3 kişi	Sn. Mehmet Oğuzman Sn. Ünal Çetinkaya Sn. Yılmaz Aykac
	Yurtbay Seramik	3 kişi	Sn. Zeki Yurtbay Sn. Köksal Çınar Sn. Mustafa Girgin
1840	Yüksel Seramik	2 kişi	Sn. Mehmet Sert Sn. Halil Yakın

TOPLANTI NOTU

Aşağıda isimleri yazılı fayans ve seramik üreticilerinin katılımı ile 14.01.1999 tarihinde yapılan, sektörümüzün ülkemizde yaşanan ekonomik krizden fazlası ile etkilenmemesi adına alınması gereken tedbirler aşağıdaki şekilde müştereken kabul edilmiştir.

*Bu konuların takibi ve müzakeresi için:*



1850

Sayın Mehmet Sert Yüksel Seramik  
Sayın İbrahim Hızal Hitit Seramik  
Sayın Erkan Güral Kütahya Seramik  
Sayın Ender Erel Hitit Seramik

yetkili kılınmışlardır.

1- Seramik Kaplama Üreticileri Derneğinin (Serkap) daha verimli çalışması ve tüm üreticileri Dernek'e üye yapmak ve birlikteliğin şartlarını görüşmek üzere Serkap Yönetim Kurulu'ndan en kısa süre içinde toplantı talebinde bulunulmasına,

1860

2- Sektörümüzün ürünlerine olan talebin artırılması ve tüketicilerin bilinçlendirilmesi için reklam ve bu gibi çalışmalarla organizasyonların müştereken yapılmasına,

3- Sektörümüzde yapılan yatırımların ayakta durabilmesi için ihtiyaç duyulan stratejilerin tesbitine,

1870

4- Sektörümüzdeki üretimin daha verimli ve çalışanlarımızın sosyal standartlarının yükseltilebilmesi, fabrikalarımızdaki makina ve ekipmanlarımızın uzun süreli çalışabilmesini temin için standart bir tarih ve süre belirlenerek makina bakım ve toplu izin yapılmasına,

5- Seçilen kişiler ayrıca:

- İskonto oranlarının düşürülmesi,
- Ortalama vadelerin 90 gün civarında tutulması,
- Senede 3 veya 4 sefer enflasyon oranlarında yeni listeler çıkarılması,
- Bayii alış fiyatlarının Nakliye hariç olacak şekilde tespit edilip edilemeyeceğinin,
- Yıl sonu prim sisteminin standart olabilirdiğinin görüşülmesi
- Yıl sonu prime hak kazanabilmek için şartların neler olduğu gibi konularında görüşmelerde gündeme getirilmesine

1880

karar verilmiştir.”

Söz konusu toplantıya katılan teşebbüs yetkililerinin imzalarının da yer aldığı benzer içerikli belgeler Yüksel Seramik'in yanısıra Altın Çini ve Tamsa'da da bulunmuştur.

1890

Yapılan incelemeler neticesinde, Hitit ile Kütahya Seramik'in 01.02.1999 tarihli fiyat listelerinin bulunduğu; Termal'in 09.02.1999'da fiyatlarını artırdığı; Tamsa ile Termal'in 1999 yılından itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir.

**26.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 11.05.1999 tarihli toplantısına<sup>32</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“11.5.1999  
SERKAP

<sup>32</sup> Bu toplantının Ercan-Bozüyük Seramik, Hitit, Kale Grubu, Toprak Grubu, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

1900 ...  
18 Salı 14'te Çanakkale'de toplantı (Şükran Hn.  
Metin Bey vardı)  
(Ecz – Ege – Topr. – Kale – Yüksel)

...  
Yüksel sınaı maliyet 2,2  
Toprak 2  
2,2 sınaı  
x1,3 Ticari  
2,86 + Amortisman  
3,8 \$ peşin satılmalı ki zarar edilmesin.

1910 ...  
Kalenin 80 mil. \$ alacağı var piyasadan  
Ortalama vade 105 gün 3,5 ay ortalama vade.  
Kale listeyi 1.800 den 2.300'e çıkarıyor.

...  
GRANİT  
Türkiye 98 kapasitesi 8,6 mil. m2

	<u>96</u>	<u>97</u>	<u>98</u>	<u>99</u>
1920 Kap.			8,600	
			(7.000)	
Üretim			5.250	
KKO			%75	
İç satış			2.500	
İhr.			2.500	

...  
99 GRANİT

	<u>Kap.</u>	<u>Ür.</u>	<u>İç</u>	<u>Dış</u>
1930 Kale	2000	1300	480	860
EKS		1300	570	802
Ege		2000	1000	1000
Seranit		1500	1000	500
Granist		600	500	100
		6700	3550	3262"

27. Altın Çini'de bulunan 24.05.1999 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"24.05.99  
Sektör Toplantısı – Hitit Binası

1940 1) SERKAP'da yeni oluşturulan yönetim kurulunda büyük üreticilerin dışındaki daha iyi duruma gelindi.  
2) Fiyatlar:  
1.600.000'lik listeden 2.300.000'lik listeye geçildi. 01.05.99 dan itibaren Çanakkale katı şekilde uygulamaya aldı.  
3) Nakliye fiyatlarının şirketlerin fiyatlarının dışına alınması.  
4) Kapasitelerin arz talep dengesine göre ayarlanması.  
5) Listelerin ortak uygulanması.  
6) Peşin fiyat listesi \$ olarak oluşturulması  
3,5 \$ peşin.

1950

- Troy serisinde iskontolardan sonra 1.260.000 TL gibi bir rakama geliyor. Maliyetlerde aşağı yukarı (Şu anda Çanakkalenin uygulaması)

- Haziran ayında Troy serisi 1.580.000 TL olacak. Çanakkale gurubu buna söz verdi.

(Çanakkale Seramiğin bizim dışımızdakiler olarak ortak karara varın. Biz de 91 güne vadeyi çekeriz şeklinde sözü var – M. Sert)

3 Mayıs fiyat listesi genelde 15 + 6 iskonto.

15 Eylül tarihine kadar vade.

İskontoların alt limiti %2. Üst limiti %12 olacak. Bunun yanında %3 prim öngörüyorlar. Münhasırlık indirimi? Erken ödemeye aylık %6,5 geri dönüş.

1960

Toplantıda bulunmayanlar: Termal Seramik +, Seramiksan -, Söğüt Seramik +, Tamsa +, Graniser.

Yer seramiği üretmeyen 2 firma: Altın Çini ve Pera Seramik. Bizden söz istenirken bunun dikkate alınması.”

İlgili belgenin ekinde söz konusu toplantıya katılan teşebbüs yetkililerinin isimleri de bulunmaktadır:

1970

“1- İbrahim Hızal Hitit Seramik  
Ender Erel Hitit Seramik  
2- Nevzat Çetin Uşak Seramik  
Hüseyin Dernek Uşak Seramik  
3- Mustafa Girgin Yurtbay Seramik  
Süleyman Toker Yurtbay Seramik  
4- Erkan Güral Kütahya  
5- Hasan Tatarlı Efes Seramik  
6- Abdullah Koçdur Anatolia Seramik

1980

7- Ertan Özker Ercan Seramik  
8- İsmail Nezir Pera Seramik  
9- Mehmet Sert Yüksel Seramik  
Halil Yakın Yüksel Seramik  
10- Sabit Acar Altın Çini ve Seramik  
Hüseyin Taşpolat Altın Çini ve Seramik”

Altın Çini’de bulunan 24.05.1999 tarihli bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

1990

“24/05/1999

Sektör Toplantısı – Hitit Binası

1- Serkap yönetiminde çoğunluk sağlandı.  
2- Ocaktan beri 2300 lük listeye gelindi.  
3- Nakliyenin ayrılması – Çanakkaleden dolayı çok zor.  
4- Kapasitenin ayarlanması – olumsuz.  
5- Beyaz (15/20) nin düşük tutulması (Biz yüksek tuttuk ...)  
6- Peşin( \$) listesi (3,5 \$ taban, peşin satış)

2000

1- Çanakkale Troy serisini listeden 1.260.- TL/m2’ye satıyor. Mayıs’ta 1400, Haziran’da 1580 TL/m2 Troy.

- 2- LPG'ye 4 ayda dolar bazında %40-50 (0,17-0,25 \$) zam geldi.
- 3- Piyasada genel rahatsızlığım Toprak'tan. Çanakkale den değil.
- 4- Yer seramiğimizin olmayışı dezavantajı var.

Serkap üyesi olmayanlar + Toplantıya katılmayanlar

- 1- Katılmayanlar: Termal, Seramiksan, Söğüt, Tamsa, Graniser.
- 2- Eski bağlantım 120.000 m2'dir. 21/05/99 da bağlantıyı kestim. Fiyatın yakışanı 1.600 min.dur.

2010 Rahatsızlık veren konular: LPG+Nakliye+KDV'nin mutlaka tahsili, satış rakamı.

1 aylık bir sabırla bayi saltanatına son verebiliriz.

Peşin satış fiyatı Haziran sonuna kadar min 1.450 +KDV net. (1. Kalite) 1 Aylık vade %6,5.

- 2020
- Yeni fiyatın peşin 1.450.000 + KDV olması gerekiyor. Şu anda Çanakkale 1.260.000 + KDV olarak Çanakkale uyguluyor.
  - Toprak 20+10 iskonto uygulayacak.
  - \$ bazında fiyat tesbiti.
  - LPG ve doğalgaz fiyatları.
  - Ucuz malın tanımı.
  - Serkap'ın haksız rekabetin önlenmesi sonucunda neler yapacağı.
  - 1 Temmuz'a kadar tüm bağlantıların tamamlanması.
  - Teşviklerin durdurulması en kısa sürede.
  - Avrupa Birliği Antidampink konusunda tedbirler alıyor. Sonuçları Türkiye'ye yansiyabilir.

2030 - Mayıs ayı sonuna kadar 1.450.- 1.Kalite

Peşinat yaşanan ayın içine alınan ödemedir.

21 Haziran 1999 günü saat 14:00 Hitit Seramik'de toplantı.”

Altın Çini'den alınan 28.05.1999 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

“Muhterem Bayimiz,

- 2040 Bilindiği gibi, sektörümüzün içinde bulunduğu ekonomik durgunluk, bizleri ve sizleri olumsuz yönde etkilemekte idi. Bu durgunluğun aşılması amacı ile uzun süren bir çalışma neticesinde, Haziran 1999 ayı başı itibari ile aylık peşin fiyat listesine geçmiş bulunuyoruz. Taban fiyat her ay günün şartlarına göre belirlenecek ve her ayın sonunda, gelecek ayın sirküleri tarafınıza bildirilecektir. Ekte, Haziran 1999 ayı boyunca uygulanacak, bütün iskontoları düşülmüş peşin fiyat listesi bilgilerinize sunulmuştur. Bu listeden verilecek peşin siparişin ödemesinin, mutlaka aynı ay içerisinde yapılması gerekmektedir. Vadeli sipariş verecek müşterilerimize her ay %6,5 vade farkı uygulanacaktır. Bilgilerinize sunar, çalışmalarınızda başarılar dileriz. Hüseyin Taşpolat – Pazarlama Müdürü”

2050 Söz konusu yazının ekinde yer alan listedeki en düşük fiyat 1.450.000 TL + KDV'dir. Dolayısıyla, 24.05.1999 tarihli toplantıya ilişkin notlarda yer alan, “Peşin satış fiyatı Haziran sonuna kadar min 1.450 +KDV net. (1. Kalite) 1 Aylık vade %6,5”

ifadesi, kararlaştırıldığı gibi uygulanmıştır. Benzer şekilde, bu toplantının ardından, Anatolia, Pera ve Efes Seramik 01.06.1999'da, Ercan-Bozüyük Seramik ise 14.06.1999'da fiyatlarını artırmıştır. "21.06.1999 saat 14:00'te Hitit Seramik'te yapılan toplantı"nın ardından da, Yurtbay Seramik'in 22.06.1999'da, Kütahya Seramik'in ise 28.06.1999'da 2.300.000 TL'lik listeleri yürürlüğe koyarak fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir. Keza, Efes Seramik, 25.06.1999 tarihli duyuru ile 01.07.1999'dan itibaren fiyatlarını yeniden artırmıştır.

2060 Bu noktada, Uşak Seramik Pazarlama Müdürü Haluk Kalaycı'nın, Genel Müdür Nevzat Çetin'e sunduğu 15.07.1999 tarihli yazıdaki şu ifadelere yer verilmelidir:

*"Sektörümüzde uygulamaya yeni alınmaya başlanan 2.300.000 TL/m<sup>2</sup>'lik fiyat listelerinden rakip firmaların bazılarının satış koşulları hakkındaki bilgiler aşağıda sunulmuştur:*

*...Henüz 2.300.000 TL'lik fiyat listelerinden rakip firmaların satış koşulları yeni sirküle edilmeye başlandığından yukarıda belirtilen iskonto ve vadelerde esnemeler olması beklenmektedir. Ayrıca sektörümüzdeki 14 küçük-orta ölçekli firmanın Haziran ayı başından beri devam eden ortak alt taban fiyatı uygulama düşüncesi ile yapılan toplantılar bir sonuca ulaşamamış ve bozulmuştur..."*

2070

Bu ifadelere rağmen Uşak Seramik'in söz konusu tarihte 2.300.000 TL'lik listeleri yürürlüğe koyarak fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir. Keza, Efes Seramik ile Yüksel Seramik de, 15.07.1999'da fiyatlarını artırmıştır.

**28.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 14.09.1999 tarihli toplantısına<sup>33</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

2080

"14.9.99

Serkap Y.K.

...

*%10,7 gerileme fiyatlarda*

*Troy 3.1 \$ peşin üretimin %20'si*

*4 \$ diğer*

*Maliyet 3 \$ altında*

...

*Seramik fiyatı 90 100*

*96 100 ortalama fiyat*

*95 57 iskontolardan*

*99 49 sonra*

*96 48*

*97 42*

*98 ...*

*... 47..."*

2090

**29.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.10.1999 tarihli toplantısına<sup>34</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

<sup>33</sup> Bu toplantının Ercan-Bozüyük Seramik, Hitit, Kale Grubu, Toprak Grubu ve Uşak Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

<sup>34</sup> Bu toplantının Ercan-Bozüyük Seramik, Kale Grubu ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

2100

“11.10.99  
SERKAP Y.K.

...  
Kütahya 1.200.000TL/m2 KDV dahil  
3.1 \$ Çanakkale  
2.5 \$ Tamsa

...  
7 Aralık – Saat: Polat Renaissance Otel Y. Kurulu ve Genel Md.

- Hammadde

- Nakliye

2110

- Enerji

- Satış fiyatları

- Kurulu kapasite

- Tüketim

- İhracat bilgileri...”

2120

**30.** Ege Grubu’nda yapılan yerinde incelemede, Kale Grubu’nun 03.11.1999 tarihinde, Eczacıbaşı Grubu’ndan Engin Bayraktar’a, Ege Grubu’ndan Mehmet Taner’e, Serel’den Önder Kıratlılar’a ve Toprak Grubu’ndan Metin Savcı’ya; 15.11.1999 tarihinde ise Ege Grubu’ndan Mehmet Taner’e faks yoluyla yazı gönderdiği tespit edilmiştir. Söz konusu yazının ekinde Kale Grubu’nun 15.11.1999’dan itibaren uygulayacağı erken ödeme primini, %6,5’den 6’ya düşüreceğine ilişkin olarak yetkili satıcılarına yaptığı duyuru yer almaktadır. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Grubu’nun erken ödeme prim oranını 03.11.1999’da, %6’dan 5,5’e; Toprak Grubu’nun 11.11.1999’da, %6,5’den 6’ya; Ege Grubu’nun ise 01.12.1999’da, %6,5’den 6’ya düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Karo 27.10.1999’da, Ege Seramik ile Kaleseramik 01.11.1999’da, Toprak Grubu ise 03.11.1999’da fiyatlarını artırmıştır. Ege Seramik ile Kaleseramik’in 01.12.1999’da, Toprak Grubu’nun, Aralık ayı için geçerli olacak şekilde 03.12.1999’da, Eczacıbaşı Karo’nun ise 15.12.1999’da fiyatlarını yeniden artırdığı da tespit edilmiştir.

2130

**31.** Serkap Yönetim Kurulu’nun 12.10.1999 tarihli toplantısında bahsi geçen sektör toplantısının gündemi Altın Çini’de yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

“Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Birliği SERKAP’ın geleneksel olarak her yıl düzenlemekte olduğu Sektör Toplantısı’nın bu yıl 7 Aralık 1999 Salı günü saat 14:30’da İstanbul Polat Renaissance Oteli’nde düzenlenmesi öngörülmüştür. Yönetim Kurulu üyeleri ve Genel Müdür olarak en fazla 2 kişinin katılacağı bu toplantıda sektörün durumu ve geleceği ile ilgili değerlendirmeler yapılacaktır. SERKAP üyesi ve üye olmayan tüm üretici kuruluşların davet edileceği bu toplantıya katılmanızı bekliyor, iyi günler diliyoruz.

2140

#### SERKAP Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı Gündemi

1. 10 aylık fiili + 2 ay tahmini olmak üzere

\* Üretim

\* İç Satış

\* Dış Satışların Görüşülmesi

2. Stoklar hakkında görüşme

- 2150 3. Enerji fiyatları ve maliyetleri konusunun görüşülmesi  
4. 8. Beş Yıllık Plan için gerekli bilgilerin tesbit ve temininin görüşülmesi  
5. İç ve dış pazarlamada seramik kaplama malzemelerinin kullanım ve satışını artıracak faaliyetlerin görüşülmesi.

Süleyman Caner – Serkap Yönetim Kurulu Başkanı”

Söz konusu toplantıya katılanların listesi, Altın Çini, Toprak Grubu ve Yurtbay Seramik’de bulunmuştur:

- |      |                             |  |
|------|-----------------------------|--|
| 2160 | “1. Uşak Seramik            | Hüseyin Derek ✓  |
|      | 2. Toprak Seramik           | Ahmet Ulukuş – Tolun Vural ✓<br>Metin Savcı ✓<br>Şükran Yaprak ✓                     |
|      | 3. Ercan Seramik            | Nurullah Ercan – Serdar Kızıltuğ ✓<br>Ertan Özker ✓                                  |
|      | 4. Yüksel Seramik           | Halil Yakın<br>Fevzi Gürarlan  |
|      | 5. Granist Seramik          | İhsan Coşkun   |
|      | 6. Ege Seramik              | Adnan Polat ✓<br>Suat Karaveli ✓   |
| 2170 | 7. Söğüt Seramik            | Erdem Hamami<br>Cüneyt Filiz ✓   |
|      | 8. Yurtbay Seramik          | Zeki Yurtbay ✓<br>Köksal Çınar ✓   |
|      | 9. Altın Çini               | Sabit Acar ✓<br>Hüseyin Taşpolat ✓   |
|      | 10. Termal Seramik          | Mehmet Oğuzman ✓<br>Yılmaz Aykaç ✓   |
|      | 11. Eczacıbaşı Karo Seramik | Ahmet Yamaner ✓<br>Hüsamettin Onanç ✓  |
| 2180 | 12. Efes Seramik            | Erbul Karaman ✓<br>Muammer Reisoğlu ✓  |
|      | 13. Kale Grubu              | Süleyman Caner ✓<br>Tarık Özçelik (Kale Pazarlama) ✓<br>İlhami Tezcan (Kale Maden) ✓ |
|      | 14. Pera Seramik            | İsmail Tülek – İsmail Nezir ✓<br>Eyüp Soysal   |
|      | 15. Hitit Seramik           | İbrahim Hızal ✓<br>Erhan Kuşüzümü ✓  |
|      | 16. Kütahya Seramik         | Erkan Güral ✓<br>Erol Hacıoğlu ✓   |
| 2190 | 17. Tamsa Seramik           | Katılmıyor   |
|      | 18. Seranit Seramik         | Katılmıyor   |
|      | 19. Seramiksan Seramik      |  |
|      | 20. Anatolia Seramik        |  |
|      | 21. OAİB                    | Mehmet Yücel ✓   |
|      | Matel                       | Selim Çiçek ✓”   |

Altın Çini'de yapılan yerinde incelemede bulunan 07.12.1999 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

2200

*"Polat Renaissance İstanbul Hotel  
7.12.1999*

...

*10 milyon m2 nin üzerinde üreten 5 üretici biraraya geldi. Döviz bazında fiyata geçelim dedi. 2000 yılı başında dolar fiyatına geçecek. Mal teslimindeki dolar kuru baz alınacak ve 90 gün sonra tahsil edilecek. Mal tesliminde fiyat sabitleniyor.*

*Troy 3 – 3,1 USD KS KB 3,5 – 3,55 USD*

*Aylık %6 dan geriye gidiyor.*

*+ Hüseyin Dernek*

2210

*90+60+15= 175 – 15-20 milyon üretmeyelim.*

*+ Termal Seramik Satış Müd. (İlhan Bey)*

*+ Tolun Bey Toprak Seramik"*

Altın Çini'de bulunan 07.12.1999 tarihli bir başka belgede ise şu ifadeler önemlidir:

*"Polat Renaissance İstanbul Hotel  
07.12.99*

...

2220

*1.400.000 TL/m2 fiyat belirlenmiş olmakla beraber uygulanamadı.*

*Kale grubu 2000 yılından itibaren döviz (\$) bazlı fiyat tesbit edildi. Dolar kuru seramik malzemenin faturasının kesildiği günkü (yani mal tesliminde) kur uygulanacak Satış sirkülerinde.*

*Sadece teminatlardan dolayı güvence primi verilecek diğerleri de .*

*Troy markasında 3,1 \$ civarında bir fiyat düşünülüyor. Bunlarda tüm iskontolar düşülmüştür.*

*3 ay vadeli satışlar da 3 ... \$ dan işlem görecek*

*Çanakale Seramik ve Kaleboduru kapatmayı ... kabul ediyor.*

2230

*Seramik Kaplama Malzemeleri Derneğinin aktif hale getirilmesi dolayısıyla ortak sesin çıkması sağlanmalıdır."*

Hitit'te yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

**32.** Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 21.12.1999 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

2240

*"Hükümetimiz tarafından son zamanlarda ekonomik yaşamı temelden etkileyebilecek kararlar alınmaktadır. Sektörde yer alan firmaların üst düzey yöneticileri ile yaptığımız şifahi görüşmelerde "2000 Yılında Seramik Sektörü" konulu toplantı düzenlenerek değişen koşullara göre bir değerlendirme yapılması benimsenmiştir. Büyük önem arz ettiğini düşündüğümüz toplantıya şirketinizin üst düzey yöneticisi en fazla 2 kişi teşriflerini beklemekteyiz. Saygılarımla,*

*Zeki Yurtbay – Yön. Kur. Bşk.*

*Toplantı Tarihi : 28.12.1999*

*Toplantı Yeri : Hilton İstanbul*

*Toplantı Salonu : Jupiter*

*Toplantı Saati : 13:00*

*İftar Yemeği : 16:30"*



2250 Ege Grubu'nda yapılan yerinde incelemede de Yurtbay Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Yurtbay tarafından gönderilen benzer bir yazı bulunmuştur.

Söz konusu toplantının gündemi Toprak Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

**“GÜNDEM**

1. Fiyatların düşüklüğü ve makul bir şekilde yukarıya çekilmesi için mutabakat sağlanması.

2. İhracat fiyatlarının görüşülmesi.

2260 3. Ramazan Bayramında 15 gün üretimin düşürülmesi veya ara verilmesi<sup>35</sup>.

4. Demiryolu taşımacılığının Mamul ve Hammade Nakliyesi üzerinde durulması.

5. Toplu sözleşmelerde enflasyon hedeflerine uygun tedbirlerin görüşülmesi (2000 yılında hükümetin enflasyon hedefi %25 olarak verildi. İkinci yıl zammı olarak tüketici fiyat endeksi %65 civarı zam verilmesi kabul edilmişti.).

6. SERKAP Tanıtım.

7. Haksız Rekabet

8. Nakliye fiyatlarının bayiye yansıtılması”

2270 28.12.1999 tarihli toplantıya katılanların listesi, Toprak Grubu ve Yurtbay Seramik'de bulunmuştur:

	<u>“AD SOYADI</u>	<u>FİRMA</u>	<u>GÖREVİ</u>
	Fatih Kazancı	Graniser	Y.K. Bşk.
	Kamil Tosun	Graniser	Paz. Satış Md.
	Halil Yakın	Yüksel Seramik	Genel Müd.
	İsmail Nezir	Pera Seramik	Yönetim Kurulu Bşk.
	İsmail Tülek	Pera Seramik	Yönetim Kur. Üyesi
	Hasan Tatarlı	Efes Seramik	Yön. Krl. Bşk.
2280	Muammer Reisoğlu	Efes Seramik	Gn. Md. Yrd.
	Barbaros Peker	Yurtbay Seramik	İhr. Md.
	Faik Tanrıöver	Yurtbay Seramik	Sat. Md.
	Mustafa Girgin	Yurtbay Seramik	Yön. Kur. Üy.
	Zeki Yurtbay	Yurtbay Seramik	Yön. Kur. Başk.
	Köksal Çınar	Yurtbay Seramik	Genel Md.
	Nurullah Ercan	Ercan Seramik	
	Ertan Özker	Ercan Seramik	
	Ahmet Yamaner	Eczacıbaşı	
	Engin Bayraktar	Eczacıbaşı- İntema	G. Md.
2290	Yılmaz Aykaç	Termal Seramik	Paz ve Dış Tic. Gn. Md.
	Yavuz Eğitimci	Toprak Seramik Paz. A.Ş.	Genel Md. Yrd.
	Metin Savcı	Toprak Seramik Paz. A.Ş.	Gn. Md.
	Erhan Kuşüzümü	Hitit Seramik Paz. A.Ş.	Gn. Md.
	M. Sönmez Ulutaş	Anatolia Seramik	Gn. Md.
	İbrahim Hızal	Hitit Seramik	Yönetim K.B.
	Erkan Güral	Kütahya Seramik	Yön. Kur. Üy.

<sup>35</sup> Bu konuya ilişkin belgeler değerlendirilirken, Hitit Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hızal'ın 14.01.1999 tarihli toplantıdaki, “Belli bir ayda tatil yapalım. Böylece bir üretim kısıtlaması doğmuş olacaktır” ifadesi göz önünde bulundurulmalıdır.

İlker Olgun  
Tarık Özçelik  
Mehmet Taner

Kütahya Seramik  
Kale Paz.  
Ege Paz.

Yön. Kur. Üy.  
Gn. Md.  
Gn. Md.”

2300

Yurtbay Seramik’de yapılan yerinde incelemede bulunan 28.12.1999 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

“Hilton İstanbul

Tarık Özçelik: Fiyatlar düşük ama nerede olmalı? 2,5 – 3 dolar civarında satılan mal var. Akaryakıtta gelen zam, gaza gelen zam. Hiç kimse kimseyi batırmaya çalışmıyor. Minimum stokla çalışmak için gerektiği zaman fırınlarımızı kapatıyoruz - (Pazar canlandıkça)

2310

Ocak ayında tam kapasite çalışmanın bir anlamı yok.  
Bayramda ve Kurban bayramında 3-4 günlük kapatmalar yapılacak.  
Fiyat - 3,25’in altında olmamalıdır. Bu fiyattan da pazarlama giderleri tanıtım giderleri düşülecek.

İhr.fiyatlarımızı bilmiyorum bu sene fiyat düşüktü ama satışa çok destek oldu.

Nakliyelerdeki artış – çok fazla tren yolunu daha fazla nasıl kullanabiliriz.

Toplu sözleşmeye göre %50 zam yapacağız.

Çanakkale’nin fiyatları:

2100 30/4 Net fiyat

2120 90 gün

1803 peşin

2320

Mehmet Taner: Ekonomik Seri toplam üretimde %7,5 oranı geçmiyor. Doğru yere doğru malı doğru fiyattan satmayı hedefliyoruz. Ucuz değil pahalı mal satma taraftarıyız.

Hitit: 2000 + KDV en ucuz, 6,50 DM en düşük olmalı

İhracat fiyatı 7-7,5 mark

2330

Toprak	1800+KDV	
Anatolia	1800+KDV	
Kütahya		
Kale	1800+KDV	
E.K.S.	2500+KDV	8 gün
Ege S.	1800+KDV	3 gün
Efes	1800+KDV	3 gün
Pera	1620+KDV	3-11 arası
Yüksel	1800+KDV	5 gün
Graniser	1620+KDV	
Yurtbay	1800+KDV	
Ercan		15 gün”

2340

Ege Seramik’in savunmasında, “28.12.1999 tarihinde yapılan bir sektör toplantısının notları hakkında olan bu belgede fiyatların yukarı çekilmesi ve üretimin düşürülmesi şeklinde rekabeti engelleyici unsurlar bulunmaktadır...” ifadesi yer almaktadır.

Eczacıbaşı Karo’nun savunmasında ise, “Aralık 1999’da 15 günlük ramazan duruşu kararı alınmasına rağmen EKS bunu uygulamayıp yalnızca yılbaşı ve

2350 ramazan bayramındaki rutin duruşları gerçekleştirmiştir. Çalışanlarının müslüman olması ve fırınların teknik bakımı gerekçeleri ile EKS'nin yaptığı bu mutad duruşların toplamı 8 gündür" ifadesi yer almaktadır.

2360 Yapılan incelemeler neticesinde, Kaleseramik'in 29.12.1999'da yaptığı duyuru ile 3.000.000'luk fiyat listesini yürürlüğe koyduğu; Kütahya Seramik'in 30.12.1999'da, Pera'nın 31.12.1999'da, Toprak Grubu'nun Ocak ayı için geçerli olacak şekilde 13.01.2000'de fiyatlarını artırdığı; Eczacıbaşı Karo ile Toprak Grubu'nun Aralık 1999 (sırasıyla 3.355.000 ve 3.000.000 TL), Hitit'in 30.12.1999 (3.250.000 TL), Yurtbay Seramik'in ise 01.01.2000 tarihli (3.100.000 TL) fiyat listelerinin bulunduğu tespit edilmiştir. Ege Grubu'nun erken ödeme prim oranını 28.12.1999 tarihli duyuru ile %6'dan 5'e; Kale Grubu'nun 29.12.1999 tarihli duyuru ile %6'dan 4'e, Toprak Grubu'nun 19.01.2000 tarihli duyuru %6'dan 4'e düşürdüğü; Eczacıbaşı Grubu'nun 04.01.2000'den itibaren erken ödeme prim oranını %4 olarak belirlediği de saptamalar arasındadır.

33. Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 19.01.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

2370 "Hilton Otelinde yapılan bir önceki toplantıda alınan karar gereği, Ocak ayı toplantısı 25 Ocak 2000 Salı günü saat 13:30 da İstanbul Hyatt Regency Oteli Efes/Bizans Salonunda yapılması planlanmıştır. Toplantıya teşriflerinizi rica eder, gündemde yer almasını arzu ettiğiniz konuları aşağıdaki fax ya da e-mail adresine 21 Ocak 2000 tarihine kadar bildirmenizi rica ederim. Saygılarımla

Erkan Güral

Toplantı Yeri: Hyatt Recency Oteli – Efes/Bizans Salonu

Toplantı Tarihi: 25.01.2000 Salı

Toplantı Saati: 13:30 – 17:30"

Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 20.01.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

2380 "Hilton Otelinde yapılan bir önceki toplantıda alınan karar gereği, 25 Ocak 2000 Salı günü yapılacak olan Ocak ayı toplantısı çoğunluk sağlanamadığı için 3 Şubat 2000 tarihine ertelenmiştir. Toplantıya teşriflerinizi rica eder, gündemde yer almasını arzu ettiğiniz konuları aşağıdaki fax ya da e-mail adresine 01 Şubat 2000 tarihine kadar bildirmenizi rica ederim. Saygılarımla

Erkan Güral

Toplantı Yeri: Divan Oteli /Taksim

Bodrum- Marmaris Salonu

Toplantı Tarihi: 03.02.2000 Perşembe

Toplantı Saati: 13:30 – 17:30

2390

Altın Çini ve Anatolia'da yapılan yerinde incelemede de Kütahya Grubu Yönetim Kurulu üyesi Erkan Güral tarafından gönderilen benzer bir yazı bulunmuştur.

Anatolia'da yapılan yerinde incelemede bulunan 21.01.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"Sn. Erkan Güral Bey'in Dikkatine,

2400 03 Şubat 2000 tarihinde yapılacak olan toplantıya Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Abdullah Koçdur katılacaklardır. Genel Müdürümüz Sn. M.Sönmez Ulutaş yurtdışı seyahatinde olacaklarından dolayı maalesef katılamayacaklar. Bilgilerinize rica ederiz.”

03.02.2000 tarihli toplantının gündemi Toprak Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

“İstanbul: 03/02/2000

### GÜNDEM

2410 1. Mamul nakliye bedellerinin alıcılar tarafından karşılanması,  
2. Seramik kaplama malzemelerinin yurt çapında tanıtımı,  
3. Haksız rekabet konularının belirlenerek asgari müşterekte birleştirilmesi,  
4. Fiyat listeleri ve satış esasları konularındaki görüşler,  
5. Hükümetin uygulamaya koyduğu ekonomik paket çerçevesinde istihdam konusunun tartışılması”

Altın Çini'de yapılan yerinde incelemede bulunan 03.02.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

2420 “03.02.2000  
Toplantı Sektör

1) Nakliyelerin alıcılar tarafından karşılanması  
300 km nakliye karşılanıyor. Geri kalanı müşteriden tahsil edilmesi (Kütahya Seramik).  
Çanakkalenin uygulamasında değişiklik yok. m2 başına 150.000 TL alınıyor.  
01 Mart 2000 tarihinden itibaren nakliyeler bayiler tarafından karşılanacak.  
Listelerde nakliyenin tamamının bayi tarafından ödemesinin yapılacağı belirlenmeli (Listeler fabrika kamyon üstü şekilde olacak).

2430 20 Şubat 2000 tarihine kadar nakliyelerin bayiler tarafından karşılanacağı deklare edilecek.

...  
4) Çanakkale: 2,5 \$ pazarda çok mal var.  
Fiyat ve vadeler konusunda toplantılarda ortak noktada birleşme mümkün olmadı.

Kütahya Seramik uygulamakta olduğu 1.450.- (30-60-90) vadeli listesi sebebiyle alınan kararlara uymadığını göstermiştir. Bu sebeple uyum sağlamayan diğer firmaların da olması toplantıdan bekleneni vermemiştir. Bu sebeple toplantıdan net bir karar çıkmamıştır.

2440 Dolayısıyla tüm şirketler ... hareket edecekler. Ancak toplantı sonuç bildirgesi yayınlanacak.

Pazar Fiyat Analizi  
Maliyet Fiyat Analizi  
Uzun vadeli satışlarda bayilerin üzerine risklerin artması  
Ege Seramik 2.200.000 TL/m2 ortalama fiyat ile nakit satış yaptığını beyan ediyor.

1.800.000 TL/m2 fiyatın oturtulması.  
3.000.000 luk liste yayınlanacak. 2.100.000 %20 iskonto büyükler + %10 diğer firmalar. Vade Haziran.

2450 Çanakkale Troy ödeme 90 gün vade.  
1800 en düşük. 30-60-90

Karar

3.000.000 liste. %20 + 10 iskonto.

Ortalama vade Haziran.

Geriye dönüş %4.

1 Marttan itibaren nakliyeler müşteriye aittir.”

2460 Toprak Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 03.02.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“3 Şubat 2000

1) Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından karşılanması

Bölge dışına 150.000 TL/m2 alıyoruz.

Kütahya 300 km kadar ödüyor.

1 Marttan itibaren fabrika teslimi mal satalım.

Fabrika teslimi fiyat açıklayalım.

Nakliyeciler ile yeniden pazarlık yapalım.

2470 Karo ve sağlık gereçleri...”

Umpaş'ta yapılan yerinde incelemede bulunan notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“14/02

Erol Hacıoğlu - Kütahya

3.000.000.-

20+10

%10-12 prim

30/6

2480 %4-5 geri dönüş

2000

Nakliye

1.4.den itibaren nakliye alıcıya aittir.

14/2/2000

Kütahya Seramik

Eski uygulaması:

Fayans 1.500.000 + KDV 2/3/4 sıra ödeme

Seramik 1.700.000 + KDV

2490 Yeni uygulama: Sektör toplantısında alınan kararlar sonucu

E. düşük 3.100.000 TL/m2'lik liste

%20 +10 İSK+KDV 30/6/2000 ORT.

Prim Ort. %10-12 Geri dönüş %4-5

SEKTÖR KARARLARI:

- Yeni listenin arkasında durulacak

- 1.4.2000<sup>36</sup>den itibaren nakliye alıcıya ait olacak (Erol Hacıoğlu)

KALE:

<sup>36</sup> Önce 1.3.2000 yazılmış; daha sonra üstü çizilip 1.4.2000 olarak düzeltilmiştir.

3.250.000 TL/m2 lik liste %20 isk. 30/6 Ort..."

2500

Yapılan incelemeler neticesinde, Kütahya Seramik'in 04.02.2000'de, Uşak Seramik'in ise 20.02.2000'de fiyatlarını artırdığı; Kütahya Seramik'in 04.02.2000'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödendiği tespit edilmiştir.

34. Serkap'ta yapılan yerinde incelemede bulunan 09.02.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

2510

"Serkap Topl. 21 inde – Nakliye konusu konuşulsun.  
Efes Kütahya Tamsa nakliye alıyor"

35. Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 13.03.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

2520

"2000 yılı genel ekonomik öngörülerini ve sektörün mevcut gelişmelerden etkileşimini konusunda görüş alışverişi yapmak üzere yapılacak değerlendirmeler için sayın şahsınız ve beraberinizde uygun göreceğiniz bir üst düzey yöneticinizle teşriflerinizi rica ederiz. Saygılarımla,

Adnan Polat

Toplantı Tarihi: 23 Mart 2000

Toplantı Yeri: Polat Renaissance Otel

Toplantı Saati: 13:00"

23.03.2000 tarihli toplantının gündemi Toprak Grubu'nda ve Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

"23 Mart 2000

#### GÜNDEM

2530

1) Mamul nakliye bedellerinin alıcılar (Yetkili Satıcılar) tarafından ödenmesi hususundaki kararın uygulama prensipleri ve uygulamanın başlangıç tarihi için ortak kararın teyidi.

2) Haksız rekabet konularının tekraren görüşülmesi.

3) Serkap'ın sektöre vermesi gereken destekler ve yapılanma anlamında görüş ve önerilerin belirlenmesi.

4) Satış esasları ve önümüzdeki günlerle ilgili ticari beklenti ve görüşler hakkında bilgi alışverişi.

5) Genel anlamda görüşülmesi gereken konularda serbest gündem."

2540

Söz konusu toplantıya katılanların listesi, Altın Çini, Toprak Grubu ve Yüksel Seramik'de bulunmuştur:

"23.03.2000 Tarihli Sektör Toplantısına Katılanlar

Firma

Ege Seramik

Efes Seramik

Dermanlı

Uşak Seramik

Anatolia Seramik

Hitit Seramik

İsim

Adnan Polat, Mehmet Taner, Oğuz Erbaş

Hasan Tatarlı, Muammer Reisoğlu, Ceyhan

Nevzat Çetin

M. Sönmez Ulutaş

Erhan Kuşüzümü

2550	<i>Altın Çini-Seramik Seramiksan Pera Seramik İntema Eczacıbaşı Seranit Seramik İstanbul Seramik A.Ş. Graniser Seramik A.Ş. Kütahya Seramik Toprak Seramik Ercan Seramik</i>	<i>Mustafa Kıratlı, Sabit Acar Bilgehan Demirdöver İsmail Tülek Atalay Gümrah Hasan Büyükdede, Abdurrahman Baş İhsan Coşkun, Mehmet Coşkun Fatih Kazancı Erol Hacıoğlu Metin Savcı Ertan Özker</i>
2560	<i>Kale Seramik Yüksel Seramik Yurtbay Seramik Termal Seramik Eczacıbaşı Seramik</i>	<i>Altuğ Akbaş, Ender Erel Oğuz Berkol Zeki Yurtbay, Köksal Çınar Mehmet Oğuzman, Yılmaz Aykaç Ahmet Yamaner”</i>

Altın Çini’de yapılan yerinde incelemede bulunan 23.03.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

2570	<i>“Polat Renaissance İstanbul Hotel 23.03.2000 ... Nakliye bedelleri konusunda bedelin bayiler tarafından karşılanması konusunda sirkü yayınlayan kurumlar. - Termal - Kütahya - Seranit Satışlarda başlangıçta %25 peşinat alınması konusunda bayilerin zorlanması Nakliyenin bayiler tarafından karşılanması konusunda kabul etmeyen şirketler: a) Çanakkale gurubu b) Eczacıbaşı c) Toprak ( Çanakkale katılmadığından katılmıyor.) Nakliyenin faturada ayrı olarak gösterilmesi aşamalı olarak nakliyelerin bayiler tarafından karşılanması ... getirilmesi. <u>Eczacıbaşının teklifi:</u> Alternatif 1: Nakliyenin tamamen bayiler tarafından ödenmesi Alternatif 2: Nakliyenin faturada gösterilmesi Alternatif 3: Firmaların serbest bırakılması Toprak ve Eczacıbaşı bu konuda uygulamaya katılmıyorlar. 1 Nisan’dan itibaren Termal, 1 Mayıs’dan itibaren Kütahya nakliye fiyatlarını bayilere ödetiyor. Nisan ayı içinde nakliye bedellerinin bayiler tarafından ödenmesi sağlanacak. ... <u>Fiyat:</u> %20 civarında arttırılmış yeni fiyat listesi yayınlansın. Ege Seramik peşin 1.800.000 +KDV ay sonu ödeme. Normal satış vadesi 75 gün 2.400.000 TL/m2 Dönem uygulamaları kalktı. Büyüklerin takip edilmesi. 2.200.000.- 30.07 ortalama vadeyle Toprak tarafından satılıyor.</i>	
2580		
2590		
2600		

1.300 - 1.400 KDV dahil 1 ay önce mal satılıyordu.  
Stok temizlemek için 2,1 dolara Çanakkale mal sattı.  
Hitit son zamanlarda şikayetler duyuluyor.  
EKS her ay belirli zam uyguluyor. Bu ay için %3 artırdığını ifade ediyor.  
Yurtbay birbirimize güvenimiz yok.  
Ege 1.500 +KDV 90.000 m2 Antep'de mal sattı.

SONUÇ:

2610 Mart uygulama 2.750.000 listeden %15 +5+12 iskonto.  
+15  
1.954.000 +KDV  
1700 KDV dahil Troy satılıyor  
2000+KDV (Nakliye bu fiyatın içinde) peşin. Vadelide %4 ileri geri hareket  
edecek.  
2.000.000 TL+ KDV net satış fiyatı olsun.  
22 \$/m2 maliyetle pazara çıkan firmalar

ÖZET:

2620 1) Dernek  
2) Nakliye  
3) Toprak, Çanakkale ve Eczacıbaşı dışındakiler eski uygulama  
4) Fiyatlar 2.000.000 +KDV  
Vade %4 ay.”

Toprak Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 23.03.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

2630 “Polat Renaissance İstanbul Hotel  
23 Mart 2000  
...  
Termal, Kütahya, Graniser  
%25 Nakit 1 aylık bakiyesi Norm satış şartları  
1 Mayısta uygulayalım, Nakliye fiyatı fatura altında gösterilebilir mi?  
2750 15+2+12  
2000 Nakit Nakliye dahil + KDV 4; aylık vade farkı”

2640 Yapılan incelemeler neticesinde, Kale Seramik'in 31.03.2000'de, Ege Seramik ile Pera'nın 01.04.2000'de, Efes Seramik'in 04.04.2000'de, Kütahya Seramik'in ise Nisan 2000'de fiyatlarını artırdığı; Termal'in Mart 2000 tarihli fiyat listesinin bulunduğu; Uşak Seramik'in 28.03.2000'den itibaren 300 km'nin üstüne çıkan nakliye bedellerini alıcılara ödetmeye başladığı; Efes Seramik'in ise 04.04.2000'den itibaren nakliye iskontolarını kaldırdığı tespit edilmiştir.

**36.** Toprak Grubu'nda bulunan 01.05.2000 tarihli belge, Eczacıbaşı Grubu'nun “Mayıs Ayı Satış Koşulları Çizelgesi”ni Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Karo'nun 26.04.2000'de; Toprak Grubu'nun ise 03.05.2000'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

2650



37. Altın Çini, Ege Grubu ve Yurtbay Seramik’de yapılan yerinde incelemede bulunan 20.04.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“Yaklaşık altı ayda bir SERKAP tarafından seramik kaplama malzemesi üreticileri ile birlikte yapılan sektör toplantısının aşağıda belirtilen tarih ve yerde yenisi yapılacaktır.

Toplantıda;

- Sektörün genel durumu,
- Sektörün geleceği,
- SERKAP Birliği ile üye olmayan üretici ilişkileri ve Birliğe üye olma konusu,
- Fiyatlandırma hariç şikayet ve öneriler,
- İhracatı arttırmak için genel çalışmalar,
- İç Pazar talebini arttırıcı genel çalışmalar,

gibi konulara değinilecektir. Firma sahibi, Yönetim Kurulu Üyesi ve Üst Düzey Yöneticilerinden olmak üzere, 2 kişi ile birlikte toplantıya teşrifinizi bekler, işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,

Süleyman Caner – Yön. Kur. Bşk.

Toplantı Tarihi: 24 Mayıs 2000 Çarşamba

Toplantı Saati: 14:00

Toplantı Yeri: Polat Renaissance Oteli, Yeşilyurt - İstanbul”

24.05.2000 tarihli toplantıya katılanların listesi, Altın Çini ve Ege Grubu’nda bulunmuştur:

“Serkap Sektör Toplantısı  
24 Mayıs 2000 Çarşamba

	<u>Firma Adı</u>	<u>Katılan</u>
2680	Çanakkale Seramik	Süleyman Caner
	Toprak Seramik	Tarık Özçelik
	Eczacıbaşı Karo Seramik	Ahmet Ulukuş
		Ahmet Özpınar
		Hüsamettin Onanç
	Hitit Seramik	Erhan Kuşüzümü
	Uşak Seramik	Nevzat Çetin
	Termal Seramik	Özcan Ünaydın
		Yılmaz Aykaç
2690	Yüksel Seramik	Mustafa Arat
	Söğüt Seramik	Cüneyt Filiz
	Yurtbay Seramik	Zeki Yurtbay
		Faik Tanrıöver
	Kütahya Seramik	Erkan Güral
		Erol Hacıoğlu
	Ege Seramik	Adnan Polat
		Mehmet Taner
	Efes Seramik	Hasan Tatarlı
		Ceyhun Dermanlı
2700	Granist İstanbul Seramik	Mehmet Coşkun
		İhsan Coşkun
	Anatolia Seramik	Sönmez Ulutaş

	<i>Altın Çini ve Seramik</i>	<i>Sabit Acar</i>
	<i>Ercan-Bozüyük Seramik</i>	<i>Mustafa Kıratlı</i>
	<i>SERKAP</i>	<i>Ertan Özker</i>
	<i>Tamsa</i>	<i>Yüksel Güner</i>
	<i>Seranit</i>	<i>Öngün Sanlı</i>
	<i>Seramiksın</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
2710	<i>Umpaş</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>Graniser</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>Pera Seramik</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>Uşak Seramik</i>	<i>Hüseyin Dernek</i>
	<i>İmola Granit Seramik</i>	<i>Necmi Anadol”</i>

Altın Çini’de yapılan yerinde incelemede bulunan notlardaki şu ifadeler önemlidir:

2720	<i>“21.4. %12</i>
	<i>12.5. iskonto</i>
	<i>Troyda sipariş almıyoruz 2025000</i>
	<i>2425000</i>
	<i>Çanakkale-Kalebodur</i>
	<i>20/7/00- e kadar %3”</i>

Bu noktada, Sersa Yönetim Kurulu’nun 09.06.2000 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan şu ifadelere yer verilmelidir:

2730	<i>“Serkep Sektör Toplantısı hakkında bilgi verildi. Üye olmayan üreticiler üzerinde Sn.Adnan Polat’ın yaptığı gibi manevi etkileme politikasının Sersa’da da uygulanmasına karar verildi.”</i>
------	---

2740	<p>Yapılan incelemeler neticesinde, Yüksel Seramik’in 30.05.2000’de, Anatolia, Efes Seramik ve Yurtbay Seramik’in 01.06.2000’de, Ercan-Bozüyük Seramik ile Toprak Grubu’nun 05.06.2000’de, Kaleseramik’in 08.06.2000’de, Termal’in 12.06.2000’de fiyatlarını artırdığı; Granist’in Mayıs 2000, Kütahya Seramik’in 01.06.2000, Hitit’in ise Haziran 2000 tarihli fiyat listelerinin bulunduğu tespit edilmiştir. Keza, Altın Çini’de bulunan belgede yer aldığı üzere, Kaleseramik’in 08.06.2000 tarihli duyurusunda, peşinat iskontosunun %12; erken ödeme priminin de %3 olduğu belirtilmiştir.</p>
------	--

**38.** Termal’de bulunan 09.08.2000 tarihli belge, Termal’in “çeşitli bölgelere yapılan nakliye bedelleri”ne ilişkin bilgiyi Söğütsen’e gönderdiğini göstermektedir.

**39.** Ege Grubu’nda bulunan 03.10.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

2750	<p><u>“Kale – Sn. Tarık Özçelik:</u> <i>Troy %20-22 miktarsal satış gerçekleşti. Tüm kapasite ile çalışıyorlar üretim. Mal teslimatı ile 80-110 gün arası ödemeli. 3.600.000 list. 15+1+12 max.</i></p>
------	---

Toprak:

... %16 max. 2001 yılı için umutlu. İhracat 10 mio. m2. 2001'de 11-12 mio. m2 hedefleniyor.

Yüksel Seramik – Oğuz Berkol:

1999 2 trilyon zararla kapatmışlar. 2000 yıl sonu zararsız çıkacak. 3,5 mio m2. üretim var. 3 \$ altına inmiyoruz. Karsız mal satmayacağız.

Ercan Seramik – Serdar Kızıltuğ:

2760 Fiili 2000 satışı 4 mio m2. 3,20 USD.

Granist – İhsan Coşkun:

Granit 1,5 mio m2 üretim mevcut. 2001 haziran 3 mio olacak. 2000 yılı 1.400 üretim 1.200 satış. İhr. %10 İç pazar %90. 54 çeşit ürünleri var.

Pera – İsmail Tülek:

2000'de %45 İhr. %55 İç Pazar. İhracat ort 3,4 USD.

Anatolia – Sönmez Ulutaş:

2770 3.500.000 m2 İhr %30 İç %70.

Kütahya – Erkan Güral:

Üretim 15 milyon m2. Yatırım yok tevsii var. 15x20 üretimi tamamen durduruldu.

Termal – Erol Hacıoğlu:

Umpaş – Nejat Uygun:

Seranit – Abdurrahman Baş:

2780 16 USD ortalama fiyatı muhafaza ediyorlar

Uşak Seramik:

Altın Seramik:

Kale fiyat önerisi 3 USD olmalı temennisi!"

Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 01.10.2000'de, Toprak Grubu'nun ise 04.10.2000'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

2790 **40.** Ege Grubu'nda bulunan 02.11.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

"02.11.2000

SEKTÖR

Tarık Özçelik, Ender Erel, Engin Bayraktaroğlu, Metin Savcı, Mehmet Taner.

Fuar için genel istek. Birinci planda Yapı Fuarı. Bu konu için YEM ve SERKAP ile görüşülecek. Takip T. Özçelik, Engin B.oğlu.

2800 Nakliye: Kale olumlu yaklaşıyor. Amaç fiyatı arttırmak değil. Finansman yükünü atmak ve nakit akış planını iyileştirmek. Her fabrikanın iller bazındaki km fiyatı belirlenerek, belli %'de tesbit edilerek çalışılmalı prensibi esas alınmıştır.

Enf 20 Kale – Toprak  
185→Ecz.

3,5 Erken öd 5,5 +KDV vf

Eczacıbaşı:

Münhasırlık/ Teşhire katkı payı

15 milyon/m2

Palet

3 ay sonu teşhire yatırmışsa

Yılsonu isk.

3-5 mio ek prim veriliyor.

Tem primi.

Toprak:

Tem. Primi %1, GMI %2 BTM.

Dengeli alım primi Karo/Vit. max. %3.

Aynı prim dengeli olmasa bile 500 mia üstü bayiye veriliyor.

Kale:

Tem. teşvik primi dışında vermiyorlar.

%2-%3.

Münhasırlık %3 (münhasırlık sadece karoda var)”

41. Ege Grubu'nda bulunan 13.11.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“13.11.2000

Sektör Toplantısı (Vitrifiye)

Sn. T. Özçelik / Sn. E. Erel / Sn. Önder Kıratlılar / E. Kefli / Şadi Burat / Engin Bayraktar / Metin Savcı / M. Taner.

...

Nakliye Komitesi (İnceleme) kurulacak.

Kaplama → T. Özçelik

Vitrifiye → E. Bayraktar

Çalışma grubu oluşturulacak...”

42. Ege Grubu'nda bulunan 28.11.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“28/11/2000

Y.K. TOPLANTISI

...

Nakliye'nin bayiye yüklenmesi. Sektör toplantısı aciliyeti

...

Sn Adnan Polat ile görüşülecek konular:

Nakliye son gelişme Yeni sektör topl...”

43. Ege Grubu'nda bulunan 28.11-13.12.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“Sektör Toplantısı

T. Özçelik - E. Bayraktar - Önder Kıratlılar - M. Savcı - M. Taner

...

Nakliye:

100 km mesafe full kamyon yüküyle TL/1 ton/km maliyeti konusunda mutabakat sağlanmalı.

*Mal hesabına satılan malın valörünüde eşit fiyat grubundan alınacak.*

*100 TL/nakliye ödenmez ise ödenmeyen rakama vf. kesilecek.*

*Herkes kendi nakliye fiyatını kendisi belirleyecek.*

*Nakliye bedeli kamyoncuya bayi ve/veya teslim alan alıcı tarafından teslim anında ödenecek.*

*Mal valörü ile C/H alacak kaydedilecek.*

2860 *Ödemez ise nakliye bedeli fatura edilecektir.*

*Nakliyeci malı indirip indirmemekte serbesttir.*

*Yapılmayan ödemeye aylık vade farkı çıkarılacak.*

*Uygulama 01 Ocak 2000'de başlayacak.*

...

*Kale:*

*Ocak ayında Kale yeni fiyat listesini uygulayacak.*

*%3-4 fiyat geçişi yapılacak.*

*Ort. vade büyük bayi – küçük bayi 80 – 110 gün.*

2870 *Toprak:*

*Vade 150 gün.*

*Ecz.:*

*Ort tahs süresi 109-110 gün.*

*Elmor:*

*Ort vade 120 gün.*

*2001'de vade açılmayacak.”*

2880 **44.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 05.12.2000 tarihli toplantısına<sup>37</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*“İç satışlarda, nakliye ücretlerinin bayilere yansıtılması konusunda Yönetim Kurulu üyeleri görüş alışverişinde bulundular.”*

**45.** Ege Grubu'nda bulunan 14-15.12.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*“14.12.2000*

*Sektör Toplantısı*

2890

...

*18.12.2000 SERKAP'ta görüşülecek*

...

*T. Özçelik / Ö. Kıratlılar / M. Savcı / M. Taner*

...

*Armatür 0 zam.*

*Akrilik %4 zam.*

...

*Vitrifiye %3*

*Kampanya Ocak – Şubat Satışı 60-65.000 Adet*

2900

*%40 Tek parça*

*%60 Takım*

*5.000.000.000 Sipariş*

<sup>37</sup> Bu toplantının Ercan-Bozüyük Seramik, Eczacıbaşı Grubu, Kale Grubu, Toprak Grubu ve Uşak Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Ocak %3 Şubat %3 fiyat geçişi  
Seranitte 1.000.000.000 Bordür dekor...”

46. Ege Grubu'ndan alınan 14-15.12.2000 tarihli notlarda bahsi geçen sektör toplantısına ilişkin olarak Granist ve Yüksel Seramik'de bulunan belgelerde şu ifadeler yer almaktadır:

2910 “Sektöre ilişkin sorunlar ve çözüm yolları konularının görüşüleceği, 2000 yılının ikinci Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı 18 Aralık 2000 Pazartesi günü, saat 14:00’te Dedeman Oteli’nde yapılacaktır. Toplantı sonrasında, saat 17:00’de birlikte iftar yemeği yenilecektir. Firma sahibi ile birlikte, üst düzey bir yöneticinizin de katılması arzu edilmektedir. Toplantı ve iftar yemeğine teşrifinizi bekler, işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,  
Süleyman Caner – Yön. Kur. Bşk.”

18.12.2000 tarihli toplantının gündemi ise Umpaş’ta yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

2920 “Serkap Sektör Toplantısı ve T.O.B.B. Seramik Sektör Kurulu Gündemi  
18 Aralık 2000 Pazartesi, Dedeman Oteli, İstanbul

1. Sektörün genel durumu ile ilgili sunum.
2. A.B. bünyesinde sektörümüze karşı oluşmakta olan olumsuz tepkilerin ve alınacak önlemlerin görüşülmesi.
3. Alt sektörler bazında, hedef pazarlara, DTM tarafından organize edilecek ticari heyet gezileri kapsamında öncelikli ülkeler konusundaki görüşlerin belirlenmesi.
4. Ortak tanıtım çalışmalarımız hakkında bilgi verilmesi.
- 2930 5. İç ve dış piyasa fiyatlarının gelişimi konusunun görüşülmesi.
6. Demiryolu - denizyolu ulaşım projeleri ile ilgili görüşmeler.
7. Enerji maliyetleri ve alınacak önlemler konusunun görüşülmesi.
8. Dilek ve temenniler”

Yapılan incelemeler neticesinde, Efes Seramik’in 01.01.2001’de, Eczacıbaşı Karo’nun 05.01.2001’de, Kaleseramik’in 17.01.2001’de, Kütahya Seramik’in Ocak 2001’de fiyatlarını artırdığı; Hitit’in Aralık 2000 tarihli fiyat listesinin bulunduğu tespit edilmiştir.

2940 47. Ege Grubu’nda bulunan 27.02.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“27.02.2001

Kale:

Teslimde %10 bakiye 6 eşit ödeme.

Şubat teslimi 15+10 isk.

Mart teslimi 15+8 isk.

Teslim taahhüdü + 90 gün.

E.Öd. 3,5 KDV dahil

2950

Toprak:

Siparişle 120-150 gün arası vade

45 isk 2000/1 liste

E.Öd. 3,5 KDV dahil  
120 güne E.Öd. alıyorlar. %4 ay. 120 gün %16 KDV dahil.

Eczacıbaşı:

Zam %9 yapıyorlar.

Liste Ocak %3 Şubat %3 Mart %9 = %15

2960

Liste isk. bitiyor.

12 Mart 2001 itibariyle uygulanacak. 01 Nisan 2001/2 listesi basılmış olup, uygulamaya konulacak. 100 gün olan vade 90 güne iniyor. (Fatura+90 gün)

Toprak:

Nisan başına kadar net artış planı %15 zam. Hedef %25. Mayıs başı.

Eski- yeni liste mix'i ile sipariş alınmayacak.

Devalüasyon %25 ise etki %17.

2970

Reel artış %27 peşin iskontosu %15 olursa!

...

Nakliye bayi ödemesi.

...

16 MART Nisan toplantısı akşam yemekli

...

Vade Farkı % 12 uygulaması devam.”

Yapılan incelemeler neticesinde, Toprak Grubu'nun 27.02.2001'de, Eczacıbaşı Karo'nun 28.02.2001'de, Ege Seramik ile Kaleseramik'in ise 01.03.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

2980

48. Ege Grubu'nda bulunan 20.03.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“Nakliye Konusu (Bayiye)

20.03.2001

TOPLANTI

T. Özçelik, E. Bayraktar, M. Savcı, E. Erel, Ö. Kıratlılar - M.Taner

2990

Net'te	Şubat – Mart – Nisan	
Net Nakit		%30
%13	61,6 70,8 80,2	

%30 peşinden peşine

%35 vadeliden vadeliye

Seramik + Vitrifiye + Armatür + Küvet

Erken Ödeme %5 (KDV dahil)

Vade Farkları: Eczacıbaşı 10 KDV dahil

3000

Kale %10+KDV

Toprak %12+KDV

Elmor %12+KDV”

Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 01.04.2001'de, Eczacıbaşı Karo'nun 02.04.2001'de, Kaleseramik'in 03.04.2001'de; Toprak Grubu'nun ise Nisan

3010 ayı için geçerli olacak şekilde 12.04.2001'de fiyatlarını artırdığı; Toprak Grubu'nun Nisan 2001'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %7'ye; Ege Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 29.03.2001'de %7'ye; Toprak Grubu'nun %3 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %5'e; Kale Grubu'nun %4 olan erken ödeme primini, 03.04.2001'de %5'e; 12.04.2001'de ise %7,5'a yükselttiği saptanmıştır.

49. Serkap'ın 11.04.2001 tarihli 3 üncü Olağan Genel Kurul Tutanağı'nda yer alan şu ifadeler önemlidir:

3020 *“63 kayıtlı üyesi bulunan Serkap Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Derneği Genel Kuruluna 50 üyenin katılmış olduğu tespit olunduktan sonra çoğunluğun varolduğunun anlaşılmasıyla Gündem'in 1. maddesi gereği Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Süleyman Caner'in açılış konuşmasıyla başlandı...Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Adnan Polat söz alarak, Yönetim Kurulu üyeleri adına seçilmeleri nedeniyle teşekkür etti...”*

Graniser'de yapılan yerinde incelemede bulunan 11.04.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

3030 *Serkap başkanlığına Adnan Polat: 3.200.000 +KDV → 3.790.000 + KDV  
Nakliye 1 Mayıs uygulayalım.  
İhracat fiyat kırmayalım.  
Erken ödeme %5.  
Vade farkı %12.  
Çanakkale %10.  
Sevkiyat + 90 gün*

*Haydar bey – Kamil Tosun  
Seyfettin bey. Yurtiçi kavga”*

Serkap Yönetim Kurulu'nun 14.04.2001 tarihli toplantısına<sup>38</sup> ilişkin olarak Umpaş'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

3040 *“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
14.04.01  
Serkap Toplantısı  
Her ayın 2. Salı'sı 09-12 toplantı...”*

Umpaş'ta bulunan bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

3050 *“Ege %15 peşin (nakliye iç)  
Çanakkale %10 sip'te  
%20 fab'dan çıkışta  
%70 15+15+15+10*

*17.04.01 Salı günü EGE – ÇANAKKALE – ECZACIBAŞI fiyat toplantısı var.  
Yeni fiyat ayarlaması düşünüyorlar. Fiatlara dikkat!!”*

<sup>38</sup> Bu toplantının Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kütahya Seramik, Termal, Umpaş ve Yüksel Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.



Yapılan incelemeler neticesinde, Uşak Seramik ile Seranit'in 15.04.2001'de, Yurtbay Seramik'in 16.04.2001'de, Umpaş'ın 20.04.2001'de, Ercan-Bozüyük Seramik'in 24.04.2001'de, Hitit'in 25.04.2001'de, Kütahya Seramik'in Nisan 2001'de, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.05.2001'de, Kaleseramik'in ise 03.05.2001'de fiyatlarını artırdığı; Ercan-Bozüyük Seramik'in 24.04.2001, Eczacıbaşı Karo ile Yurtbay Seramik'in ise 01.05.2001'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödeltildiği tespit edilmiştir.

50. Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli toplantısına<sup>39</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

"2. Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Adnan Polat, 30 Nisan 2001 Pazartesi günü Polat Renaissance Otelinde yapılan Sektör Toplantısı'na Seramik Sektörünün geniş bir şekilde katıldığını, problemlerimizin bir çoğunun bürokrasideki yetkililer tarafından zaten bilindiğini, ancak bu toplantıda da bir kez daha dile getirilmesinin yararlı olduğunu belirtti.

3. Üyelerin üretim ve KKO hakkında bilgi alındı. Bir tesis dışında tüm tesislerin çalıştığı, sektördeki firmalardan birinin üretim yapmadığı, 4 tanesinin KKO'nun %50'ler civarında, kalanının tam kapasiteye yakın çalıştığı belirtildi.

11. Sektör Toplantısının 30 Mayıs 2001 Çarşamba günü, saat 14:00'te Polat Renaissance Otelinde yapılması kararlaştırıldı."

Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Umpaş'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

"08.05.01  
Toplantı  
Çanakkale – Ege – Toprak – Eczacıbaşı fiyat belirliyorlar.

Yurtbay, Toprak, Eczacıbaşı: Nakliyenin bir kısmını müşteriye yıkmışlar. Ege; mal bedeli %15'i müşteriden alıyor. Nakliye kadar fiyat indirimi verilerek bu sistem oturtulabilir. Toprak böyle yapıyor. Bayi kamyonu kabul etmiyor. Bayi nakliyeyi peşin ödüyor. 6.620.000 - %20 - %8 - %4 navlun - %20 peşin isk.= 3554000 + KDV fab teslimi peşin (aylık %8 vade farkı uyguluyor bunun üzerine).

Dekorlu, granit dahil ort. 4.200.000 TL/m2 EGE. Ege aylık fark %7,5 vade. 1 Haziran'dan itibaren min. 4.000.000 TL/m2 ort. olmalı. Mayıs sonu fiyat konusu ile ilgili bir toplantı yapılacak. 1 Mayıs'ta Çanakkale %19; Eczacıbaşı %15 zam yaptı. 1 Hazirandan itibaren yukarıdaki fiyatlara oturacak. 30 Mayıs Çarşamba 14:00 Sektör Toplantısı Polat Renaissance"

Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serkap'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

"...Zeki Yurtbay: Fiyat kırma konusunda önlem alınsın.

A. Polat: 8 mil m2 üzerinde ihr. mal verilmedi.  
Sınai maliyet 5 DM = 2,5 USD (altında değildir).

<sup>39</sup> Bu toplantının Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Hitit, Kütahya Seramik, Termal, Toprak Grubu, Umpaş ve Yüksel Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Yurtbay: 7,5, 18'e çıkacak. 2 ayrı fabrika.

Nakliye Nihai hedef bayiye ödetmek idi. Bazı firmalar yapıyor. 2-3 ay içinde oturacak bu uygulama.

3110 E. Güral: 6.620.000 TL liste. %20 Bayi isk., %8 iskonto, %4 navlun isk., % 20 peşinat iskontosu. 3.554 + KDV- peşin fab. teslim fiyatı. 4 aydır piyasaya mal vermedik.

A. Polat

Çanakkale – Çok sağlam bir şekilde duruyorlar.”

Yapılan incelemeler neticesinde, Toprak Grubu'nun 08.05.2001'de, Yurtbay Seramik'in 14.05.2001'de, Kütahya Seramik'in ise Mayıs 2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

3120 **51.** Ege Grubu'nda bulunan 21.05.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“21.05.2001

1) Fiyat listelerinin belirlenmesi (Zam oranı)

Nakliye yavaşladı.

40-50

ÜRÜN	Toprak	Kale	Eczacıbaşı	Elmor	Ege
Yer Ser	%5		%10		
Duvar S.	%5		%10		
Granit M.	%5		%10		
Granit P.	%5		%10		
Vitrifiye	%5		%10		
Akrilik			%10		
Armatür			%10		
Kesme					

30 Mayıs 2001 Çarş. Saat 14:00/14:30 Serkap Toplantısı P. Renaissance...

3130

Eczacıbaşı:

Erken ödeme %6,5 KDV dahil (Azalan bakiye).

Kale:

Mayıs'ta Deklerasyon.

Liste 6.600 %15 – 10 – 8 – 5 – 5 = 4.412.000 (Troy)

72 gün ödeme

Mayısta uygulama: 5.590.000 %15+10+8+5 = 3.737.529

Haziran Deklerasyon: 6.600.000 %15+15+8+5 = 4.167.669

3140

Nakit %17 isk. 3.459.652

Ege	4.370.000	60 gün	129	
Toprak	4.270.000	90 gün	86	
Vitra	3.821.000	80 gün	88	67

Kale 4.167.000 72 gün 100”

3150 Yapılan incelemeler neticesinde, yukarıdaki belgede yer aldığı üzere, Eczacıbaşı Grubu'nun 22.05.2001'de yaptığı duyuru ile 28.05.2001 itibarıyla erken ödeme primini %6,5'a indirdiği; Eczacıbaşı Karo'nun 31.05.2001'de, Ege Seramik'in 01.06.2001'de, Toprak Seramik'in ise 08.06.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

52. Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli kararı ile Umpaş ve Ege Grubu'nda bulunan notlarda bahsi geçen sektör toplantısına ilişkin olarak Tamsa'dan alınan 11.05.2001 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

3160 “Sektöre ilişkin sorunlar ve çözüm yollarının görüşüleceği Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı, 30 Mayıs 2001 Çarşamba günü, saat 14:00'te Polat Renaissance Otelinde yapılacaktır. Firma sahibi ile birlikte üst düzey bir yöneticinizin de toplantıya katılması arzu edilmektedir. Toplantıya teşrifinizi bekler, işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı”

30.05.2001 tarihli toplantının gündemi ise Altın Çini, Umpaş ve Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

“Serkap Sektör Toplantısı  
30 Mayıs 2001 Çarşamba, saat 16:00 Polat Renaissance Otel

3170 GÜNDEM:

1. Sektörümüzün 2001 yılı ilk 3 aylık performansının değerlendirilmesi.
2. Enerji fiyatları ve enerji sorunlarımız konusundaki gelişmelerin görüşülmesi.
3. Tüypak Seramik Fuarı konusunun görüşülmesi.
4. New Orleans Fuarı ve 5. Dünya Seramik Üreticileri Forumu hakkında bilgi verilmesi.
5. Seramik Üreticileri Birliği kurulması konusunun görüşülmesi.
6. Yurt içi fiyatların gelişimi konusunun görüşülmesi.
7. Derneğin daha uygun bir büroya olan ihtiyacı konusunun görüşülmesi
8. 2001 yılı için yıllık katılım paylarının tamamının ödenmesi konusunun görüşülmesi.
9. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri bünyesinde toplanan fon konusunun görüşülmesi.
10. Dilekler ve temenniler”

3180 Altın Çini'de yapılan yerinde incelemede bulunan 30.05.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
30.05.01

3190 ...  
6) Haziran başı bir zam yapılması düşünülüyor. 5. ay listesini yayınladık. 5.590 lık listeden aldık. Haziran ayında yeni listeye geçeceğiz...Devalüasyon bazında fiyat arttırdık. %10 %15 peşin 72 gün vade. Nakliye bayiye aittir. Bütün ürünlerde nakliye bayiye aittir.

15+10+8+4 = 4.400 72 gün vadeli fiyat (2,5 ay vade).  
%7 düşüreceğiz = 3.730 Mayıs + %10 + Nakliye

3200 Ege: 3.900 Net nakit + KDV %15 peşin + %28  
4.460 60 günlük 6-8 / Dolara göre artış  
...  
Eczacıbaşı: %32 + %30= Net %10  
80 gün vade. 9.100 brüt. 4.000.-(en düşük) + Nakliye

2,25 + 2,30 USD 1.150.- Duvar ...

...  
5 büyükler gibi tabirler.  
Büyüklerin küçülmemesi, küçüklerin büyümesi..."

3210 Umpaş'ta yapılan yerinde incelemede bulunan söz konusu toplantıya ilişkin notlarda ise şu ifadeler önemlidir:

"SERKAP Polat Oteli

...  
KKO %59. Talep artacak fiyatları düşürmeyelim.

Haziran zammı var.

% 64 devalüasyona göre fark.

Çanakkale: net: 3737 vadeli fiyat

75 gün

3220 Nakliye uygulaması var.  
Ege 30 gün 3.900 + KDV  
Siparişle birlikte %15.  
ABD'de 4\$ lık seramik 40\$ a satılıyor..."

Yapılan incelemeler neticesinde, Ercan-Bozüyük Seramik ile Yüksel Seramik'in 01.06.2001'de, Graniser'in 05.06.2001'de, Umpaş'ın 11.06.2001'de fiyatlarını artırdığı; Hitit ile Termal'in Haziran 2001 tarihli fiyat listelerinin bulunduğu; Yüksel Seramik'in Haziran 2001'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir.

3230 **53.** Hitit'te yapılan yerinde incelemede bulunan 20.06.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

"Sayın İbrahim Hızal,

Bölgelerle, bayilerle ve rakip firmaların yetkilileri ile yapılan görüşmeler neticesi piyasada yine bir fiyat ve uygulama anarşisi yaşandığı tespit edilmiştir.

...  
Rakiplerle İlgili Tespitlerim:

3240 Toprak Uygulaması (Sn. Metin Savcı İle Görüşüldü)

Fiyat: Haziran 2001 Listesi

İskonto: 20+10+10

Ödeme: 31/10/2001 ortalamalı ödemeler

Nakliye alıcıya ait ancak eski bekleyenleri karşılıyorlar.

Peşin ödemeye ayrıca %20 iskonto yapılmakta.

Örnekler:

		<u>Liste</u>	<u>Vadeli fiyat</u>	<u>Peşin fiyat</u>
	Pamukkale	20X25	6.980.000	4.523.000
3250	Lorima	20X25	7.650.000	4.957.000
	Keten	25X33	9.225.000	5.977.000
	Saten	33X33	7.210.000	4.672.000
	Petalik	33X33	7.785.000	4.850.000
	Nevada	33X33	9.440.000	6.117.000

Not: Yukarıdaki fiyatlar KDV hariç fiyatlardır.

...

Tespitlerimi bilgilerinize, görüşlerinize ve emirlerinize sunarım. Saygılarımla,  
Erhan Kuşüzümü"

3260 **54.** Seramiksan ve Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"Ülkemizdeki ekonomik durumun sektörümüze yansımalarını görüşmek, pazarın genel bir değerlendirmesini yapmak ve satıcı-üretici birlikteliğindeki diyalogu geliştirmek amacıyla üreticilerimiz ile birlikte bir dizi toplantı düzenlenecektir. Toplantılarımız; üretilen ürün gruplarına göre "seramik-vitrifiye", "küvet-duşakabin", "banyo aksesuarları-armatür", "ısıtma-soğutma-klima", "banyo-mutfak mobilyaları ve eviye" ve "plastik boru" olmak üzere altı kategoride gerçekleştirilecektir. "Seramik-Vitrifiye" konulu toplantımıza katılımınızı önemle rica ederiz. Saygılarımızla,

3270 Can Şakarer – Timder Başkanı  
Tarih : 4 Temmuz 2001 Çarşamba  
Saat : Toplantı 16.00-19.00; Yemek: 19.30  
Yer : Hotel İstanbul Conti (Ortaklar Cad. No:30 – Mecidiyeköy-İst)"

Ercan-Bozüyük Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 04.07.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

"Timder – 04.07.2001

3280 Can Şakarer/Bşk.  
Çanakçılar/çok sıkıntılı, umutsuz  
Ç.Kale  
Toprak  
Ege  
Kütahya  
Vitra  
Termal  
Söğüt  
Anatolia  
Yüksel  
3290 Tamsa  
Pera  
Altın Seramik  
Uşak

Granitaş  
Çelebi/ Çeltaş  
Ercan  
Akarsu  
İki el Yapı  
İklim  
Simge  
Efes Seramik (Ağustosta açıyor/Hasan Tatarlı)  
Granist  
Seramiksan  
Umpaş  
Hitit

...

Üreticiler biraraya gelmeli, sektörle ilgili kararlar almalı

...

Granit Seramik pazar payı %5 (Türkiye)

Granit Seramik pazar payı %20-25 (Avrupa'da)

- 3300 ...  
- Fiyat - kalite?  
- Sektörün liderleri fiyatı belirler.

...  
\* Talebe uygun miktarda üretim  
\* Fiyatların belirli bir birlik kurularak standartlara çekilmesi  
\* Gerçek ihracat rakamlarının (miktarlarının) belirlenmesi ve tespit edilmesi  
\* İhracat artığı malların satışının belli bir disiplinde yapılması  
\* Kalitede pek fazla yapılacak birşey yok..."

- 3310 **55.** Ege Grubu'nda bulunan 24.07-10.08.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

"Toplantı Sekt.  
6.600.000 liste 15+8+12 – + 10 Troy ve diğerleri (Anjelik + Pinokyo)  
Ağustos ...  
72 gün ort. ödeme..."

- 3320 Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 27.07.2001'de, Toprak Grubu'nun 06.08.2001'de, Kütahya Seramik'in ise Ağustos 2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

- 3330 **56.** Ege Grubu'nda bulunan 24.08-25.09.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

"Eczacıbaşı 2 tip palet yapıyor:  
a) Europalet  
b) Std. Bedelsiz palet  
- Palet ve Nakliye konuları görüşülmeli  
- Palet toplama merkezleri kurulması  
- Nakliye hususunda tüm büyük üreticilerin ortak ve kesin tutum içinde olması  
gereklidir!

Fuar Gündemi

2002 Serkap %50 – Timder %50

2001 Serkap Fuar Payı %25 – Timder payı %75

Engin Bayraktar, Önder Kıratlılar, Tarık Özçelik, Metin Savcı, Ahmet Yamaner, Bekir ..., Melih Altay, Orhan Önalın, Ferhan Özkalp, Aydın Erer, Can Şakarer, Öngün Sanlı.

- Timder yetkilerle donatılmış temsilciler istiyor

...

Eczacıbaşı

- 3340 %20 Stok İsk. + 10 sipariş büyüklüğü + 25 palet iskontosu  
110 mia ve yeni  
3 ... isk. + 12 ... isk. + 4 Münhasırlık  
Sevk+80 gün. Toplu işl. max 1 ay ilave vade.  
+ Nakliye (Temmuz fiyatlarından)

9.121.000 – Tüm İskontolar = 4.036.000<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Üstü çizilmiştir.

90 gün 4.120.000  
Peşin 3.296.000

3350

Toprak:

... 6.600.000 %35 isk. 4.043.000

Sip. 120 gün ödeme+ Nakl. + KDV

3.850.000.- vadeli operas. satış 15x15/15x20

İhraç fazlaları %50 diğer %50 portföyde ki 5 kalem malz. Hedef 1 mil.  
gerçekleşen 800.000 m2 satılmış.

Kale:

3360

Troy 3.106.000 Nakliye dahil peşin fiyat

Kale 3.671.000 Nakliye dahil peşin fiyat

Ekim ayında zam

1.400.000 TL x 2,75 = 3.850.000.-

Ekim 3.640.000 (2,60 USD) + Nakliye

Kale 222 bayi

3370

1.370.000 adet:

373.000 Ecz.

352.000 Serel

52.000 Toprak

38.000 Ege

64.000 Kütahya

64.000 Çanakkale

260.000 Diğer

İst. 40 bayi

3380

350.000 Adet/yıl

54.000 Vitra

120.000 Elmor

20.000 Toprak

11.000 Ege

4 Kütahya

43.000 Çanakçılar

Ank. 280.000:

3390

Vitra 110.000,

Elmor 50.000,

Toprak 10.000.

İzmir 218.000:

Vitra 50,

Serel 48,

Toprak 8,

Ege 23,

- 3400 Küt. 23,  
Diğer 31.
- Samsun 158.000:  
40 Vit.,  
17 Serel,  
3 Toprak,  
17 Çanakçılar,  
78 Diğer.
- 3410 Bursa:  
42 Vitra,  
38 Elmor,  
6 Toprak,  
24 Diğer.
- Ant. 110.000:  
40 Vit,  
46 Elmor,  
14 Diğerleri.
- 3420 Adana 75:  
25 Vitra,  
10 Elm.,  
5 Topr,  
3 Ege,  
10 Diğer.
- D.Bakır 55
- 2000 yılı 165.000 Kale  
900.000 Ecz.  
3430 600.000 Topr.

...  
"Nakliyenin bayi tarafından ödenmesi esasları ve uygulama şeklinin belirlenmesi"

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Karo'nun 28.08.2001'de, Toprak Grubu'nun, Eylül ayı için geçerli olacak şekilde 07.09.2001'de, Kale Grubu'nun ise 10.09.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

- 3440 **57.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

"5. Nakliye maliyetlerinin bayiler tarafından üstlenilmesi konusu görüşülerek, piyasaların kötü olduğu bu dönemde, bu konu ile ilgili karar alınsa da uygulama şansının bulunmadığı dile getirilerek, konunun daha sonra gündeme getirilmesine karar verildi."

Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Çanakçılar'da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:



3450 “...Nakliye: Yer kaplamasında var. Çanakkale Seramik (bozmuş)...”

Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serel'de bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“07.09.2001

Sersa Yönetim Kurulu Toplantısı

...

Toprak Karo: 300 km'den sonra nakliye masrafı bayiye aittir.”

3460 **58.** Kale Grubu 10.09.2001 tarihinden itibaren geçerli olacak fiyat artışına ilişkin duyuruyu, yetkili satıcıları yanında, Toprak Grubu'na da göndermiştir.

**59.** Kale Grubu'nda bulunan 26.09.2001 tarihli belge, Eczacıbaşı ile Kale gruplarının birbirlerine, “Eylül Ayı Satış Koşulları Çizelgesi”ni gönderdiğini göstermektedir.

**60.** Ege Grubu'nda bulunan 26.09.2001 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“26.09.2001

Fiyat liste Önerisi (Ekim):

- Seramik üst üste %2

- ... – Yer – Duvar aynı olacak – ... duvar 4,5

- Granit % ... 4

- Vitrifiye üst üste %3

Tek parça, lavabo (... +lisa) + helataşı + duş teknesi  
%5

Akrilik

Armatür”

3480 Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 01.10.2001'de, Toprak Grubu'nun ise 05.10.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**61.** Toprak Grubu'nda bulunan 01.10.2001 tarihli belge, Kale Grubu'nun “çeşitli bölgelere yapılan nakliye bedellerine ilişkin taslak çalışma”yı Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir. Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı'nın söz konusu çalışmanın üstüne “Sn. ONAY: Bizim fiyatlarımız ile mukayese yaptırılmasını rica ederim” şeklinde not aldığı da tespit edilmiştir.

3490 **62.** Kale ve Toprak gruplarında bulunan 10.10.2001 tarihli belge, Kale Grubu'nun “15.10.2001 tarihinden itibaren Kaleseramik ürünlerine nakliye katılım bedelleri uygulayacağı ve nakliye katılım bedellerinin tahsilatının mal bedelleriyle birlikte yapılacağı”na dair yazıyı, yetkili satıcıları yanında Eczacıbaşı ve Toprak gruplarına da gönderdiğini göstermektedir.

**63.** Ege Grubu'nda bulunan 03.10.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“03.10.2001

...

18 Perşembe Saat 14:00 Sektör toplantı Polat Renaissance

3500

...  
Sektör hk bilgi – Kapasite kullanımları...”

Ege Grubu’nda bulunan 03.10.2001 tarihli notta bahsi geçen sektör toplantısına ilişkin olarak Altın Çini, Granist, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik’den alınan 08.10.2001 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

3510

“Sektöre ilişkin sorunlar ve çözüm yollarının görüşüleceği Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı, 18 Ekim 2001 Perşembe günü, saat 14:00’te Polat Renaissance Oteli’nde yapılacaktır. Firma sahibi ile birlikte üst düzey bir yöneticinizin de toplantıya katılması arzu edilmektedir. Toplantıya teşrifinizi bekler, işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı”

18.10.2001 tarihli toplantının gündemi ise Altın Çini, Graniser, Granist, Tamsa, Termal, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik’de yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

3520

“18 Ekim 2001 Perşembe, saat 14:00  
Polat Renaissance Oteli

Sektör Toplantısı Gündemi

1. Son ekonomik durumun görüşülmesi.
2. Sektör ile ilgili derlenen verilerin sunumu.
3. Yurtiçi ve yurtdışı fiyatlarının gelişiminin görüşülmesi.
4. Sektörün sorunları ve çözüm önerilerine ilişkin görüşlerin dile getirilmesi.”

Tamsa’da yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

3530

“...Ercan – Nurullah Bey: Yaptırım olsun. Üretim kısıtlansın.

A. Polat: 8 milyon m<sup>2</sup> %40 ihraç ediyor.

Eczacıbaşı, Toprak üretim kısıtlamasını kabul etmedi; Çanakkale ve Ege kabul etmişti. Kriterler ne olacaktır!

Termal: %60 ihracat. 3.40 \$/m<sup>2</sup> tam kapasite. Mehmet Oğuz... İç piyasadan çekilecekmiş. Etik kurallar; müdebbir tüccarlar.

3540

S. Caner: Bülten yayınlanabilir. Maliyet + Fiyat + İzin. %60 ihracat. Üretimle oynanılabilir...

Efes – Hasan Tatarlı: 3.80 \$ KDV dahil. 2.80 KDV dahil + ... 3200 KDV dahil, nakliye hariç. Kapasite azaltımı. Fon oluşturalım / fiyat oluşturalım. Ortalama fiyatta büyükler küçükleri yer; asgari fiyat tesbit edelim. Büyük satıcıları devre dışı bırakalım. İhracat artığını ucuz veriyorlar. Sadece patronların olması gerekiyor.

...  
Avni Çelik – Seranit: Yoku paylaşmak yerine varı paylaşalım. Yapıcı ne yapılabilir.

...

3550 A. Polat: Kartelleşmeler yasadışı...Dernek öncü olsun. Ramazan'da tatil. Iskarta satılmasın. Herkes işin zoruna kaçmıyor, kolayına gidiyor. Ortalama fiyat ne olacak. Herkes kendisini düzeltmez ise hiçbir şey düzelmez.

Avni Çelik: Ya bilmeyenler konuşuyor ya da konuşanlar yalan konuşuyor. Somut: 1) Üretim 2) Bedel! Yaptırım Önerileri?

3560 KDV nakliye hariç 2.50 \$/m<sup>2</sup> 90 gün vadeli. %2 nin altında üstünde iskonto verelim. 3.200 peşin 2\$/m<sup>2</sup> KDV nakliye hariç. 2.250.000 ... ye mal satılıyormuş. 3.200.000/1.600.000 = 2\$  
4.000.000 – 4.500.000

Taban Fiyat: 2.30 \$/m<sup>2</sup> KDV nakliye hariç. Peşin 3.800.000 + KDV+ Nakliye peşin. 2.50 \$/FOB ihracat.

...  
- Ramazan; Aralık+Ocak+Şubat

...  
Ramazan ve Bayram iç piyasa için kapatım!  
15 Kasım - 3 Ocak 28 gün var!

3570 PRENSİP KARARI:  
1) 19'dan geçerli ASGARİ 2.35 \$/m<sup>2</sup> 3.800.000 + KDV + Nakliye (MB satım kuruna endeksli)  
2) 19'dan geçerli ASGARİ 2.50 \$/m<sup>2</sup> ihracat FOB (MB satım kuruna endeksli)  
3) İhracat kadar üretim olabilir; iç pazar için sınırlama olacaktır! Her yıl Ramazan ayı veya 1-31 Aralık / Çarşambaya kadar bilgi verilecektir!..."

Tamsa'da bulunan 18.10.2001 tarihli bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

3580 "...Adnan Polat (Ege):  
Mamül satalım, fabrika satmayalım.  
İhracatın önemi kavranmalı,yatırımdır,organizasyondur,sürekliliktir.  
Hepimizin hatası var, yaptırım gücümüz yok, tavsiye var.  
Büyük - küçük yok, fabrikalar kapanacak, yabancılar herkesi ezecektir.

Avni Çelik (Seranit):  
Yoku paylaşmak yerine varı paylaşalım, yapıcı ne yapılabilir?  
Fuarlara toplu katılım

3590 Yurtdışı satışı nasıl artırabiliriz, ileri karakol oluşturalım.

Nurullah Ercan (Ercan):  
Yaptırım olsun, üretim kesinlikle kısıtlansın.

Mehmet Oğuzman (Termal)  
% 60 ihracat. 3.40 \$/m<sup>2</sup>. Tam kapasite. Etik kurallar getirilsin.

3600 Hasan Tatarlı (Efes):  
Ucuz satıyoruz, genel olarak herkes.  
Kapasite azaltımı, fon oluşturalım, fiyat oluşturulsun.

Büyük satıcıları devre dışı bırakalım.

S. Caner (Çanakkale):

Bülten yayınlanabilir.

\$ eşik fiyat hesaplanabilir/SAM hesaplayabilir.

Bankalarda para yok.

...

PRENSİP:

İç piyasa fiyatı  $2.35 \$/m^2 = 3.800.000 + KDV + Nakliye$ . Taban fiyat.  $2.30 \$/m^2$  peşin. İhracat FOB  $2.50 \$/m^2$

Her yıl 1-31 Aralık ihracat kadar üretim; iç pazar için üretim sınırlaması olacaktır.

...

SONUÇ:

- Aralık üretim yapılmaması ve asgari fiyat belirlenmesi

- Herkes her konuda karşıdakini salak zannederek kandırıyor; güvensizlik var.”

Altın Çini’de yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“Polat Renaissance İstanbul Hotel

18.10.2001

Toplantı

...

Nurullah Ercan: Radikal kararlar alınmalı. Arz - talep dengesi kurulmalı. Üretim azaltılmalı.

Termal Seramik: 3,4  $\$/m^2$ . Yurtiçi pazardan tamamen yıl sonunda çıkacağız.

Türk firmalar birbirleriyle rekabet ediyorlar. Kar edilmiyorsa üretilmemeli.

H. Tatarlı: 3.200.000 TL KDV dahil.

Avni Çelik – Seranit’in Sahibi: Kapasite 2.000.000  $m^2/yıl$ . Ortalama satış fiyatı 16  $\$/m^2$ ...

Asgari Fiyat Tesbiti:

Yaptırımla ilgili öneriler derneğe gönderilebilir.

Asgari fiyat 2,5  $\$/m^2$  nin altında satış yapılmamalı. Vade olarak 90 gün alınmalı.

(3.200.000 TL + KDV peşinde olmalı)

Öneri 1: 90 gün vadede 4.500 + KDV nin altında olmamalı.

2,3  $\$/m^2$  Çanakkale önerisi.

3.800.000 TL/ $m^2$  peşin fiyat. Iskarta satışı yapılmamalı.

KARAR:

İç pazar 3.800.000 TL/ $m^2$ . 2.35  $\$/m^2$  + KDV nakliye hariç.

İhracat 2,5  $\$/m^2$  FOB.

Tek baskılı bir ürün.

Minimum fiyatlar olmalı.

*Graniser Kamil Tosun*  
*Kapatma konusunda Graniser ve Uşak Seramik Çarşamba gününe kadar cevap verecekler”*

Ege Grubu'nda bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

3660 *“Sektör Toplantısı*  
*...3200 nakit 4000000*  
*2.25 3712500*  
*2.30 3795000*  
*2.35 3877000*  
*2.35 \* 1650000 → 3800000 Temenni+KDV+Nakliye*  
*2.5 USD min. ihracat*

*Ramazan'da kapatma kararı (Uşak-Granist)*  
*12. ayda kapatma kararı*

3670 *3850000 33\*25*  
*3900000*  
*En ucuz net nakit 3599000 = 2.2 USD*  
*Kasım için EKS teklifi*  
*Kale Ekim gerçekleşmesi: 3493000 2.14. USD...”*

Graniser'de yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

3680 *“Polat Renaissance İstanbul Hotel*  
*...*  
*Erkan Güral:*  
*%7 aylık geri dönüş.*  
*2 \$ + KDV + Nakliye*  
*3200 +KDV+Nakliye*  
*3800000 +KDV+Nakliye*  
*2,35 \$ olacak + KDV + Nakliye.*  
*İhracat FOB 2,5 \$*  
*2,5 \$ En düşük mal.”*

3690 Termal'de yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

3700 *“Polat Renaissance İstanbul Hotel*  
*18.10.2001*  
*Serkap*  
*Arz talep dengesinin kurulması*  
*...*  
*3600+KDV+Nakliye*  
*3800+KDV+Nakliye*  
*2,5 FOB”*

20.11.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “18.10.2001 tarihinde Polat Renaissance Hotel’de yapılan Serkap toplantısına şirketiniz adına siz mi katıldınız ve gündem maddesinde yer alan ‘fiyatlar’ konusunda görüşülen hususlar nedir?” sorusuna, Termal Pazarlama Genel Müdürü Erol Hacıoğlu, “Söz konusu toplantıya Termal Seramik Pazarlama Genel Müdürü sıfatıyla katıldım. Görüşülen konular, iç piyasada firmaların hangi fiyatlardan sattığı ya da ihracat fiyatlarının hangi seviyelerden gerçekleştiği şeklindedir” cevabını vermiştir.

3710 Altın Çini, Granist, Serkap, Tamsa ve Yüksel Seramik’de yapılan yerinde incelemede bulunan 23.10.2001 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“18 Ekim 2001 tarihinde İstanbul’da yapılan Sektör Toplantımıza, 21 firmadan toplam 33 kişi katılmış ve sektörün sorunlarına acil çözüm getirmek amacı ile, çeşitli görüşler dile getirilmiştir. Firmaların kapasite kullanım oranlarının halen %60’lar düzeyinde olduğu, iç talebin ramazan ve kış aylarında daha da azalacağı gerçeğinden hareketle, 1 ay süre ile fırınların kapatılarak, üretimin durdurulması önerilmiş, ancak bazı firmalar üretimi kısmalarının mümkün olmadığını belirtmişler, bu nedenle ortak bir karar alınamamıştır. Bilgilerinize sunarız.

3720 Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı

Dağıtım Listesi:

1. Adnan Polat - Ege
2. Süleyman Caner - Kaleseramik
3. Ahmet Ulukuş - Toprak
4. Ahmet Yamaner - EKS
5. Erkan Güral - Kütahya
6. İbrahim Hızal - Hitit
7. Zeki Yurtbay - Yurtbay
- 3730 8. Mehmet Oğuzman - Termal
9. Oğuz Berkol - Yüksel
10. Nejat Uygun - Umpaş
11. Zeynep Bodur Okyay - Kaleseramik
12. Tamer Sağır - Tamsa
13. Nurullah Ercan - Ercan
14. Hasan Tatarlı - Efes
15. Mehmet Uluçay - Umpaş
16. Avni Çelik - Seranit
17. Mustafa Kıratlı - Altın Çini
- 3740 18. Mehmet Coşkun - Granist
19. Fatih Kazancı - Graniser
20. İsmail Nezir - Pera
21. Sebahattin Yıldız - Söğütsen
22. Bilgehan Demirdöver - Seramiksan”

Yapılan incelemeler neticesinde, Hitit’in 22.10.2001’de, Ercan-Bozüyük Seramik’in 23.10.2001’de, Eczacıbaşı Karo’nun 30.10.2001’de, Ege Seramik’in 01.11.2001’de fiyatlarını artırdığı; Altın Çini ile Ege Seramik’in 2002 yılından itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerini alıcılara ödettiği tespit edilmiştir.

3750

**64.** Kütahya Seramik İstanbul Temsilciliği’nden, Satış ve Pazarlama Müdürü Edip Kefli’ye gönderilen 01.12.2001 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

“...Serkap – Sersa – Timder ve üretici firma sahiplerinin, hiç olmazsa 2002 yılı için ciddi önlemler alması, sektörde tam bir birliktelik sağlanması, birliktelik sağlamayan firmalara, Serkap tarafından ciddi cezai müeyyideler getirilerek dayanışma içerisine girilmesi hususu bölge düşüncesidir.”

3760 **65.** Toprak Grubu’nda bulunan 14.01.2002 tarihli belge, Eczacıbaşı Grubu’nun “Nakliye Fiyat Listesi”ni Toprak Grubu’na gönderdiğini göstermektedir.

**66.** Serkap Yönetim Kurulu’nun 15.01.2002 tarihli toplantısına<sup>41</sup> ilişkin olarak Serkap’ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“15 OCAK 2002  
SERKAP Y.K. 15:00

...  
M. Oğuzman

İç piyasa ↓

3770 Dünya fiyatları ↓ 3,20 den 2,5’e düştü.

...  
Kota koyalım. 2 \$’a mal verelim iç piyasaya...”

**67.** Soruşturma kapsamındaki bir teşebbüste yapılan yerinde incelemede bulunan 17.01.2002 tarihli Yönetim Komitesi Toplantı Tutanağı’ndaki şu ifadeler önemlidir:

“...Yeni fiyat listesi Aralık 2001 olarak çıkarılacaktır. Listede tüm mamullerin rakiplerin fiyatlarının dikkate alınmıştır. Şirket ticari maliyetlerinin üzerine %30 ila %100 oranında kar konularak belirlenmiş nakit fiyatlar olarak tespit edilecektir. Aylık %6 ile 90 günlük net fiyat bulunacak ve üzerine %60 iskonto uygulanarak liste fiyatları tespit edilecektir...”

3780

**68.** Serkap Yönetim Kurulu’nun 12.02.2002 tarihli toplantısına<sup>42</sup> ilişkin olarak Serkap’ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“12 Şubat 2002  
Yurtbay – fab. durmaya almadı.

Yüksel – yurt dışına çalışıyor.

Küt. – ... %40 K.K.O.

3790

Umpaş – 2/4 hat çalışıyor.

Hit. – Kapalı idi. Bugün açıldı. Yurtdışı ağırlıklı çalışıyor.

EKS – Boz. 2 fırın, Kart. 1 fırın duruyor. 1/1.3 üretim.

...  
Çanakkale satış fiyatı – liste 3\$

...  
4 mil. üretim maliyeti - 3 mil. TL satış fiyatı”

**69.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu’nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

<sup>41</sup> Bu toplantının Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Kaleseramik, Termal, Yurtbay ve Yüksel Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

<sup>42</sup> Bu toplantının Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Hitit, Kütahya Seramik, Termal, Umpaş, Yurtbay ve Yüksel Seramik yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

3800

*“15/02/2002 Manisa  
Sersa Yönetim Kurulu  
Kütahya, Toprak, Çanakkale, Serel, Çanakçılar, Ege.*

*Çanakkale:*

*Karo 1 ay kapalı. Ocaktan itibaren %50 karo. Bayramdan sonra %70...”*

Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serel'de bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

3810

*“...H.Sazcı: Kalebodur % 50 / 1.5 ay durmuş...”*

**70.** Ege Grubu, yeniden satıcılardan topladığı Toprak Grubu'na ilişkin fiyat bilgilerini, 01.03.2002 tarihinde, bu gruba göndermiştir.

**71.** Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*“11. Sektör toplantısının 06 Mart 2002 tarihinde yapılmasına karar verildi”*

3820

Serkap Yönetim Kurulu kararında bahsi geçen sektör toplantısına ilişkin olarak Altın Çini, Anatolia, Graniser, Granist, Tamsa ve Yüksel Seramik'den alınan 20.02.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

*“Sektörümüzdeki 2001 yılı gelişmelerinin ve 2002 yılına ait beklentilerin görüşülmesi amacı ile, 06 Mart 2002 tarihinde bir Sektör Toplantısı yapılacaktır. Katılımınız rica olunur. Saygılarımla,*

*Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı*

*Toplantı Yeri: Swiss Otel İstanbul*

*Toplantı Saati: 14:00”*

3830

06.03.2002 tarihindeki toplantıda alınan kararlar ve katılımcılar, Kaleseramik Pazarlama ve Satış Müdürü Mehmet Anadol'un, Kale Grubu Şirketleri Pazarlama Başkanı Tarık Özçelik'e gönderdiği yazıda yer almaktadır:

*“06.03.2002 Tarihinde Swisotel'de Yapılan Sektör Toplantısının Notları:*

*Toplantının gündemini oluşturan ana konuları şu şekilde toparlayabiliriz:*

3840

- 1- Satış fiyatlarının düşüklüğü;*
- 2- Nakliye uygulamaları;*
- 3- Faturasız satış;*
- 4- İhracatta Türk üretici firmaların girdikleri kıyasıya fiyat rekabet.*

*Toplantıya 24 adet üretici firmadan 17 adedinin temsilci veya sahipleri katılmışlardır. Katılmayanlar: Söğüt, Seramixan, Granist, Anatolia, Ercan, Tamsa, Akgün Seramik firmaları.*

*Toplantıda söz alan üretici temsilcileri;*

3850

- Karlı satış yapabilmek adına 2,5 US\$ altında ürün satılmaması gerektiği;*



- KDV'siz (faturasız) veya yarı KDV'li ürün satılmaması;
- Serkap toplantılarında alınan prensip kararlarının eksiksiz biçimde tüm üreticiler tarafından uygulanması gerekliliği vurgulanmıştır.

3860 Türkiye'de talep fazlası arzın olduğu, bu nedenle arz talep dengesinin sağlanması gerekliliği vurgulanmıştır. Toplantı esnasında oluşturulan komitenin Sn.Adnan Polat'ın başkanlığında toplanarak firmaların kurulu kapasiteleriyle 2002 yılında iç piyasanın talebi olacağı tahmin edilen 90 Milyon m2 içinden alacağı payın belirlenmesi çalışması yapılacaktır. Belirlenecek miktar firmaların yurt içinde satacakları miktar olup, bu miktarlardan daha fazlasını satmamaları talep edilecektir. Bu çalışma komitesinin içinde Sn.Süleyman Caner Bey'in tavsiyesi ile Sn.Tarik Özçelik Bey de görevlendirilmiştir.

Örnek:

A firmasının kurulu kapasitesi: 10.000.000 m2  
Türkiye'nin kurulu kapasitesi: 240.000.000 m2  
2002 yılındaki iç piyasanın tahmini talebi: 90.000.000 m2

3870  $90/240 = 0,375$   
 $10.000.000 \times 0,375 = 3.750.000 \text{ m}^2 =$  İç piyasaya A firmasının vereceği ürün miktarı (Bu miktara dış piyasaya verilen 1. kalite dışında üretimden gelen ve iç piyasaya sunulan ihraç fazlası ürünler de dahil edilmiştir).

3880 Çeşitli firmaların 3.000.000, 3.250.000, 3.600.000 TL/m2 KDV + nakliye dahil ürün sattıkları sınıai maliyetler dikkate alındığında bu fiyatlar karlılığın imkansız olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca Sn.Adnan Polat, eğer fiyat düzenlemesine gidilmemesi halinde, finansal açıdan güçlü firmaların bu gidişe dur demek adına kendilerine kaynak yaratarak dampinge girmek suretiyle küçük firmaları zor duruma düşürebileceklerini ifade etmiştir.

Üretim fazlası kapasitenin sınırlandırılması sonucunda ekonomik ürün fiyatında da düzenleme yapılması gerekliliği belirtilerek, en düşük fiyatın 1. kalite üründe 5.000.000 TL (90 gün vadeli) olması gerekliliği ifade edilmiştir (KDV – Nakliye hariç). Tüm firmaların aylık geri dönüş hesaplarında, şu anki mevcut durum gereği %5 ile hesaplama yapmaları gerektiği belirtilmiştir.

Granit Seramik içinde yine aynı bazda olmak üzere;

3890 Mat için 7.000.000.- TL;  
Parlak için 12.000.000.- TL;  
Sırlı granit için 6.500.000.- TL fiyat belirlenmiştir.

Toplantıda dile getirilen talep üzerine, Seramik Kaplama Malzemeleri konusunda da Haksız Rekabet Komitesinin kurulmasına karar verilmiştir. Komitenin takip edeceği işlerin;

- Faturasız satışları takip,
  - TSE standartlarında ürün üretmeyen firmaları takip,
  - Sigortasız işçi çalıştıranları takip,
  - Taklit, kopya ürün yapanların takibi,
- 3900

şeklinde tanımlanmıştır.

Toplantıya katılan firma sahiplerinden bir kısmı, alınan kararların uygulanabilirliği açısından diğer firma sahiplerinin de toplantılara katılması talebinde bulunmuşlardır.

3910 Nakliyenin mutlaka bayilere ödetilmesi gerekliliği ifade edilmiştir. Bayilere nakliyeyi ödetmenin çeşitli yolları olduğu vurgulanmıştır. Toprak Seramikten Sn. Metin Savcı, Kale'nin nakliyeyi tam uygulamadığını, nakliyenin %30'unu aldıkları konusunda duyumları olduğunu ifade etmiştir. Buna karşılık Kale'de nakliye uygulamasının tam olarak uygulandığı ve nakliyenin bayiyeye ödetildiği ifade edilerek, kara taşımacılığı haricinde alternatif nakliye araçlarının, tren ve deniz taşımacılığının kullanıldığı ifade edilmiştir.

3920 Yıl sonunda ve yıl içinde çeşitli isimlerle bayilere verilen primler de toplantının sorgulanan bir başka konusu olmuştur. Eczacıbaşı ve Kale'nin prim uygulamasına devam ettikleri toplantıya katılanlar tarafından değinilerek, prim uygulamalarının kaldırılması gerekliliği ifade edilmiştir. Sn. Süleyman Caner Bey de toplantıda belirtilen net/net fiyatın uygulanması durumunda, isteyen firmanın politikaları doğrultusunda prim uygulayıp uygulamamakta serbest olması gerektiğini vurgulamış, önemli olanın belirlenen net/net fiyat çerçevesinde hareket edilecek ise bu fiyatların içinde her firmanın çeşitli manipülasyonlar yapmakta serbest olması gerektiğini söylemiştir.

Yukarıda belirtilen konular çerçevesinde yapılacak çalışmaların değerlendirileceği bir toplantının 16.03.2002 Cumartesi günü saat 10.00'da yapılmasına karar verilmiştir.

3930 İhracat konusunda da Sn. Süleyman Caner Bey 2001 yılına ait değerler ile ilgili bilgi vermiştir. Bu pazarda da dikkate alınması gerekli hususlar toplantıya katılan firmalara şu şekilde önerilmiştir:

- Üreticilerin birbirlerinin müşterilerine gitmekten vazgeçmelerin gerektiği,
- İyi hizmet anlayışının oluşmasına önem verilmesi,
- Pazarlama desteğinin verilmesi,
- İç piyasada uygulanan fiyat konusundaki paniğin (satamayacağım korkusunun) dış piyasaya yansıtılmaması gerekliliği özellikle vurgulanmıştır.

3940 NOTLAR:

Toplantıda Sn. Süleyman Caner Bey, Kalenin en düşük fiyat ile sattığı ürününün fiyatının 2,85 US\$ olduğunu, üretim kapasitesinin ise Mart ayı için planlanan 3.750.000 m2 olduğunu ifade etmişlerdir."

Kale Grubu'nda bulunan 06.03.2002 tarihli bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

"Swissotel İstanbul  
06.03.2002

3950

- Satış fiyatları
- Nakliye

- Tek fiyat  
- Granit Fiyat 4.000.000 mat  
7.000.000 parlak  
- Faturasız satış  
- İhracat?  
- Alınan kararların uygulanmaması durumu;  
- Fiyatların düşüklüğü  
3960 - Rakip firmaların bayilerine yönelme  
- Talep fazlası ... Kapasite fazlalığı  
Net/Nakit karşılığı 5.000.000 TL/m2  
Uşak Seramik arkasında Sinai Kalkınma Bankası var! 800.000 TL/m2  
maliyetle mal satıyor.  
2,5 \$ peşin fiyatın altına satmamak gerekiyor.  
KDV'siz satışlar teşhir edilsin; Maliye'ye şikayet edilsin (Erkan - Kütahya Seramik)  
Arz-talep dengesinin sağlanması.  
3970 Adnan Polat: Fiyat konusunda çözüm bulalım yoksa, aksi halde kuvvetli firmalar fiyatla küçükleri ezecektir (Büyük balık, küçük balığı yer...)  
Arz-talep konusunda Hitit Seramik başkanlığında Komite kuruldu.  
Faturasız satışlar konusunda Maliye'ye şikayet edelim. Dernek şikayet etsin...Haksız rekabet komitesi çalışır, tespit eder, Serkap'a konuyu aktarır (Faturasız satış, sendikalı işçi, mamul taklidi, TSE standartlarına uymayan mal satışı).  
Granit fiyatları 7.000.000 mat (90 gün)  
Parlak 12.000.000  
Sırlı granit 6.500.000 (90 gün)  
3980 Tarık Bey kapasitelerle ilgili çalışmalarda Adnan Polat'a yardımcı olacaktır.  
Nakliye uygulanmaya başlasın...Nakliyeyi bayi ödesin...  
Ege gerçek ve tam kamyon fiyat listesi var.  
Toprak bizim nakliyelerin ifade edilenin %30 olduğunu sorar. Bunun yanlış olduğu belirtildi. Ayrıca bilgi verilecek.  
Primler konusunda sorular mevcut?!!  
Sadece teminatlar ile ilgili prim verilsin...  
İhracat  
TR 2,5 US\$ tedarikçi görünümünde...  
Birbirimizin müşterilerine gitmekten vazgeçelim.  
Ürün kalitesi, iyi hizmet, depolama desteği.  
3990 İçerideki panik dışarıda da yapılıyor. Satamayacağım korkusuyla fiyat düşürülüyor.  
Üretim 90 milyon m2'de belirlensin – İç pazar talebi.  
5.000.000 TL KDV + Nakliye 90 gün vade! 1. Kalite  
- Üretim kısıtı (kapasite)  
- Faturasız satış  
- En ucuz fiyat 5.000.000 TL uygulanacak, 1. Kalite (KDV+ Nakliye hariç)  
- % 5 aylık geri dönüş  
4000 Söğüt  
Seramiksan  
Granist  
Anatolia  
Ercan

*Tamsa  
Akgün  
Patronların mutlaka toplantıya gelmesi gerekiyor!  
Cumartesi Sabah 10:00 Tarık Özçelik 16/3”*

4010 Hitit'te yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

*“Swissotel İstanbul  
6/3/2002  
Serkap Toplantı*

*Duvar 1.6 Dolar Sınai Maliyet  
Yer 1.7 Dolar Sınai Maliyet*

4020 *1. Arz Talep dengesi-  
2. Faturasız mal.-  
3. Patronlar toplansın.-  
4. Profesyoneller ...-  
5. 90 Milyon m<sup>2</sup> toplam talep.  
3 kişilik komite-  
6. Arz talep konusunda: İbrahim – Erkan – Hasan Kapasite kısma yöntemi*

*Faik Bey, Erol Bey, Edip Bey, Metin Savcı, Atalay Bey, Mehmet Taner, Erhan Kuşüzümü.*

4030 *Faturasız mal.  
Sigortasız işçi.  
Sendika ...  
Taklit mal.*

*5.000.000 90 gün KDV + Nakliye*

4040 *1- Kapasite kısıyor.  
2- 5.000.000 + KDV + Nakliye  
3- Faturasız mal ihbar ediliyor.  
4- Cumartesi Saat 10:00'da.  
5- 15 Marttan itibaren 5.000.000 TL uygulanacak.  
6- Sırlı Gran. 6500 90 gün*

*Nakliye:*

*Ege: sevkiyattan sonraki ayın 15 ine çek alıp nakliyeciyeye çeki veriyorlar.*

*Primler kalkacak...”*

4050 Kütahya Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

*“Komite:*  
*İ. Hızal  
E. Güral  
H. Tatarlıoğlu*

Haksız Rekabet Komitesi:

Metin Savcı - Toprak

Edip Kefli - Kütahya

Faik Bey - Yurtbay

4060

Mehmet Taner - Ege

EKS - Eczacıbaşı

Erol Hacıoğlu - Termal

KDV'siz satış

Mamul Taklidi

SSK'sız işçi

Sendikasız işçi

KDV'siz satış

4070

Üretimin kısılması

15 Mart'tan itibaren 5.000.000 KDV + nakliye hariç

90 gün vade

%5 geri dönüş

Prim yok.

Prim

Kapasite

Nakliye

16 Mart C. Tesi Toplantı..."

4080

Seranit'te yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

"Seramik 5.000.000 TL 90 Gün

Granit 6.500.000 TL.

...

1- Faturasız mal satılmaz,

2- Asgari fiyatlar altında mal satılamaz,

3- Üyeler arasında dostluk artsın"

4090

Serkap'ta yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

"6 Mart 2002

Sektör Toplantısı

Nakliye – Nakliye katkı payı

Granit fiyatları ↓ 4 milyon KDV dahil

6 milyon KDV dahil

4100

Faturasız satış

2,5 \$ teklifler vardı.

Hitit: 0,7 - 1 \$ fiyat gerilemesi.

2001 yılı Hazirandan sonra fiyatlarda artış oldu. 2002 başında herkes umudu kesti. 11 ay 1 ay. Stok satışı yapıldı. Ancak sürekli oldu. Yeni üretimlerde dampingli fiyat. 3 milyon (2,450 neti) ihraç- KDV- nakliye dahil.

Kışın (↓) fiyat kabul edilebilir.

Herkes üretimini (↓)

Fiyatlar niye.

4110 Erkan Bey: Bayi sisteminde etik kalmadı.

A.P.: ... %30 ucuzlamış (S. Caner tablosu)

Yurtbay: Ayda 20 gün çalışıyor. İç piyasa ort. 3,5 milyon TL şimdi 3 milyona düştü. Sınai maliyet; 1,5 1,6 1,7 \$ maliyet (finansman yükü yok). ... kullanıyor. 1,7 yer karosu.

A. Ulukuş: Şu andaki ortalama satış fiyatı 1.6. 150 mil m2. 90 mil m2'yi piyasa ... etmiyor.

4120

M. Taner: Yapılan her iskonto sanayicinin cebinden çıkıyor. Fiyat kırmak talebi arttırmıyor.

Latif Karaman-Uşak Seramik-Kalkınma Bank. Gen. Md. Yrd.: Maliyetin 800.000 TL altına mal satıyoruz.

A.P.: B.D.D.K.'nın yeni kuralları ile kredi almamız mümkün olmayacak.

4130

S. Caner: En ucuz 4 milyon - afişe fiyat. Bugün fiyatlar ile 14 milyon'a satıyorduk. DTM refah transferi olarak görüyor. 6. aya vadeli 3.200.- KDV nakliye dahil fiyat örnekleri var. Geçen ay % 6 ihracatta ↓ Geçen ay % 15 turizmde küçülme.

Kale: Münhasır bayiliğe gittik. 600 den 170 bayiye indik

Mart ayı- 3.200.000 m2

En düşük fiyat 3,2 \$

2,8 \$ Troy KDV nakliye

İpotek- teminat mektubu istiyoruz.

E. Güral: 3 firma piyasayı bozuyor. Sektör toplantısı değil, patronlar toplantısı haline gelmesi lazım. KDV'siz satışları maliyeye şikayet edelim.

4140

A. Polat: 1 Fab. tem.

1- Arz – talep dengesini sağlayalım. 90 mil m2 iç pazara. Bir komite kuralım, çalışsın. Haftaya öneri getirsin.

M. Savcı: Ufak kapasiteli şirketler olsun; 1 Küçük → H. Tatarlı

1 Orta → İbrahim Hızal

Faturasız mal satışını şikayet. Derneğe yetki.

4150

Seranit: Çalışma grubu oluşturalım. Derneğin profesyonelleri takip etsin. Derneğe yeni eleman alalım. Tüm seramikçiler takibe alınır.

Zeki Yurtbay: Faturasız satış.

Tatarlı: Polisiye tedbirler yapılsın. Komite kurulsun 5 kişi. Dernek olarak. Haksız rekabet.

4160 Metin Savcı- Başkan  
Edip Bey- Kütahya  
Eczacıbaşı- Atilla  
Faik Bey- Yurtbay  
Erol Hacıoğlu- Termal  
Mehmet Taner – Ege  
Erhan Bey- Maliyeci  
Bu ayın sonuna kadar rapor.  
1- Faturasız  
2- Sigortasız  
3- Sendikalı- sendikasız  
4170 4- Mamul kopyalama  
5- Fiyat denetimi

H. Tatarlı: Bordür üreticileri var → fayans satmayalım. Kendi bordür tesislerimizi çalıştıramıyoruz, bayiden alırlar. Düz beyaz fayans → bayilere de vermeyelim.

Küçük üreticilerin fiyatları – bizlerden ...

Erol Hacıoğlu (Termal?): Vade; herkes aynı vadeyi uygulasin. %4 - %6 geri dönüşler de aynı olsun.

4180 A. Polat: 90 gün vadeli 5.000 TL Nak. + KDV hariç.  
%15  
4.250  
3\$ net nakit

A. Ulukuş: Esnek değil talep. İhtiyacın yoksa 1 mil TL'ye de almazsın.

A.P.: Talebi kontrol edemiyoruz. Arzı kontrol edebiliriz. Her fab.ya iç piyasa payı veririz. Dışardan gelecek mal üstüne çıkmayacak.

4190 İ. Hızal: Karton kutu, gaz, elektrik - ... çıkış beyannamesi.

- Söğütsen → Erol Hacıoğlu
- Tamsa → A. Polat
- Seramiksan → A. Polat
- Anatolia → İ. Hızal
- Akgün → Veli Bey.

İ.Hızal: İhracattan %15-20 fazla mal gelir. Bunu gözden kaçırmayalım. 90 mil m2 yerine 80 alınması gerekir.

4200 Altın Çini: Topl. katılmayanlar; 40 mil. m2

Tatarlı:

İ.Hızal: 15 Mart

4210 A.Polat: 1- Kapasite kısıyor.  
2- 1. Kalite 5 milyon KDV+Nak hariç. İskonto %5  
3- Faturasız ihbar edilecek  
4- 16 Cumartesi Sabah Saat 10:00.

Granit: Mat 7 milyon (net - 90 gün)  
Parlak 12 milyon  
Sırlı granit 6,5 milyon

A.Polat: Nakliye.  
Ödemeyenler - Yurtbay

4220 A. Ulukuş: Bayii % 100'ünü ödüyor. Çok iyi işliyor.

M. Taner: 1 Aralıktan nakliye ödemiyoruz. Takibeden ayın 15'inde alıyoruz.  
A.Polat:

M.Savcı: Kale 1/3 ünü fatura ediyor nakliyenin.

S. Caner: Hepsini bayiden alıyoruz.

4230 AP: %90 naylon fatura palette. Palet fabrikası kuralım. Kutu kağıdı ithalatı.  
Primler - teminat teşvik primi. Eskiden %9 peşin iskontosu. %1 teminatı teşvik primi verelim. Diğer bütün primler kalsın.

- 1) Kapasite kısıntısı.
- 2) Prim.
- 3) Nakliye..."

Termal'de yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

4240 "Swissotel İstanbul  
6.03.2002

Adnan Polat:  
2001 yılı performansları  
2002 yılında iç piyasada satış şekilleri  
3.000.000 TL KDV+Nakliye dahil mal veriliyor.  
Nakliye konusu x Nakliye katkı payı  
Tek fiyat uygulaması çıktı.

4250 Granit KDV dahil 4.000.000  
Parlak Granit KDV dahil 7.000.000  
Türkiye'den herkes 2.0 – 2.5 Dolar seviyesinde mal satılıyor.

İbrahim Hızal:  
İhracatta 1 Dolara yakın düşüş var  
İç piyasada 2001 yılında fiyat 3.000.000 TL KDV ve Nakliye dahil mal satıldı.  
6.000.000 TL'ye getirilmesi gerekir.  
Stoklardan kaynaklandığını düşünüyoruz.



Erhan Kuşüzümü:

Hiç kimse kimsenin bayisini rahatsız etmiyordu. Herkes birbirini rahatsız ediyor.

4260

Yurtbay: Ortalama fiyatımız 3.000.000 TL'ye düştü.

Adnan Polat: Arz + Talep dengesinin sağlanması gerekir.

Duvar 1,5\$

Yer 1,7\$

Ahmet Ulukuş: Kapasiteyi %40 düşürdük

Süleyman Caner: ...

4270

Erkan Güral:

Patron toplantısı haline getirelim.

KDV siz satışları şikayet edelim.

Toplantıya gelenler alınan kararların arkasında dursun.

Adnan Polat:

Arz talep dengesinin sağlanması gerekir. Komite oluşturulsun:

İbrahim Hızal (İbrahim Bey)

Hasan Bey

Erkan Güral

4280

Faturasız mal satanları derneğe yetki verelim.

SERSA Haksız Rekabet Kurulu Komitesi:

Haksız Rekabet Kurulu:

Metin Savcı

Edip Kefli

Faik Bey

Mehmet Bey

Erol Hacıoğlu

Atalay Bey

Erkan Bey

Faturasız mal

Sigortasız işçi

Mamul Taklidi

Sendikalı- sendikasız

Standartlara uymayan mal satışı

4290

5.000.000 m2 + KDV + Nakliye 90 gün vade Aylık iskonto %5

%15 750.000

4.250.000+ KDV

(15 Mart 2002)

Söğüt – Erol Hacıoğlu

Seramiksın

Anatolia

4300

7.000.000 + KDV

6.500.000 + KDV

12.000.000 + KDV

- Primler kalsın + Nakliye

- Toplu işler kalsın.

...  
16.03.2002 Cumartesi Saat 10:00 Toplantı”

4310

Toprak Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“Swissotel İstanbul  
6 Mart 2002  
Serkap Toplantısı

4320

Fiyatlar  
Nakliye  
Tek fiyat uygulaması  
Granit Fiyatları: Mat; 4.000.000 KDV dahil  
7.000.000 KDV dahil  
Faturasız satış

Hızal:  
2,5 \$/net nakit olmalı.

Arz – Talep dengesi sağlanmalı. Kapasite kısıtlaması için bir komite kuruldu. 1 hafta içinde kapasite kısıtlama yöntemini belirleyecek.

4330

H. Rekabet Kurulu  
Metin Savcı  
Edip  
Ecz. Atalay  
Faik  
Erol Hacıoğlu Term.  
M. Taner Ege  
Erhan Kuşüzümü  
Fat.mal.  
Sendikasıız iş.  
Sigortasız.  
Taklit mal.  
Stan.uym.mal

4340

Bşk: Mart sonu rapor  
Bordür satan firmalara fyn. satmayalım.  
90 gün vade 5.000.000 TL/m2  
20x25 / 33x33 fiyatında.  
15 Marttan itibaren fiyatlar yükseliyor.

4350

1) Kapasite kısıılıyor.  
2) 1. Kalite 5.000.000 TL/m2 +KDV+Nak. Aylık %5.  
Söğüt, Tamsa, Seramiksan, Ercan. Bilgi verilecek.  
Cumartesi Sabah 10:00 16 Mart

Mat	7.000.000	90 gün vade	% 5 ay. Valör.
Parlak granit	12.000.000	90 gün vade	
Sırlı granit	6.500.000	90 gün vade	

Kapasite

4360 Nakliye  
Yıl sonu primi..."

Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

Yurtbay Seramik'den alınan 07.03.2002 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

4370 "Bayilerimize uygulamakta olduğumuz, ciro, münhasırlık gibi primler 2002 yılından itibaren kaldırılmıştır. Sadece Teminat mektubu (%2) ve İpotek olmak üzere prim taahhuk edecektir. Bilgilerinizi rica ederim. Saygılarımla,  
Faik Tanrıöver – Satış Müdürü"

72. 06.03.2002 tarihli toplantıda kararlaştırılan sektör toplantısına ilişkin olarak Altın Çini, Anatolia, Graniser, Granist, Pera ve Uşak Seramik'den alınan 12.03.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4380 "6 Mart 2002 tarihinde yapılan toplantıda kararlaştırıldığı üzere, 16 Mart 2002 Cumartesi günü Sektörümüzle ilgili önemli konuların görüşüleceği ve kararların alınacağı bir toplantı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı  
Toplantı Tarihi: 16 Mart 2002  
Toplantı Yeri: Swiss Oteli İstanbul  
Toplantı Saati: 10:00"

Söz konusu toplantıda alınan kararlar, Altın Çini Pazarlama Müdürü Hüseyin Taşpolat'ın, 18.03.2002'de, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça'ya gönderdiği ve Ercan-Bozüyük Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan yazıda yer almaktadır:

4390 "Sayın Mustafa Bey,  
Geçtiğimiz haftasonu yapılan sektör toplantısında alınan kararlar aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

- Her firma için 2002 yılı yurtiçi satış kotası belirlenmiştir (Ekte sunulmuştur). Bu kotalar denetleme kurulu tarafından gaz ve elektrik tüketimleri gözönüne alınarak denetlenecektir.
- Satış fiyatı; 91 gün vadeli 5.000.000 TL/m<sup>2</sup>  
Peşin 4.250.000 TL/m<sup>2</sup> nin altında olamayacaktır.
- Geri dönüş aylık %5 ile yapılacak, geciken ödemelerde %7 vade farkı uygulanacaktır.
- Fiyatlarda nakliye ve KDV hariçtir.
- İhracat miktarı, fiyatı 2,5 USD/m<sup>2</sup> altında olmamak şartı ile serbesttir.
- Bu uygulama 01 Nisan 2002 tarihinden itibaren geçerli olacaktır.

4400 Sektörümüz için hayırlı olmasını ümid eder, hayırlı çalışmalar dilerim.  
Saygılarımla,  
Hüseyin Taşpolat – Pazarlama Müdürü

2002 Yılı İçin Öngörülen SKM Sektörü Yurtiçi Satış Miktarının Firma Bazında Dağılımı

FİRMALAR		Yurtiçi Satış
1.	KALE SERAMİK	17.250.000
2.	TOPRAK	11.000.000
3.	EGE SERAMİK	8.000.000
4.	ECZACIBAŞI	5.000.000
5.	KÜTAHYA	4.500.000
6.	TAMSA	4.500.000
7.	SÖĞÜT	4.500.000
8.	YURTBAY	4.000.000
9.	HİTİT	3.000.000
10.	UMPAŞ	3.000.000
11.	TERMAL	3.000.000
12.	SERAMİKSAN	2.500.000
13.	ERCAN	2.000.000
14.	GRANİSER	2.500.000
15.	EFES	1.800.000
16.	YÜKSEL	1.500.000
17.	ANATOLIA	1.600.000
18.	UŞAK	1.600.000
19.	ALTIN ÇİNİ	800.000
20.	PERA	750.000
21.	BOZÖYÜK	600.000
TOPLAM		83.400.000

*Toplam Kapasite → 237,7 / Toplam Üretim (Yurtiçi) → 83,4 = %35*

“2002 Yılı İçin Öngörülen SKM Sektörü Yurtiçi Satış Miktarının Firma Bazında Dağılımı” başlıklı tablo Toprak Grubu’nda yapılan yerinde incelemede de bulunmuştur.

Yüksel Seramik’de yapılan yerinde incelemede bulunan “Seramik Kaplama Malzemeleri Arz Düzenleme ve Denetleme Prosedürü” başlıklı belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

“SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ ARZ DÜZENLEME VE DENETLEME PROSEDÜRÜ

*Seramik kaplama malzemeleri sektöründe, iç piyasanın son yıllarda önemli ölçüde daralmasına rağmen, kapasiteler artmaya devam etmiştir. Yapılan ihracat yeterli olamamış, ve büyük bir kapasite ve arz fazlası ortaya çıkmıştır.*

*Kapasite fazlası, 2001 yılında 82 milyon m<sup>2</sup> düzeyinde gerçekleşmiştir. 2002 yılı için öngörülen iç satış miktarı, granit seramik hariç, 80 milyon m<sup>2</sup>, ihracat 70 milyon m<sup>2</sup>, kapasite fazlası ise, 90 milyon m<sup>2</sup>dir.*

*Kapasite ve arz fazlası, sektörümüzde bir arz-talep dengesizliğine ve fiyatların reel olarak giderek düşmesine neden olmaktadır. Bu durum, sektördeki tüm firmaları ağır bir finansman yükü ve zarar altına sokmaktadır.*

Bu nedenle, arz talep dengesini tesis etmek için, pazar beklentilerine göre üretim planlaması yapılması bir zorunluluk haline gelmiştir.

4440 Bu planlamanın hangi kriterlere göre yapılacağı konusunda, kapsamlı çalışmalar yapılmıştır. Amaç, hataları minimuma indirebilecek, en hakkaniyetli ve genel kabul görececek alternatifleri üretmek olmuştur.

Sektörümüzdeki firmaların tamamına yakınının en üst düzeyde katılımı ile gerçekleşen toplantıda, aşağıdaki konular üzerinde mutabakat sağlanmıştır.

### 1. YURTİÇİ SATIŞLAR

Ekteki (EK-1) tabloda verilen iç satış miktarları, 1.1.2002 - 31.12.2002 dönemi için belirlenen miktarlardır. İhracat fazlası tanımıyla, iç piyasaya verilen ürünler de belirlenen bu metrajlara dahildir.

4450 Firmaların 1.1.2002 tarihinden bugüne kadar yaptıkları yurtiçi satışları, yıllık olarak belirlenen bu miktarlardan düşülecek ve yılın geri kalan döneminde yapacakları iç satışlar bu rakamlar dahilinde gerçekleştirilecektir. Diğer bir deyişle ekli tabloda fabrikalar bazında belirlenen satış metrajlarına ilk 3 ayda yapılan satışlar dahildir.

### 2. ÜRETİM

- Firmalar, ihracata dönük olarak, istedikleri miktarda üretim yapabileceklerdir.
- Firmalar, üretim programlarını yaparken, ihracat taahhütlerini, mevsimsel farklılıkları dikkate alacak, büyük ve küçük kapasiteli firmalar, farklı uygulamalara gidebilecektir.
- Kapasitesi düşük olan firmaların üretimi kısması rantabl görülmez ise, yılın belirli dönemlerinde fırınlarını tamamen kapatacaklardır.
- Büyük kapasiteli üreticiler, fırınlarının bazılarını kapatma yolu ile üretimde kısıntıya gidecektir.

### 3. YURTİÇİ FİYATLAR VE SATIŞ ESASLARI

05 Nisan 2002 tarihinden geçerli olmak üzere aşağıda belirtilen satış fiyatları ve esasları uygulanacak olup, firmalar 01 Nisan 2002 tarihi itibarıyla yetkili satıcılarına yazılı olarak deklere ettikleri satış sirkülerlerini BAĞIMSIZ DENETİM BİRİMİN'e ulaştıracaklardır.

4470 Pazarın reel fiyatlarında kısa zaman periyodunda aşırı dalgalanmalara sebebiyet vermemek, yetkili satıcıların sezonun açılmaya başladığı ve stoka ihtiyaç duyacakları bu günlerde yüksek miktarda ilave sermaye ihtiyacına neden yaratmamak, ithalat riskinin oluşmasına sebebiyet vermemek ve sezon içine homojen yayılacak nizami fiyat artışını gerçekleştirmek amacıyla daha önce oluşmuş olan fiyat mutabakatının bir miktar altında ve henüz aşılmaya başlanan ekonomik krizin yarattığı düşük alım gücünü de gözardı etmeksizin yumuşak bir geçişle aşağıda belirtilen fiyatlar hususunda mutabakata varılmıştır.

#### İç Pazar Karo seramik ürünlerde tespit edilen minimum fiyatlar:

4480 1. Kalite Ürünler İçin:  
4.200.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 3.570.000 TL/m<sup>2</sup>)

2. Kalite Ürünler İçin:  
Birinci kalite ürün fiyatından en fazla %10 daha ucuz olabilecektir.

İç Pazar granit ürünlerde tespit edilen minimum fiyatlar:

- 4490 Sırlı ve Mat Ürünler 1. Kalite Ürünler İçin: 7.500.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 6.400.000 TL/m<sup>2</sup>)  
Parlak Ürünler 15.000.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 12.750.000 TL/m<sup>2</sup>) dir.

2. Kalite Ürünler İçin:  
Birinci kalite ürün fiyatından en fazla %20 daha ucuz olabilecektir.

- 4500 - KDV bu fiyata ilave edilecektir.  
- Nakliye bu fiyata ilave edilecektir (Nakliye dahil fiyat deklere edilmeyecektir).  
- Vade, sipariş tarihi esas alınarak minimum 75 gün maksimum 90 gün olarak belirlenmiştir.  
- Peşin satışlarda geri dönüş oranı %5 üzerinden hesaplanacaktır.  
- Vadesinde ödenmeyen faturalar ve karşılıksız ödeme evrakları için uygulanacak vade farkı oranı minimum %7 olup, vade farkı oranının üst limiti firmaların kendi tasarruflarına bırakılmıştır.  
- Tüm primler uygulamadan kaldırılacak, sadece minimum %1,5, maksimum %2 seviyelerinde teminatı teşvik primi uygulanabilecektir.  
4510 - 2002 yılı için prim yönetmeliğini sirküle etmiş olan firmalar uygulamayı ikinci bir sirküler ile iptal edecek veya tespit edilen baz fiyatları ödeyeceği prim tutarı kadar fiyat listesinde arttıracaktır.

4. NAKLİYE

Seramik nakliye bedelleri kesinlikle ürün fiyatı içinde telaffuz edilmeyecek, nakliye bedellerinde il bazında, bölgesel veya yurt genelinde sübvansiyon uygulanmayacaktır.

- 4520 Alıcı tarafından üreticiler bazında muhtelif yöntemlerle uygulanan nakliye bedeli tahsilatı 01.06.2002 tarihi itibarıyla teslim esnasında ilgili nakliye hizmetini veren kişi veya kuruluşa yetkili satıcı tarafından nakden ödenmesi hususunda mutabakat sağlanmıştır.

Firmalar alıcılarına deklere ettikleri iller bazındaki aylık nakliye fiyat listelerini ilgili denetim birimine de bildireceklerdir.

5. YURTDIŞI SATIŞ FİYATLARI

Yurtdışı satış fiyat istikrarı yurtiçi fiyatlardan daha fazla önem arz etmektedir. Döviz cinsinden düşen fiyatların, tekrar yukarı çekilmesi uzun vadede dahi mümkün olamamaktadır.

- 4530 Türk seramik ürünlerinin imajını zedeleyen ve ileride bazı pazarların ülkemiz üreticilerine tamamen kapanmasını önlemek amacı ile, ucuz fiyatlı ihracat ile ilgili önlemler için, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve ihracatçı birlikleri nezdinde görüşmeler sürdürülmektedir.

Ucuz fiyatlı ihracat yapan firmalar (FOB 2,5 USD/m<sup>2</sup> nin altında) izlemeye alınacaktır.

6. ÖZEL HAL

Mutabık kalınan uygulama esaslarındaki gerekli kısıtları, fiyat, vade ve diğer tüm ticari ilkeleri uygulamasına karşın iç pazarda satış sıkıntısı yaşayarak atıl stok

4540 oluşturan firmaların pazarın tutarlılığını bozmamak adına, üst kurula müracaatları halinde bahse konu atıl stokun ihracat ağırlıklı çalışan firmaların ortak çaba ve gayreti ile dış satışa kanalize edilmesi için her türlü destek verilecektir.

### 7. DENETİM

Sektörün geleceği adına, bu kararların uygulamada başarı sağlaması kaçınılmaz zorunluluktur. Dolayısıyla tüm firmaların konuyu benimsemesi ve titizlikle uygulaması ve diğer uygulamaları takip ederek destek vermesi ortak sorumluluktur.

Denetim işlemi bir **bağımsız denetim birimi** tarafından gerçekleştirilecektir. Ancak;

4550 Bu kararların uygulanmasında firmaların beyanı ve güven esastır. Ancak, her ay veya her üç ayda bir, örnekleme yöntemi ile seçilen firmalarda denetim yapılacaktır.

Bağımsız denetim biriminin gerek duyması halinde tüm firmalar nezdinde ve herhangi bir periyoda bağlı olmaksızın denetim yapılabilecektir.

### Bağımsız Denetim Birimine Verilmesi Gereken Bilgi ve Belgeler:

- 01.01.2002 – 31.03.2002 arasında gerçekleştirdikleri üretim metraji,
- 01.04.2002 tarihinden itibaren gerçekleştirecekleri aylık üretim metraji,
- Toplam dış satış metraji,
- Toplam iç satış metraji,
- En düşük fiyatlı ürünün tespiti,
- 4560 - Aylık veya dönemsel satış uygulama sirküleri,
- İller bazında aylık nakliye fiyat listesi,

Bağımsız denetim biriminin gerek duyduğu hallerde Doğalgaz, LPG, Elektrik, Karton Kutu (ambalaj malzemesi) tüketim belgeleri üretici tarafından bağımsız denetim birimine verilecektir.

### 8. HAKSIZ REKABET

Sektörümüzdeki haksız rekabet konusunu incelemek üzere bir komite kurulmuştur. Bu komite faturasız satışlar, sigortasız işçi çalıştırma, tasarım kopyalama, standartlara uygunluk gibi çeşitli konularda çalışmalar yapacaktır.

4570 Ancak, komite acil olarak, faturasız satışlara ilişkin piyasadaki durum konusunda bir rapor hazırlayacaktır. 01 Nisan 2002 tarihinden itibaren faturasız satış yapan firmanın tespit edilmesi halinde, komite üst birimine durumu rapor edecek üst birim ise gerekli yaptırımları uygun gördüğü resmi makamlar nezdinde sağlayacaktır.

### EKLER

1. 2002 yılı karo seramik iç pazar metraj çizelgesi
2. Firma bilgi formu

### EK – 1:

4580

2002 YILI KARO SERAMİK İÇ PAZAR ARZ METRAJ ÇİZELGESİ				
	Seramik Kurulu Kapasite	Kullanılan Kapasite	Ortalama Kapasite	Yurtiçi Satış 2002
1.Kale Seramik	57.000.000	40.170.536	48.585.268	17.250.000
2. Toprak	27.000.000	26.370.000	26.685.000	11.000.000

3. Ege Seramik	20.000.000	17.867.000	19.083.500	8.000.000
4. Eczacıbaşı	13.300.000	10.800.000	12.050.000	5.000.000
5. Kütahya	14.500.000	8.000.000	11.250.000	4.500.000
6. Tamsa	14.500.000	7.650.000	11.075.000	4.500.000
7. Söğüt	12.500.000	9.280.000	10.890.000	4.500.000
8. Yurtbay	12.500.000	6.950.000	9.725.000	4.000.000
9. Hitit	9.000.000	7.600.000	8.300.000	3.000.000
10. Umpaş	8.000.000	5.500.000	6.750.000	3.000.000
11. Termal	7.800.000	7.425.000	7.612.500	3.000.000
12. Seramiksan	5.500.000	5.500.000	5.500.000	2.500.000
13. Ercan	5.300.000	4.600.000	4.950.000	2.000.000
14. Graniser	5.500.000	4.800.000	5.150.000	2.500.000
15. Efes	4.000.000	3.420.000	3.710.000	1.800.000
16. Yüksel	3.250.000	3.400.000	3.325.000	1.500.000
17. Anatolia	3.500.000	3.400.000	3.450.000	1.600.000
18. Uşak	3.400.000	3.200.000	3.300.000	1.600.000
19. Altın Çini	1.500.000	1.500.000	1.500.000	800.000
20. Pera	1.500.000	1.427.000	1.463.500	750.000
21. Bozöyük	1.200.000	1.150.000	1.175.000	600.000
TOPLAM	231.050.000	180.009.536	205.529.768	83.400.000

EK – 2

.../.../2002

FİRMA BİLGİ FORMU	
Firma Adı	
Toplam Üretim Metraji	
Toplam Yurtiçi Satış Metraji	
Toplam İhracat Metraji	
Stok	
Elektrik Tüketimi	
Doğalgaz Tüketimi	
LPG Tüketimi	
Karton Kutu Tüketimi	

Alınan kararlar doğrultusunda yapılacak denetim için görevlendirilecek kişi veya firmaya, talep eden bilgileri vereceğimizi kabul ve taahhüt ederiz

İsim:

İmza:"

4590

Kale Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

"16/3/2002



## Serkap Toplantısı

2,5 FOB US\$ altında TR'den mal çıkışı zorlaştırılacak

Kurulu kapasitenin 1/3 içerde tükötmek

Kurulu kapasite %50

4600 Son üç yılda ... edilen kullanılan kapasite %50

Fiyatın 3\$ min fiyat olması gerektiği net/net fiyat

(KDV+Nakliye hariç) 90 gün vade

Eczacıbaşı 5 ay önce %50 kapasite ile çalıştı ancak bahar aylarına full kapasite ile giriyor.

2001- 6.850.000 m2.

2002- Geçen yılın %20 altında mal verecek 6.000.000 m2

Geçen yıl sattığı miktarın %10 altında satmak,

4610	Kale	50	16,2	= %27	?
	Toprak	27	11,7	= %43	?
	Ege	22,450	8,5	%37	?
	Ecz.	15,750	4,7	%29	?

2000                      2001

	Kale	22	15	
	Toprak	19	12,3	
	Ege	11,8	10,7	
	Ecz.	5,4	5,4	
	Kütahya	8	2	
	Tamsa	6,3	5,142	
4620	Söğüt	1,4	6,1	
	Yurtbay	4,6	4,3	
	Hitit	4,7	2	
	Umpaş	2,3	5,1	
	Termal	5	4,3	
	Ercan	3,2	1,6	
	Graniser	2,7	3,6	
	Efes	2,9	1,9	
	Yüksel	1,6	1,6	
	Anatolia	2,7	3	
	Uşak	1,9	2,1	
4630	Altınini	1,2	1,2	
	Pera	0,8	0,635	
	Bözüyük	1	0,696	
		<u>109,719</u>	<u>89,081</u>	

I. eyrek            17,5

II. eyrek           22,5

III. eyrek

IV. eyrek

4640 Her ay miktar için bir değerlendirme yapılır. Miktar adına her firma beyan usulüyle bilgi verecektir.

2002 Yılı Satış Miktarları:

17500 Kale

11000 Toprak

8000 Ege

4650 5000 Eczacıbaşı  
4500 Kütahya  
4500 Tamsa  
4500 Söğüt  
4000 Yurtbay  
3000 Hitit  
3000 Umpaş  
3000 Termal  
2500 Seramiksan  
2000 Ercan  
2500 Graniser  
1800 Efes  
1500 Yüksel  
4660 1600 Anatolia  
1600 Uşak  
800 Altınçini  
750 Pera  
600 Bözüyük  
83400

İhracat 2,5 \$ FOB

GRANİT:

4670 9.700.000 net/net  
... fiyat  
Mat 5 \$ net/nakit 7.000.000/8.250.000  
4 \$ parlatma maliyeti  
Parlak 10 \$ net/nakit 14.000.000/16.500.000  
Uygulama tarihi: 01.04.2002  
... Seramik → Seranit ten 7.350.000 TL'den parlak mat karışık mal aldı.  
Toplantıda Granist yok.  
2. kalite parlakta Vitra %40 altında satıyor.  
En düşük fiyat belirlenen fiyatların %20 altında olmalıdır.  
4680 Mat 6.500.000  
Parlak 13.000.000 Nakliye+ KDV  
Net/Net primler düştükten sonraki fiyat.  
Toplu iştede düşülecek en son fiyattır!..."

Kütahya Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

"16 Mart 2002 C.Tesi  
Serkap  
Swiss Otel

4690 2001  
Kapasite 242 milyon m<sup>2</sup> Granit dahil  
İç Pazar 90 milyon m<sup>2</sup>  
İhracat 60 milyon m<sup>2</sup>  
Kapanan 90 milyon m<sup>2</sup>

*Fiat net net 5.000.000 TL 90 gün.  
En ucuz malın fiatı + KDV+ nakliye.  
Geri dönüş aylık %5”*

4700

Uşak Seramik'te yapılan yerinde incelemede bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

*“Swissotel İstanbul  
16/3/02*

*80 Milyon m2 iç pazar.*

*- Kurulu kapasite % oranı*

*- Kurulu kapasite %50 ...*

*Yurtiçi: 3 \$ + (90 vade) KDV+Nakliye*

4710

*Kapasite kullanımı 1.531.015 m2*

*5.000.000 → 75-90 vade (Aylık %5 inilebilir) II. Kalite %10.*

*3 er aylık Üretim ve Satış Programları.*

*Vade → 75-90 gün. Aylık %5 dönüş (5.000.000 → Baz)*

*(5.000.000 → peşin'e dönüş %5 Vade farkı %7 Aylık)*

*1 Nisan Başlangıç → Primler hariç olacak*

*İhracat 2,5 \$ FOB*

*66.518 → 1.232.464 m2 ... satılacak mal”*

Seranit'te yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

4720

Eczacıbaşı Karo, Umpaş ve Yurtbay Seramik'in savunmasında, “Soruşturma Raporu içerisinde bir an için ihlale konu olduğu öne sürülebilecek tek karar 16.03.2002 tarihli toplantıdır. Serkap Başkanı Adnan Polat tarafından düzenlenen bu toplantı sonunda kota belirlemek (arz miktarının kontrolü), uymayanları cezalandırmak (yaptırım), fiyat ve vade belirlemek (satış koşullarının tespiti) ve bu amaçlara ulaşmak üzere sürekli bilgi değişimini sağlayacak çizelgeler düzenlemek (bilgi değişimi) ve denetim amaçlı gruplar kurmak (rekabetin şeffaflaşması) şeklindeki teşebbüs birliği kararının hasil olduğu görülmektedir. Hatta süreç içerisinde uymayan teşebbüslere Adnan Polat'ın tehditler gönderdiği Soruşturma Heyeti tarafından tespit edilmiştir” ifadesi yer almaktadır. Umpaş ile Yurtbay Seramik'in savunmasında, yukardaki açıklamanın devamında, “Umpaş/Yurtbay Seramik bu teşebbüs birliği toplantısında bulunmuştur. Sektör için toplanmak üzere hazırlanan çizelgeyi doldurmayı taahhüt etmiştir” ifadesi de yer almaktadır.

4730

Ercan-Bozüyük Seramik'in savunmasında, “Üreticiler birliği tarafından alınmış olduğu iddia edilen karar metni, üretici firmaların yurtiçinde satacakları miktarların tespit edilmesi yönüyle ‘arzin kontrolü’ görünümü vermektedir. Ancak, ülke dışına yapılacak satışlar (ihracaat) gözönüne alındığında, yalnızca Ülke düzeyindeki satışlar hususunda mutabakata varılması ve üretim üzerine herhangi bir kısıtlama getirilmemesi, fiyatları yükseltici bir arz kontrolüne yol açmayacağı gibi, ilgili ürün pazarının serbest rekabetçi ortamını da bozmayacaktır” ifadesi bulunmaktadır.

4740

Ercan-Bozüyük Seramik'den alınan 19.03.2002 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

*“Sayın Yetkili Satıcımız,*

Sektörde yaşanan gelişmelere paralel olarak, 01.04.2002 tarihinden geçerli olmak üzere;

- 4750 a-) En ucuz ürünün satış fiyatı peşin 4.250.000.-TL/m2+KDV+Nakliye  
90 gün ödemeli vadeli fiyatı ise 5.000.000.-TL/m2+KDV+Nakliye'den aşağı olmayacağı,  
b-) Erken ödeme primi aylık KDV dahil %5 olarak uygulanacağı,  
c-) Geciken ödemelere uygulanacak vade farkı oranı %7 olacağı,  
öngörülmektedir.

4760 Şirketimiz, minimum stok seviyenizi koruyabilmeniz amacı ile tamamı (STOKLARDAN) karşılanmak şartı ile, Mart 2002 satış şartları ile ay sonuna kadar sizlere sipariş imkanı sağlanacaktır. Tüm siparişlerin 31 Mart 2002 itibari ile ödemesi alınmış olacaktır. Ödemesi alınmayan hiçbir siparişin taahhüdü verilmeyecektir. Alınan kararın sektörümüze ve sizlere hayırlı olmasını dilerim. Saygılarımla  
Mustafa İça – Genel Müdür”

4770 Yapılan incelemeler neticesinde, Anatolia, Graniser, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Seramiksan, Seranit, Söğütsen, Toprak Grubu, Uşak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.04.2002'de, Termal'in 05.04.2002'de, Tamsa'nın 08.04.2002'de, Efes Seramik'in 15.04.2002'de, Granist ve Pera'nın Nisan 2002'de fiyatlarını artırdığı; Hitit, Granist, Pera ve Uşak Seramik'in Nisan 2002'den, Anatolia ve Umpaş'ın ise Mayıs 2002'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerini alıcılara ödediği tespit edilmiştir.

73. Kale Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 18.03.2002 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“İstanbul Bayileri ile Yapılan Toplantı

...

Sn.Ender Erel:

4780 ...Genel olarak seramik piyasasında ürün fiyatı 2,5 \$ altında olmamalıdır. 2,5 \$ dan daha düşük fiyata ürün satan rakipler, o an için durumu kurtararak zarardan kar ettiğini düşünerek günden güne kötüye gitmektedir. Bu işletmelerin sonunda piyasadan çekilmek veya el değiştirmek durumunda kaldıklarını görmekteyiz.

Türkiye pazarında 2002 yılında üretilecek toplam kaplama malzemesi miktarı 83 Milyon m2 mertebesindedir. Dolayısıyla Türkiye'de arz-talep dengesi sağlanacak ve dengelenmiş pazarda ise fiyat istikrarı olacaktır.”

74. Seranit Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Sevinçoğlu'nun, Genel Müdür Hamdi Altunalan'a sunduğu 25.03.2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

4790 “25/03/2002  
Sayın Hamdi Bey,  
Piyasa ile ilgili almış olduğum duyumları aşağıda bilgilerinize arz ederim.  
Saygılarımla  
Yıldırım Sevinçoğlu

...

- Ege Seramik firmasının SERKAP toplantısından önce piyasaya malzeme verdiği ve halen vermeye devam ettiği söyleniyor.

- *Toprak seramik yapılan anlaşma gereği iskontolarını %10 geri çekmesine karşılık bayilerine eski fiyattan kota açmıştır...*

4800 **75.** Serel Fabrika Müdürü Fatih Kekeç'in, Şirket Müdürü A.Yücel Unan'a sunduğu 04.04.2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

*"Serkap toplantısında kaplama satış fiyatlarının düşürülmemesi için uzlaşmaya gidilmesi kararı alınmış. Çalışmaları devam ediyormuş. Serkap Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat Bey 'neticeye uymayanları vururuz, piyasada mahvederiz' gibi konuşmalar yapmış."*

Ege Seramik'in, Adnan Polat'ın yukarıdaki belgede yer alan konuşmasına ilişkin savunmasında şu değerlendirmeler yer almaktadır:

4810 *"Bu gibi ifadelerin Ceza Hukuku'nda suç delili olarak görüşülmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere, sektörde alınmış olunan prensip kararları, kararı alan firmalar tarafından rekabet koşulları çerçevesinde harfiyen uyulmamaktadır. Kaldı ki sektörde mağdur olan kimse bulunmadığı gibi bu ifadeyi teyit eden başkaca bir kanıt ta yoktur."*

**76.** Kale Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 04.04.2002 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

4820 *"3/4/2002  
KVR Yönetim Kurulu Toplantısı  
Sersa üreticilerinin görüşleri;  
...  
4/4/2002  
KK %15+8+7+5 15/8 250 TON  
KVR 6 ay sonu itibariyle kotaların tutması gerekiyor.  
KS:  
3 \$ %15 peşinat iskontolu vadeli fiyat  
Nakliyenin gerçekçi uygulanması*

4830 *1.6'dan itibaren nakliye bayiden ayrıca alınacaktır. Diğer üreticilerle birlikte alınan mutabakat  
3 \$ = 4.200.000 %15 peşinat isk. 3.570.000.-  
Geciken siparişlerin ve ödeme durumlarının bölgelerden zamanında bildirilmesi durumu.  
Küvet: % 25 % 10 %22,5 peşin şartı.  
Toplu işler ayrıca değerlendirilecektir. ... farklı kullanılır..."*

**77.** Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 08.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4840 *"08.04.2002*

*Firma Bilgi Formu*

<i>Firma Adı</i>	<i>Yurtbay Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.</i>
<i>Toplam Üretim Metraji</i>	<i>1.441.718 m2</i>
<i>Toplam Yurt İçi Satış Metraji</i>	<i>731.687 m2</i>
<i>Toplam İhracat Metraji</i>	<i>723.235 m2</i>
<i>Stok</i>	<i>1.486.071 m2</i>

Elektrik Tüketimi	4.198.290 kw
Doğalgaz Tüketimi	3.966.044 m3
LPG Tüketimi	
Karton Kutu Tüketimi	1.378.000 Ad

Firmamızdan talep edilecek bilgileri vereceğimizi kabul ve taahhüt ederiz.

İsim: Zeki Yurtbay

İmza: ...”

78. Serkap'ta yapılan yerinde incelemede bulunan 10.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4850

“Serkap Yönetim Kurulu Başkanlığı'na,  
Yönetim Kurulumuzca kurulan Haksız Rekabet Komitesi çalışmalarına başlanmış, ilk toplantısı yapılmış olup, toplantı tutanağı ekte bilgilerinize sunulmuştur. Komitenin etkin olarak faaliyet gösterebilmesini teminen, komite üyelerinin adları ve telefon numaralarının Serkap üyelerine ve TİMDER yönetimine Serkap'ça bildirilmesinin yararlı olacağı görüşünde birleşilmiştir.  
Metin Savcı – Haksız Rekabet Komitesi Başkanı

Ek: Toplantı Tutanağı

4860

Serkap Haksız Rekabet Komitesi Toplantı Tutanağı

Toplantı Yeri: Toprak Seramik – Beşiktaş

Toplantı Tarihi: 10/04/2002

Katılanlar:

Sn. Metin Savcı	Toprak Seramik
Sn Mehmet Taner	Ege Seramik
Sn. Serhat Sabaz	Eczacıbaşı (Atalay Gümrah yerine)
Sn. Erhan Kuşüzümü	Hitit Seramik
Sn. Faik Tanrıöver	Yurtbay Seramik
Sn. Erol Hacıoğlu	Termal Seramik

4870

Katılmayanlar:

Sn. Edip Kefli Kütahya Seramik (Mazereti nedeniyle katılamadı)

Gündem:

1- Haksız Rekabet Komite'sinin aşağıda belirtilen haksız rekabet faaliyetlerinin önlenmesi konusunda yoğunlaşması konusunda mutabık kalındı.

a- Belgesiz ve/veya kısmi belgesiz satış.

b- Sigortasız işçi çalıştırma.

c- Taklit ürün.

d- Kalite standartlarına uymayan ürün.

4880

2- Haksız Rekabet Komitesi'nin kurulduğu ve yukarıda belirtilen haksız rekabet konularında Komitenin Başkan ve üyelerinde bilgi ve belgenin toplanması amacı ile Serkap'ça Serkap üyelerine ve TİMDER Yönetimine komite üyelerinin isim ve telefonlarının bildirilmesi ile görevin daha etkin yapılacağı hususunda görüş birliğine varılarak, Serkap Yönetim Kurulu Başkanlığı'na bu talebin iletilmesi hususu kararlaştırıldı.

3- Haksız Rekabet Komite toplantısının prensip olarak Serkap toplantılarının olduğu gün ve yerde öncesinde veya sonrasında, her ay asgari bir kere yapılmasına karar verildi.

4890 4- Serkap yönetimi ve üyelerince seçilen Haksız Rekabet Komite Başkanlığı için Sn. Metin SAVCI görevlendirilmiş olup, Başkan Yardımcılığı için Sn. Mehmet Taner'in görevlendirilmesine komite üyelerince oybirliği ile karar verildi.

5- İhbar bildirimini niteliğindeki her türlü bilgi ve belge direkt olarak komite başkanına ulaştırılacak, komite başkanı tarafından özenle ve kendi sorumluluğunda muhafaza edilecektir.

6- İhraç fiyatlarının antidamping risklerinden uzak tutulmasının sağlanması hakkında çalışma yapılacaktır.

7- Sadece bordür üreten, Serkap üyesi olmayan ve haksız rekabete sebebiyet veren firmalara dekor alt fonu olan opak, transparan fon satışının yapılmaması ilgili üreticilere önerilecektir.

4900 8- Özgün tasarımlar için tescil dairesinin uygulama prosedürü incelenip, gelişimine ve sistemin yürütmesine katkı sağlanmasının çalışmaları yapılacaktır (öncelikle bordür, dekor).

*Ek: Komite üyelerinin İsim, Telefon, Faks ve e-mail bilgileri.*

Haksız Rekabet Komitesi Üye Listesi

Ad-Soyad

Firma Adı

Metin Savcı

Toprak Seramik

Mehmet Taner

Ege Seramik

Atalay Gümrah

Eczacıbaşı

4910 Erhan Kuşüzümü

Hitit Seramik

Faik Tanrıöver

Yurtbay Seramik

Erol Hacıoğlu

Termal Seramik

Edip Kefli

Kütahya Seramik"

Graniser, Seramiksan, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemelerde de benzer belgeler bulunmuştur.

79. Altın Çini, Anatolia, Granist, Söğütsen, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik'den alınan 24.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4920

"2 Mayıs 2002 Perşembe günü saat 15:00'de Sektör Toplantısı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,

Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı

Toplantı Tarihi: 2 Mayıs 2002

Toplantı Yeri: Swiss Oteli İstanbul

Toplantı Saati: 15:00"

Uşak Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 02.05.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

4930

"Swissotel

2/5/2002

15 Mayıs → 4.500.000 → Net

Ege → 5.300.000 → En düşük.

II. Kalite → %15

Akgün- Granit

Seramiksan-Umpaş-Graniser Uymuyor.

Efes, Sektör Kararının 500.000 TL altında satış.

Ercan - 400.000 ↓ Kütahya - 270.000 ↓

4940 *Seramiksax-Tamsa-Kütahya nakliye dahil satıyor.  
Mustf. yükse → Ercan 3.547.000.- satış.  
Umpaş → Sipariş almıyor.  
Kütahya → Deneme adı altında faturasız mal çıkışı...  
Toplantı → 11 Haziran 2002”*

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Karo'nun 03.05.2002'de, Umpaş'ın 10.05.2002'de, Altın Çini, Ercan-Bozüyük Seramik, Kaleseramik ve Termal'in 15.05.2002'de, Efes Seramik'in ise 21.05.2002'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

4950 **80.** 02.05.2002 tarihli toplantıda kararlaştırılan sektör toplantısına ilişkin olarak Anatolia, Granist, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik'den alınan 06.06.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

*“11 Haziran 2002 Salı günü, saat 15:00'de Sektör Toplantısı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,  
Öngün Sanlı – Serkap Genel Sekreteri  
Toplantı Tarihi: 11 Haziran 2002  
Toplantı Yeri: The Marmara Oteli Taksim/İstanbul  
Toplantı Saati: 15:00”*

4960 Altın Çini, Granist, Söğütse, Termal ve Uşak Seramik'de yapılan yerinde incelemelerde, Serkap Genel Sekreteri Öngün Sanlı'nın 11 Haziran 2002 tarihinde yapılacak sektör toplantısında görüşölmek üzere talep ettiği, 01.01-31.05.2002 dönemi “Üretim, Yurtiçi Satış, İhracat, Stok, Elektrik Tüketimi (kwh), Doğalgaz Tüketimi (m<sup>3</sup>), LPG Tüketimi (kg) ve Karton Kutu Tüketimi” bilgilerinin gönderildiği tespit edilmiştir.

4970 11.06.2002'deki toplantıda alınan kararlar, 14.06.2002 tarihli “Kaleseramik Bölge Müdürleri Toplantısı Tutanağı”nda yer almaktadır:

*“...2002-6 KP Fiyatlarının Tesbiti: Son sektör toplantısında temmuz ayına kadar en ucuz malın 4.500.000 TL/m2, Temmuzdan sonra 5.000.000 TL/m2 (KDV ve nakliye hariç) den satılması prensibine varılmıştır. Yine aynı toplantıda granit ile ilgili toplu işlerin kapasitelere göre paylaşılması getirilmiş; bunu çimento sektörünün uyguladığı ifade edilmiştir...”*

Kale Grubu'nda yapılan yerinde incelemede bulunan 11.06.2002 tarihli toplantıya ilişkin bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

4980 *“Sektör Toplantısı  
3.900 – 4.100 arası KDV nak.dahil mal satılıyor.  
3.600 – 4.000  
Rekabet komitesi adı geçen firmaları denetlesin.*

**KARARLAR**

**1-) Fiyatlar**

**1. Kalite → 4.500 + KDV + Nakliye**

**Vade → 90 gün**

**Export fazlası → 4.500 + KDV + Nakliye 90 gün**

4990 **15 x 15 ve 15 x 20 → 3,5 Milyon + KDV + Nakliye (1. kalite ) 90 gün**



Defolu 2.750 + KDV peşin

2-) Faturasız satış ve sigortasız işçi çalıştırma engellenmeli

3-) İhracat ile ilgili bir toplantı (ihracat fazlası ürünler)

4-) İhracat ürünleri farklı”

Serkap'ta yapılan yerinde incelemede bulunan 11.06.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

5000 “11 Haziran 2002  
The Marmara

...

Metin Savcı:

Büyük - küçük fiyat farkı %30'lara vardı. % 5

Seramiksın, Söğüt, Efes, Ercan, Tamsa, Graniser, Anatolia.

3.900-4.100

Seramiksın: Bozmadı, devam ediyor. A. Polat'a yemin etti.

5010 Abdullah Koçtur:  
1- Ceza çeki

Ender Erel: 3,600 20x20 II kalite.

M. Taner: 15x15 15x20 fiyat belirlensin.

Haksız Rekabet Komitesi

E. Kuşüzümü: Seramiksın, Ercan, Tamsa. Bir kere daha uyarılmalı

5020 Edip Kefli: Artıklar var. İhracat bölümleri eğitilsin. Her siparişi kabul etmesin.  
Belirli kriterler getirilsin. İhracat fazlası kontrol edilmeli. ... ülkeler iyi seçilmeli. ... daha  
↑bir hareket bekliyor. Defolu mal çok. Defolu fiyatlar belirlensin.

E. Erel: Faturasız mal satan var mı?

A. Polat:

1- Fat. Satış

2- İhracat md. toplanacak.

Paçal maliyet -.

3,5 milyon

5030 F. Kazancı: İç-dış piyasa ürünleri neden farklı?

1 Temmuz 5.000

4,5 uygulamasının bir daha yapılması

1 Temmuz 5 milyon TL.

H. Tatarlı: Nakliye'de tek fiyat...”

5040 Eczacıbaşı Grubu, Hitit ve Granist'te yapılan yerinde incelemelerde de benzer notlar bulunmuştur.

Yapılan incelemeler neticesinde, Ercan-Bozüyük Seramik'in 13.06.2002'de, Toprak'ın 14.06.2002'de, Kütahya Seramik'in Haziran 2002'de, Anatolia, Ege Seramik, Seramiksan, Tamsa, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.07.2002'de, Eczacıbaşı Karo'nun ise Temmuz 2002'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**81.** Hitit Genel Müdürü Erhan Kuşüzümü'nün, bölge müdürlüklerine gönderdiği 11 Haziran 2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

5050 *"Sektör tarafından kesin olarak uygulamasına geçilen ve işletilen nakliye ödemelerinin bayiler tarafından karşılanması sistemi, bilindiği üzere firmamız tarafından m<sup>2</sup> olarak uygulanmakta idi..."*

**82.** Altın Çini'de yapılan yerinde incelemede bulunan 29.08.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

5060 *"Rekabet Kurulu'nun Seramik Kaplama ve Seramik Sağlık Gereçleri sektöründe sürdürdüğü soruşturmada hem ekonomik argümanların ortaya konması, hem de Avrupa Topluluğu'nun içtihat kararlarını da içerecek savunmaların rekabet hukuku tekniğine göre güçlü biçimde hazırlanması için şirketlerin koordinasyon içinde çalışmaları gerektiği düşünülmektedir. Soruşturma safhasındaki her bir savunma öncesinde yapılacak olan ve ağırlıklı olarak firma hukukçularının katılacağı bu toplantılarda savunmaların derli toplu yapılması için hukuk tekniğinde bilgiler tartışılacaktır. Bu itibarla firmanızı temsil edecek kişiler belirlenmişse, temasa geçmek üzere erişim numaralarının Derneğimize bildirilmesini arz ederiz. Saygılarımızla,  
Öngün SANLI – Genel Sekreter"*

5070 Serkap Yönetim Kurulu'nun 17.10.2002 tarihli toplantısının "Gündem"inde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"2- Rekabet Kurumu tarafından başlatılan soruşturma ile ilgili son durum hakkında bilgi verilmesi."*

5080 **83.** 09.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Serkap'ın düzenlemiş olduğu sektörel toplantılarda yukarıda ifade ettiğiniz sektörel sorunlar haricinde ne gibi hususlar görüşülmektedir ve bu konuda eklemek istediğiniz başkaca hususlar mevcut mudur?" sorusuna, Ege Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Serkap Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, *"Serkap toplantılarında bahsetmiş olduğum hususlar dışında sizin inceleme alanınıza girebilecek seramik üreticileri arasında fiyat birlikteliği ve kapasitenin kontrol edilmesi gibi konular görüşülmemektedir. Serkap'ın sektörel toplantılarında ihracata yönelik sorunlar görüşülebilmektedir"* cevabını vermiştir.

Ege Seramik'in savunmasında, Adnan Polat'ın yukarıdaki cevabına ilişkin olarak şu değerlendirmeler yapılmıştır:

5090 *"Soruşturma dosyasındaki tesbitlerde, Sn.Adnan Polat'ın sektörün fiyat, kapasite kullanımı vs.hususlarında ifadeleri bulunsa da bunların sektör hakkındaki genel konuşmalar olduğu belirtilmelidir."*

84. 10.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı şu cevapları vermiştir:

“Soru: SERSA ve SERKAP’ın sektör toplantılarında ne gibi hususların görüşüldüğü hakkında bilgi verir misiniz?

Cevap: *Bu toplantılarda rakip teşebbüsler ile bilgi alış verişinde bulunuyoruz. Örneğin herkes hangi fiyatlardan sattığını ya da hangi iskontoları uyguladığını söylemektedir. Diğer üreticilerle olan genel konu pazarın mevcut şartlarıdır. Bunun dışında diğer bazı firmaların faturasız mal satışı ve seramik fuarlarına katılım gibi konular görüşülmektedir.*

5100

Soru: Teşebbüsünüzde tespit edilen belgelerden Kale Pazarlama ve Eczacıbaşı gibi rakipleriniz olan teşebbüsler ile bu teşebbüslerin seramik ürünlerinin satış fiyatları ile ilgili iletişim içerisinde olduğunuz görülmektedir. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?

Cevap: *Bu teşebbüslerde ve diğer rakip firmalarda çalışan üst düzey yöneticilerin çoğu arkadaşımızdır. Bu çerçevede onların hangi fiyatlardan sattıklarına ilişkin zaman zaman bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Fiyatlarımızı belirlerken rakiplerimizin satış fiyatlarını göz önüne almak zorundayız.*

5110

Soru: İfade ettiğiniz bilgi alışverişine halen devam ediyor musunuz?

Cevap: *Zaman zaman telefon ile rakiplerimiz ile bilgi alış verişinde bulunuyorum.”*

85. 17.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait ?” sorusuna, Yurtbay Seramik yetkili satıcısı ...**Şti. satış sorumlusu** ...**Şti.**..., “Nakliye bizim tarafımızdan ödenmektedir. Yaklaşık olarak Nisan 2001 tarihinden itibaren nakliyeyi biz ödüyoruz. Tüm seramik kaplama firmaları yaklaşık aynı anda nakliyeyi alıcılardan almaya başladılar” cevabını vermiştir.

5120

86. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “nakliye maliyeti”ne ilişkin soruya, Ege Grubu yetkili satıcısı ...**A.Ş. ortağı** ...**A.Ş.**..., “...Nakliyenin tarafımızca ödenmesi maliyetlere %2-5 oranında yansımaktadır” cevabını vermiştir.

87. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Nakliyeyi sizin ödemenizin maliyetlere yansımaları ne şekilde oldu?” sorusuna, Yüksel Seramik bayisi ...**Şti. ortağı** ...**Şti.**..., “Yaklaşık %6-7 arasında nakliyenin bizim tarafımızdan ödenmesi maliyetlerimize de yansımıştır...” cevabını vermiştir.

5130

88. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Seramik kaplama ürünlerinde nakliye hangi tarihten bu yana sizin tarafınızdan ödeniyor ? Nakliyenin söz konusu ürünlerde alıcılar tarafından ödenmesi uygulamasına tüm üreticiler aynı anda mı başladılar?” sorusuna, Ege Grubu yetkili satıcısı ...**Şti. ortağı** ...**Şti.**..., “Yaklaşık 1 yıldan beri nakliye tarafımızca ödenmektedir. Diğer üreticilerde peşpeşe bu uygulamaya başladılar. Bizlere nakliye ve kutulamanın peşin ödenen bir maliyet yükü yarattığını ve bu nedenle bu yükün bayilerle paylaşılacağını ifade ettiler” cevabını vermiştir.

5140

89. 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Seranit’ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz? Söz konusu

5150 üreticiler arasında fiyat anlaşmalarının var olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna, Seranit yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. Mağaza Müdürü...., "Seranit 2001 yılının Kasım ayından beri nakliye bedellerini bizden tahsil etmektedir. Diğer üreticilerde aynı zamanlarda bu uygulamaya başladılar, bir iki ay fark eder sadece. Örneğin Ege Seramik 2002 Ocak ayında bu uygulamaya başladı. Nakliyenin alıcılara ödenmesi konusunda üreticilerin anlaştığı konusunda duyulumum vardır. Nakliye birim maliyetlerimize %3,5-%4 ek yük getirdi. Nakliye konusunda tepkiliyiz. Ancak tüm üreticiler aynı uygulama içerisinde olduğu için yapacağımız bir şey yoktur. 2002 yılının Haziran ayında üreticilerin bir fiyat tespiti anlaşması yaptığı şeklinde duyulumum vardır" cevabını vermiştir.

5160 **90.** 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seranit'ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz?" sorusuna, Seranit yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. yetkilisi...., "Seranit'ten yapmış olduğumuz alımlarda 2002 yılının Nisan ayından bu yana nakliye bize aittir. Nakliye bedelinin alıcılara ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticilerinin arasında bir işbirliği anlaşması yapıldığına ilişkin bir duyulumum mevcuttur" cevabını vermiştir.

**91.** 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Toprak Grubu yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. Yetkilisi.... şu cevapları vermiştir:

"Soru: Seramik kaplama üreticileri arasında nakliyenin alıcılara ödenmesi konusunda bir anlaşma yapıldığına ilişkin duyulumunuz mevcut mudur?"

5170 Cevap: 1 Nisan 2001'de Eczacıbaşı, Toprak Seramik ve Kale Seramik arasında nakliye konusunda bir anlaşma yapıldığını duydum. Toprak Seramik'in satış elemanları bize bunu kendileri ifade ettiler. Biz daha sonra Eczacıbaşı ve Kale Seramik'e sorarak böyle bir olayı teyid ettirdik. Nakliyeden dolayı maliyetlerimiz %4 arttı. Nakliyeden dolayı özellikle küçük bayilerin zorlandığı olmuştur. Nakliyenin alıcılara ödenmesine önce Eczacıbaşı Seramik geçmiştir.

Soru: Seramik kaplama ve vitrifiye üreticileri arasında seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde fiyat tespiti anlaşması yapıldığına yönelik duyulumunuz mevcut mu?"

5180 Cevap: Bu üreticiler arasında söz konusu ürünler için fiyat anlaşmaları olduğu gerçektir. Mal alımı yaptığımız üreticilerin müdürleri bize rakipleriyle anlaştıklarını ifade etmişlerdir. Seramik kaplama ve vitrifiye üreticileri aynı zamanda iskonto oranlarını ve vade sürelerini de beraberce tespit etmektedirler. Bu üreticilerin liste fiyatlarındaki fiyatlar birbiriyle aynıdır."

**92.** 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Granist bayisi ....Ltd. Şti. Müdürü.... şu cevapları vermiştir:

"Soru : Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait?"

Cevap: Granist'in ürünlerinde nakliye alıcıya aittir. Granist 2002 yılının 4. ayından itibaren nakliyeyi alıcıya yüklemiştir. Nakliye %3 oranında maliyetlerimizi artırdı. Nakliyenin alıcılara ödenmesi küçük bayileri zor duruma düşürmüştür.

5190 Soru : Seramik kaplama üreticileri arasında bir fiyat anlaşması yapıldığına ilişkin duyulumunuz var mı?"

Cevap: *Seramik kaplama üreticilerinin 2002 yılının 4 ya da 5. ayında bir fiyat anlaşması yaptıklarını duydum. Hatta Söğüt Seramik ve Tamsa Seramik'i almamışlar diye de duydum.*"

5200 **93.** 02.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Bozüyük Seramik ve Ercan Seramik teşebbüslerinin satışını yaptıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedelleri hangi tarafça karşılanmaktadır?" sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça, "2001 Yılı Haziran ayından itibaren bu şirketlerin sattıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedeli alıcılar tarafından karşılanmaktadır. Nakliye bedelinin alıcılar tarafından ödenmesi maliyetlerimizde %1-3 arasında azaltma yaratmıştır" cevabını vermiştir.

5210 **94.** 17.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "10-15 yıldan beri Uşak Seramik'in bayiliğini yapmakta olduğunuzu ifade ettiniz. Bu şirketin satışını yaptığı seramik kaplama ürünlerinde nakliye bedeli hangi tarafça karşılanmaktadır?" sorusuna, Uşak Seramik bayisi ....Ltd. Şti. ortağı...., "2002 yılının Mart-Nisan aylarından itibaren bu ürünler için nakliye bedeli tarafımızca (alıcılar) karşılanmaktadır. Seramik kaplama üreticilerinin nakliye bedelini alıcılara ödetmek hususunda anlaşma yaptıklarına ilişkin duyurumuz vardır" cevabını vermiştir.

**95.** 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Kaplama ve vitrifiyede nakliye bedelleri hangi tarafa aittir?" sorusuna, Kale Grubu yetkili ...A.Ş. Satış Müdürü...., "Kaplama 2 seneden beri nakliye bedelini biz ödüyoruz. Bu uygulama sıkıntı yaratmaktadır. Vitrifiyede fabrika ödemektedir" cevabını vermiştir.

5220 **96.** 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Ercan-Bozüyük Seramik'ten almış olduğunuz kaplama malzemelerinin nakliyesi hangi tarafça karşılanmaktadır?" sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik bayisi ....Ltd. Şti. yetkilisi...., "Nakliye bedeli 1,5 yıldan beri tarafımızca ödenmektedir. Nakliye uygulaması sıkıntı yaratmaktadır" cevabını vermiştir.

**97.** 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seramik kaplama ve vitrifiyede nakliye bedelleri kim tarafından ödenmektedir?" sorusuna, Toprak Grubu yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. ...., "Kaplama biz ödüyoruz. Vitrifiyede önce ödüyor sonra Toprak'tan tahsil ediyoruz. Nakliye bedellerinin tarafımızca ödenmesinden şikayetçiyiz. Tüm seramik üreticilerinin nakliye bedeli konusunda Serkap'ta toplandıkları konusunda duyurumuz vardır" cevabını vermiştir.

5230 **98.** 04.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "nakliye maliyeti"ne ilişkin soruya, Ege Grubu ...A.Ş. ortağı...., "...Nakliye nihai ürün fiyatını %3 oranında etkilemektedir..." cevabını vermiştir.

## H.2.2. Değerlendirme

5240 Yukarıda yer verilen delil ve tespitler seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin (a single continuing agreement) varlığını göstermektedir. Unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan bu anlaşma ve uyumlu eylem, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin tamamı, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiş; *hard core* kartel oluşturmuştur. "Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi" ile "arz miktarının kontrolü-

pazar paylaşımı”, açık-per se rekabet ihlalidir. “Rekabete duyarlı bilgi değişimi” konusunun ise kısaca açıklanması yerinde olacaktır.

Rekabet Kurumu’ndan, 15.05.1998 tarih ve 1054 sayı ile Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği’ne gönderilen ve menfi tespit verilmesinin hangi koşulların yerine getirilmesi halinde mümkün olacağını gösteren yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

5250 “...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 5260 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:

5270 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) tablolandırılmalıdır.

2. Herhangi bir veri grubuna dayanılarak teşebbüslerin birbirleriyle karşılaştırıldığı tablolar hazırlanmamalıdır.

5280 3. Tablolarda yer alan istatistik 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.

5290 6. Fiyatların, üretimin, satışların ve kapasite kullanım oranlarının gelecekteki durumlarına dair tahminler yapılmamalıdır.

7. Teşebbüs Birlikleri, verilerin toplanması ve tablolaştırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete hassas bilgileri (özellikle teşebbüslerden toplanmış bireysel miktar verileri) 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.

5300

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.”

Kurul'un 08.08.2002 tarih ve 02-47/586-M sayılı Gübre Üreticileri Derneği kararında ise şu ifadeler yer almaktadır:

5310

“Gübre sektöründeki potansiyel rekabet ihlallerinin gerçekleşmesine engel olunması ve rekabetçi pazar yapısının oluşturulması için bilgilerin toplanması ve dağıtılması aşamalarında;

1- Miktara ilişkin verilerin (kapasite, üretim, satış, ihracat, ithalat) ve kapasite kullanım oranlarının gösterildiği tablolar, bu tür verilerin teşebbüs veya ekonomik birlik teşkil eden teşebbüs grupları bazında bilinmesine imkan vermeyecek şekilde hazırlanmalıdır. Ayrıca gübre üreticisi teşebbüsler, Gübre Üreticileri Derneği [GÜD]'e bu verileri detaylı bilgiler (il bazında bayilerine gübre sevk icmalleri gibi) şeklinde göndermek yerine, toplamlar şeklinde göndermelidir,

5320

2- Dağıtılan istatistiklere ek olarak teşebbüslerin karşılıklı rekabetçi davranışlarını etkileyebilecek herhangi bir yorum, analiz veya tavsiyeye yer verilmemelidir,

3- Her bir ürün türünden belirli bir dönemde üretilen miktarların gösterildiği tablolar bu listedeki bireysel bilgilerin açıklanmamasına yönelik prensiplere aynen uyularak hazırlanmalıdır,

4- Fiyatların, üretimin, satışların ve kapasite kullanım oranlarının gelecekteki durumlarına dair bilgiler yayınlanmamalıdır,

5- GÜD, verilerin toplanması ve tablolaştırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete duyarlı bilgileri (özellikle teşebbüslerden toplanmış bireysel miktar verilerini) GÜD üyelerinden ve üçüncü kişilerden gizli tutmalarını sağlamalıdır,

5330

6- Verileri gösteren tablolar, verileri ait olduğu dönemden itibaren iki ay geçmeden yayınlanmamalıdır,

şeklindeki prensiplere uyulması gerektiğinin GÜD'e bildirilmesine karar verilmiştir.”

Bu açıklamalar çerçevesinde, Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Granist, Kaleseramik, Kütahya Seramik, Pera, Seramiksan, Seranit, Söğütsen, Tamsa, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in, seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; dolayısıyla aynı

5340

Yasa'nın 16 ncı maddesinin 2 nci fıkrası uyarınca para cezası uygulanması gerektiği kanaatine varılmıştır.

### H.3. SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI

#### H.3.1. Delil ve Tespitler

- 5350 Bu iddiaya ilişkin delil ve tespitler sunulmuştur.
1. Toprak Grubu'nda bulunan 14.12.1994 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
  2. Toprak Grubu'nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
  3. Toprak Grubu'nda bulunan 08.02.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
  4. Toprak Grubu'nda bulunan 27.03.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
- 5360 5. Toprak Grubu'nda bulunan 21.04.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
6. Toprak Grubu'nda bulunan 18.07.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:  
*"18.7.1995  
Sektör Toplantısı Vit.  
Vitrifiye / 21. Temmuz  
25 Temmuz 1995 tarihli liste çıkacak  
Dönemin ...  
Ağ. Ey. Ekim 15/12  
Büyük bayilere 30/12  
Tek parçalara %8  
Tk. parçalara %12  
4 Mayıs 1995 tarihli liste  
95/3 dönem  
KDV..."*
7. Toprak Grubu'nda bulunan 23.08.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
- 5380 8. Toprak Grubu'nda bulunan 11.10.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:  
*"11 Ekim 1995  
Sektör Toplantısı V.S.T.  
  
7840 Çan 5000  
... 4.000 – 4.500  
Kütahya  
...  
780 --- 700  
...1 ay*
- 5390



...  
20/10/95  
15000 Toprak  
Ekim sonu en geç 95/3'e geçelim  
Önümüzdeki hafta toplanalım."

9. Toprak Grubu'nda bulunan 13.10.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5400 10. Toprak Grubu'nda bulunan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"Sektör Toplantısı (Vit.)  
Yeni çıkacak listeden sizlerin ... ayırımına uyarız.  
Gelibolu 10  
Truva 10+10 – Asos (Eş fiyat)  
Ort vade: 15/2"

11. Toprak Grubu'nda bulunan 20.10.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

5410

"20.10.1995  
Sektör Toplantısı  
Vit. için yeni bir liste hazırlanacak  
Tek parça da kırıklar için kalite ayırımı...  
Ekonomik takımlarda bir takım seçilerek ... fiyatı tespit edilmeli  
%20 lik zam çok ...  
25/10 da Dasa'da top."

12. Toprak Grubu'nda bulunan 25.10.1995 tarihli belge, 20.10.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

5420

"25.10.1995  
Sektör Toplantısı  
95/2  
Tek parça 28x35  
28x45  
40x50 %5  
İçten ...  
Alt. Klz.

5430

*Diğer Parçalar %5-10 zam yapılsın.*

*Takımda  
Ort. %10 zam  
Luxlerde 10 un üzerinde zam.  
Ekonomik tk.ların içinden 1 tk seçilerek %5  
Ön yazı önemli  
Mart sonu vade yapılsın."*

5440 13. Toprak Grubu'nda bulunan 01-02.11.1995 tarihli belgelere yukarıda yer verilmiştir.

14. Toprak Grubu'nda bulunan 06.11.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

15. Toprak Grubu'nda bulunan 28.11.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

16. Kale Grubu'nda bulunan 17.06.1996 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5450

17. Kütahya Grubu'nda bulunan 25-26.06.1996 tarihli belgelere yukarıda yer verilmiştir.

18. Eczacıbaşı Grubu'nda bulunan 03.02.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, belgedeki tabloda yer alan Kaleseramik satış koşullarının gerçeği yansıttığı; ilerleyen bölümlerde yer verileceği üzere, 10.11.1998 ve 23.11.1998 tarihlerinde Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Hitit, Kale Grubu, Serel, Söğüt Seramik ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile primlere ilişkin olarak bir toplantı yapıldığı ve müşterek kararlar alındığı; Kaleseramik'in, "Troy" isimli ikinci markasını, 1998 yılı Şubat ayı içerisinde, belgede yer alan koşullarla piyasaya sürdüğü; Kalevit Roca'nın 13.03.1998'de, Eczacıbaşı Yapı'nın ise 19.03.1998'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

5460

19. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler yukarıda yer verilmiştir.

20. Sersa Yönetim Kurulu'nun 19.06.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Genel ekonomik durum ve sektöre ilişkin piyasa durumu, Başkan Sn. Şadi Burat ve üyelerce değerlendirildi. Üreticilerin ve pazarlamacıların iştiraki ile genelde piyasa durumunun görüşüleceği bir Sektör Toplantısı'nın 4 Eylül 1998 Cuma günü, saat 14:00'te düzenlenmesi ve organizasyonunun Genel Sekreterlikçe yapılması kararlaştırıldı."*

5470

Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Sektör Toplantısı'nın Divan Oteli'nde 4 Eylül 1998 Cuma günü, saat 14:00'te yapılması, toplantıda iç ve dış pazarlardaki durum, haksız rekabet, beklentiler ve sorunların gündem konuları olarak görüşülmesi ve toplantıya üyemiz olan şirketlerin sorumlu üst düzey yöneticilerinin katılması kararlaştırıldı."*

5480

Sersa Yönetim Kurulu kararlarında bahsi geçen sektör toplantısının tutanağı Kale Grubu ve Sersa'da yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

"Seramik Sağlık Gereçleri Sektör Toplantısı Tutanağı  
Toplantı No: 1  
Toplantı Tarihi: 04 Eylül 1998 Cuma  
Toplantı Yeri: Divan Oteli, İstanbul  
Toplantı Saati: 14:00

5490

Şadi Burat (Sersa Seramik Sağlık Gereçleri Üreticileri Birliği Bşk.)  
Birliğin kuruluş aşamasını ve amaçlarını anlatarak, faaliyetleri ve bugüne kadar yapılan işler hakkında bilgi verdi.

Metin Savcı (Toprak)

1998 yılının I. altı ayında seramik sağlık gereçleri satışlarının olumlu geliştiğini, ancak Temmuz'dan itibaren eğrinin inişe geçtiğini belirterek, küçük üreticilerin ürünlerini büyüklere göre düşük fiyatlarla sattıklarını, pazar paylarının çok daha fazla olduğunu, bu durumda büyük üreticilerin ihracatlarını artırmaları ve rekabeti tam olarak öğrenmeleri gerektiğini, küçük üreticilerin yatırım maliyetlerinin çok düşük olduğunu, piyasa koşullarına göre altı ay çalışıp, altı ay iş durdurabildiklerini, bunun piyasalarda yarattığı olumsuzlukları dile getirdi.

Şadi Burat (Eczacıbaşı)

Haksız rekabet konusunun ciddi bir sorun olduğunu, sayıları önemli ölçüde artmış bulunan küçük ve orta ölçekli bir takım üreticilerin;

- Standart dışı üretim yapmaları,
- Tasarımları kopyalamaları,
- Faturasız satış yapmaları,
- Sigortasız personel çalıştırmaları,
- İş yerlerinin sağlıksız çalışma koşullarında olması,
- Çevre kirliliğine özen göstermemeleri,

gibi sorunlarla baş edebilmek için tüm üyelerin ortak hareket etmesi gerektiğini vurguladı.

Atilla Atalay (Ege)

Ege Vitrifiye'nin piyasada yeni, takım sayısının sınırlı, ancak kapasitenin yüksek olduğunu, kendi dağıtım kanallarını kullandıklarını, piyasada fiyat ve strateji oluşturma konumunda bulunmadıklarını, fiyatı ve stratejiyi Eczacıbaşı Grubu'nun belirlediğini, ancak fiyatı ve piyasayı bozmama konusunda hassasiyetlerini belirterek, satışlarda yaşanan zorlukların yanısıra büyük şirketlerin takımlarda ikinci markaları piyasaya sürmelerinin yarattığı olumsuzlukları açıkladı.

Hüsamettin Onanç (Eczacıbaşı)

Seramik sağlık gereçlerinin dünyada kapasite fazlası olan bir sektör olduğunu, Uzak Doğu ve Rusya'daki krizlerin talep daralması yarattığını, Avrupa Birliği ülkelerinin doymuş pazarlar olduğunu, Türkiye'de yatırımların bu koşullara rağmen devam ettiğini, ihracat fiyatlarının düşük, iç piyasalarda vadeler çok yüksek olduğundan net fiyatların ihracat fiyatlarına geldiğini, artan kapasitelerin pazar daralması nedeniyle fiyatları devamlı aşağı çektiğini, bu koşullarla baş edebilmek için kayıt dışı çalışılarak haksız rekabet yaratan kuruluşlarla yoğun mücadelenin sürdürülmesini ve yatırım kararlarının daha sağlıklı olarak alınmasının gerekli olduğunu ifade etti.

Erol Arat (Çanakçılar)

Piyasanın bugünkü koşullarına rağmen çok kötümser olmadığını, yeni fırın yatırımını yakıt giderlerini azaltmak, maliyetleri düşürmek için yaptıklarını, Türkiye teknoloji üretmediğinden yeni teknolojileri satın almak zorunda olduklarını belirtti.

Tolun Vural (Toprak)

Türkiye'de İtalya ve İspanya'da olduğu gibi yerleşik markaların bulunmadığını, Sersa'nın esas amacının Türkiye imajı yaratmak ve yerleştirmek olduğunu, fiyatlarımızın Orta ve Doğu Avrupa, kalitemizin ise İtalya ve İspanya düzeyinde bulunduğunu, Türkiye'de kişi başına gelirin henüz gelişmiş ülkelere göre çok düşük,

tüketimin az olduğunu, yurtiçi tüketimin zamanla artacağını, gelişmiş ülkelerin bu üretimden vazgeçerek Doğu Avrupa ülkelerine kaydığını açıkladı.

Hasan Sazcı (Kalevit, Çanakkale)

5550 Türkiye'nin 1980'li yıllardan sonra bir atılım içine girdiğini, geçmişte seramik ürünlerinin kamu sektörü dışında tekellerin elinde bulunduğunu, günümüzde bu yapının değiştiğini, bu gelişmenin gerekli ve doğal bir süreç olduğunu, ancak bu gelişimin kontrolden çıktığını, eğer özel sektör sahipleri tarafından bir kontrol yapılabilseydi bu dağınıklığın ortadan kalkabileceğini, sektördeki kuruluşların rekabet koşulları ve pazarın oluşmasında dikkatli davranmaları gerektiğini, on yıl öncesine kadar Türkiye'nin genellikle iç pazar için üretim yaptığını, üreticilerin kendi kendilerine koşullarını zorlaştırdıklarını, İtalya ve İspanya'nın hedef alınarak, bu parkurda koşmak isteyen üreticilerin koşulların gerektirdiği doğru davranışlar içinde olmalarını, kaplama malzemelerinde olduğu gibi sağlık gereçlerinde de kapasite fazlalığının yarattığı pazar daralmasının getirdiği sorunların yaşanmaya başladığını, 5560 sağlık gereçlerinde %50 - %50 yabancı firma ile ortaklık kurduklarını, yeni yapılan yatırım ile kapasite artışına gittiklerini, ilk etapta 700.000 adet üretimi hedeflediklerini, ancak hedeflerinin 1.250.000 adede varmak olduğunu belirtti.

Çanakkale Grubu'nun seramik sektöründe ürün yelpazesi en geniş kuruluş olduğunu, ürün yelpazesini genişletmenin her zaman yararlı olmayabileceğini, ancak pazarın doğru saptanması, iyi organize ve koordine olunması halinde yeni yatırımlar için güzel bir piyasa kurulabileceğini ve şirketlerinin globalleşerek dünya pazarına girmeyi hedeflediğini açıkladı.

5570 Seramik sağlık gereçlerinin uzun vadelerle satıldığını, girdilerin ise kısa vadeli olarak temin edilebildiğini, bu nedenle işletme sermayelerinin eridiğini, enflasyona ve girdi fiyatlarındaki artışa paralel ürün zamları yapılamadığını, ancak bu durumu sektörde bulunan kuruluşların yarattığını, bu uygulamaları devam ettirerek kendi bindiğimiz dalı kesmemek gerektiğini vurguladı.

Atilla Atalay (Ege)

5580 Türkiye pazarı için bir araştırma yapılarak durumun daha net görülmesinin sağlanmasını, yatırımları yöneticilerin yönlendirdiğini, bu yönlendirmenin daha sağlıklı verilere dayandırılması gerektiğini, bayilerin rekabette daha etkin kullanılabileceğini, Ege Vitrifiye'nin 500.000 adet üretim yaptığını, ancak fabrikanın 1.200.000 adet üretime göre dizayn edildiğini belirtti.

Ufuk Saka (Ege)

Sektördeki lider kuruluşların ikinci marka ürünlerini pazara sunmalarının doğru bir yöntem olmadığını, ayrıca bazı büyük kuruluşların fason üretim yapmalarının pazarı bozduğunu vurguladı.

Metin Savcı (Toprak)

Seramik sağlık gereçlerinde hedef kitle,

1. Nihai tüketici, kullanıcı

2. Aracılar, müteahhit ve kooperatifler.

5590 Nihai tüketiciler için marka, kalite, tasarım vb. özelliklerin önemli olduğunu, aracılardan ise genel olarak sadece fiyatla ilgilendiklerini, bu anlayışı değiştirecek, kalitenin önemini ortaya koyacak, girişimlerde bulunmanın gereğine değindi.

Ahmet Ulukuş (Toprak)

Ürünlerin %70-80 müteahhitler tarafından kullanıldığını, korsan üreticilerin ürünleri çok ucuza mal ederek sattıklarını, bayilerin bu ucuz ürünlerle diğer üreticileri kullanarak fiyatları düşürdüklerini, haksız rekabet ile mücadelenin en önemli sorun olduğunu belirtti.

5600

Sadi Burat (Eczacıbaşı)

Sektörde kayıtdışı ekonomiyi kullanarak büyüyen önemli bir kesim olduğunu, bunun yasalara uygun, ekonominin kurallarına göre yaşamını sürdüren kuruluşları zor durumda bıraktığını, bu nedenle haksız rekabet ile mücadelenin Birliğin en önemli konusu olduğunu ve üyeleri koruyacak ama haksız rekabeti önleyecek yöntemlerin gereken uzlaşma sağlanarak belirlenebileceğini, Türkiye genelinde tüketimi, küçük üreticileri kapasitelerini ortaya koyabilecek bir araştırmanın çok yararlı olacağını ifade ederek toplantıyı kapattı.

Katılımcı Listesi

5610

Adı- Soyadı:

Firma Adı:

1. Feral Üngör

Sersa

2. Ufuk Saka

Ege Vitrikiye

3. Tayfun Alp

Çanakçılar

4. M. Fatih Kekeç

Serel Seramik

5. Şadi Burat

Eczacıbaşı Vitra

6. Basri Sezer

Sersa

7. Yüksel Güner

Sersa

8. Hasan Sazcı

Çanakkale Seramik-Kalevit

9. Tolun Vural

Toprak Seramik

5620

10. Atilla Atalay

Ege Pazarlama

11. Aydın Görel

Ege Pazarlama

12. Mehmet Anadol

Kale Pazarlama

13. Hüsamettin Onanç

Eczacıbaşı

14. A. Kıvanç Eren

Elginkan Holding (Eleks)

15. Sinan Baykara

Çanakçılar Seramik A.Ş.

16. Erol Arat

Çanakçılar Seramik A.Ş.

17. Faik Özgiller

Çanakçılar Seramik A.Ş.

18. Ahmet Ulukuş

Toprak Seramik

19. Metin Savcı

Toprak Seramik”

5630

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 28.09.1998'de, Kalevit Roca'nın 30.09.1998'de, Toprak Seramik'in ise 05.10.1998'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**21.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 13.10.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

**22.** Ege Grubu'nda bulunan 10.11.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5640

**23.** Ege Grubu'nda bulunan 23.11.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Kale Grubu'nun 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da %1,5'a; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi minimum %2-maksimum %4'ken; 1999'da %0,5; 1; 1,5 ve 2 olmuştur. Serel ise, 1998 yılında %2

5650 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da, %1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürmüştür. Benzer şekilde, Toprak Grubu da, 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da, %1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürmüştür. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi maksimum %5'ken; 1999'da %4 olmuştur. Eczacıbaşı Grubu da, 1999'da, yukarıdaki belgede yer alan prim sistemini uygulamıştır. Bu toplantının ardından Eczacıbaşı Yapı ve Kalevit Roca'nın 27.11.1998'de fiyatlarını artırdığı da tespit edilmiştir.

Bu noktada, Uşak Seramik Pazarlama Müdürü Haluk Kalaycı'nın, Genel Müdür Nevzat Çetin'e sunduğu 11.12.1998 tarihli yazıya yer verilmelidir:

5660 *"Sektörümüzde erken ödeme primleri 23.11.1998 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 30 günlük %7,50 oranına göre yeniden düzenlenmiş bulunmaktadır. Finansman ihtiyacımızın karşılanması ve bayii risklerinin düşürülmesi amacıyla bugünden geçerli olmak üzere erken ödeme primimizin bu orana göre uygulamaya alınmasını tensiplerinize arz ederim"*

Söz konusu yazının ekinde, Eczacıbaşı ve Kale gruplarının erken ödeme primlerini %7,5 oranına göre belirlediklerine ilişkin "Erken Ödeme Prim Çizelgeleri" de sunulmuştur.

5670 **24.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 08.12.1998; Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

5680 **25.** Ege Grubu'nda yapılan yerinde incelemede, Kale Grubu'nun 03.11.1999 tarihinde, Eczacıbaşı Grubu'ndan Engin Bayraktar'a, Ege Grubu'ndan Mehmet Taner'e, Serel'den Önder Kıratlılar'a ve Toprak Grubu'ndan Metin Savcı'ya; 15.11.1999 tarihinde ise Ege Grubu'ndan Mehmet Taner'e faks yoluyla yazı gönderdiği tespit edilmiştir. Söz konusu yazının ekinde Kale Grubu'nun 15.11.1999'dan itibaren uygulayacağı erken ödeme primini, %6,5'dan 6'ya düşüreceğine ilişkin olarak yetkili satıcılarına yaptığı duyuru yer almaktadır. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Grubu'nun erken ödeme prim oranını 03.11.1999'da, %6'dan 5,5'e; Toprak Grubu'nun 11.11.1999'da, %6,5'dan 6'ya; Ege Grubu'nun ise 01.12.1999'da, %6,5'dan 6'ya düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Yapı 27.10.1999'da, Ege Vitrikiye ile Kalevit Roca 01.11.1999'da, Toprak Seramik ise 03.11.1999'da fiyatlarını artırmıştır. Ege Vitrikiye ile Kalevit Roca'nın 01.12.1999'da, Toprak Seramik'in, Aralık ayı için geçerli olacak şekilde 03.12.1999'da, Eczacıbaşı Yapı'nın ise 15.12.1999'da fiyatlarını yeniden artırdığı da tespit edilmiştir.

5690 **26.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 19.11.1999 tarihli toplantısına<sup>43</sup> ilişkin olarak Sersa'da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

*"Sersa Y.K.*

*...  
Ecz – Norm: %45 - %50 payı*

<sup>43</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Kale Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

*Serel – Arsel: %30 civarında  
35 \$ kutulu takım. ... USD'ye satıyor. Yakıt maliyeti yok.  
İhraç fiyatları 5,5 \$ - 4,4 \$”*

5700 Yukarıda da belirtildiği üzere, Kalevit Roca 01.12.1999'da, Toprak Seramik ise, Aralık ayı için geçerli olacak şekilde 03.12.1999'da fiyatlarını artırmıştır. Aynı dönemde Çanakçılar'ın da fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

27. Toprak Grubu'nda bulunan 01.05.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

28. Sersa Yönetim Kurulu'nun 09.06.2000 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

29. Ege Grubu'nda bulunan 02.11.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5710 30. Ege Grubu'nda bulunan 13.11.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*“13.11.2000  
Sektör Toplantısı (Vitrifiye)  
Sn. T. Özçelik / Sn. E. Erel / Sn. Önder Kıratlılar / E. Kefli / Şadi Burat / Engin Bayraktar / Metin Savcı / M. Taner.*

*Timder-Tüyap fuarına 250 m2 max sınırlandırıyoruz.  
Bu konu YEM fuarından sonra karar verilecek.  
23 Kasım 2000 Perş YEM Güven Cantürk ile görüşülecek.*

5720

- *Vitr. geleceği ne olacak? (Önder Bey)*
- *Haksız rekabeti önlemede Sersa'nın payı ne olur?*
- *Fiatlar nerelere çıkarılabilir.*
- *Serkap toplantı notları gelecek (Şadi Burat)*

*Üretim 13-14 mio/ad kapasite var (Tümü kullanılmıyor).  
Kapasite Avrupa birincisi.  
Nüfusun %8-15 i arasında tüketim var.  
Üretici firmalar Sersa'ya 2 şer üye verecek.  
Şu anda Başkan Tolun Bey (Toprak)  
Bundan sonra Hasan Sazcı olabilir.*

5730

*Nakliye Komitesi (İnceleme) kurulacak.  
Kaplama → T. Özçelik  
Vitrifiye → E. Bayraktar  
Çalışma grubu oluşturulacak*

*Artema  
50 Hammadde  
25 İşçilik Armatür  
15 Plastik ve yan sanayi”*

5740

31. Ege Grubu'nda bulunan 28.11.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

32. Ege Grubu'nda bulunan 28.11-13.12.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

33. Ege Grubu'nda bulunan 14-15.12.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5750 34. Ege Grubu'nda bulunan 22.02.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*"22/02/2001*

*...14.00 ELMOR'da sektör topl..."*

35. Ege Grubu'nda bulunan 27.02.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 28.02.2001'de, Ege Vitrikiye ile Kalevit Roca'nın ise 01.03.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

5760 36. Ege Grubu'nda bulunan 20.03.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Vitrikiye'nin 01.04.2001'de, Eczacıbaşı Yapı'nın 02.04.2001'de, Kalevit Roca'nın 03.04.2001'de, Serel'in 11.04.2001'de, Toprak Seramik'in ise Nisan ayı için geçerli olacak şekilde 12.04.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir. Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye ve Serel'in 01.05.2001'de, Kalevit Roca'nın 02.05.2001'de, Toprak Seramik'in ise Mayıs ayı için geçerli olacak şekilde 08.05.2001'de fiyatlarını yeniden artırdığı da tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %7'ye; Ege Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 29.03.2001'de %7'ye; Toprak Grubu'nun %3 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %5'e; Serel'in %3,5 olan erken ödeme primini, 26.03.2001'de %5'e; Kale Grubu'nun %4 olan erken ödeme primini, 03.04.2001'de %5'e; 12.04.2001'de ise %7,5'a yükselttiği de saptanmıştır.

5770

37. Ege Grubu'nda bulunan 21.05.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, ilgili belgede yer aldığı üzere, Eczacıbaşı Grubu'nun 22.05.2001'de yaptığı duyuru ile 28.05.2001 itibarıyla erken ödeme primini %6,5'a indirdiği; Eczacıbaşı Yapı'nın 31.05.2001'de, Ege Vitrikiye'nin 01.06.2001'de, Kalevit Roca'nın 06.06.2001'de, Serel'in ise 14.06.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

5780 38. Toprak Grubu'nda bulunan 05.06.2001 tarihli belge, Eczacıbaşı Grubu'nun "Haziran Ayı Fiyat Listesi"ni Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir.

39. Timder'in 04.07.2001'de Hotel İstanbul Conti'de düzenlediği "Seramik-Vitrikiye" konulu toplantıya ilişkin olarak gönderdiği yazıya ve Ercan-Bozüyük Seramik'de bulunan bu toplantıya ilişkin notlara yukarıda yer verilmiştir.

40. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.07.2001 tarihli toplantısına<sup>44</sup> ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

5790 *"06/Temmuz/2001*  
*Sersa Yönetim Kurulu*

*...*  
*0,80 – 0,85 \$/kg Ucuz*  
*1,3 \$/kg Pahalı*

*Ocak-Haziran*

<sup>44</sup> Bu toplantının Ege Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.



1,01 \$/kg Ortalama Türkiye Ortalaması  
 Kütahya geçen sene Haziran satışını TL cinsinden yakaladı. Kütahya 2 ay durdu. Şu an %70 çalışıyor.  
 Serel %50 çalışıyor.  
 Karmina 8 milyon 90 gün”

5800 **41.** Ege Grubu’nda bulunan 24.08-25.09.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı’nın 28.08.2001’de, Ege Vitrifiye’nin 01.09.2001’de, Kalevit Roca’nın 04.09.2001’de, Toprak Seramik’in ise Eylül ayı için geçerli olacak şekilde 07.09.2001’de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**42.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 07.09.2001 tarihli toplantısına<sup>45</sup> ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

5810 “5. Nakliye maliyetlerinin bayiler tarafından üstlenilmesi konusu görüşülerek, piyasaların kötü olduğu bu dönemde, bu konu ile ilgili karar alınsa da uygulama şansının bulunmadığı dile getirilerek, konunun daha sonra gündeme getirilmesine karar verildi.”

Sersa Yönetim Kurulu’nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Çanakçılar’da bulunan notta şu ifadeler yer almaktadır:

	<u>İç Pazar</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>
	Serel	600.000	500.000
	Toprak	400.000	300.000
	Çanakçılar	500.000	450.000 (Toplam)
5820	Kütahya		400.000
	Ege		400.000
	Vitra	940.000	820.000

İhraç: 1.41 \$/kgr Serel ihracat  
 1.61 \$/kgr Vitra

Nakliye: Yer kaplamasında var. Çanakkale Seramik (bozmuş)  
 12 Ekim’de SERSA toplantısı bizim fabrikada yapılacak”

5830 Sersa Yönetim Kurulu’nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serel’de bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“07.09.2001  
 Sersa Yönetim Kurulu Toplantısı  
 Turkuaz Seramik-Kayseri üye olmak istiyor.

	<u>İç Piyasa Satış</u>	<u>2000 fiili</u>	<u>2001 tahmini</u>	<u>Gerileme var</u>
	Vitra	940.000 parça	820.000	%87
	Serel	502.854 parça	342.000	%68
	Toprak	420.000 parça	300.000	%71
5840	Çanakçılar	500.000 parça	320.000	%64
	Egevit	...	400.000	? katılmadılar

toplantıya.

<sup>45</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Eczacıbaşı Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Vitra fiyat endeksi:

Kemer = 114

Bergama = 100

Y. Akdeniz = 70

Norm = 45 (9 \$ NN / parça fob factory nakliye dahil)

%20 + %10 = 12\$ / parça başı satılır.

5850 12\$ Lavabo

12 \$ ...

8 \$ Ayak

24 \$ Klz. $\Sigma$  56 \$ 78.000.000 TL

1,6 \$ / kg Vitra

1.41 \$ / kg Serel

İhracatta %80 satış (üretimin)

%77 parasal satış.

5860

...

Toprak Karo: 300 km'den sonra nakliye masrafı bayiye aittir."

**43.** Ege Grubu'nda bulunan 26.09.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Vitrikiye'nin 01.10.2001'de, Serel'in ise 09.10.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**44.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 12.10.2001 tarihli toplantısına<sup>46</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

5870 "Son ekonomik durum ve piyasanın durumu görüşülerek, 6 firmadan 4'ünün %50-60 civarında bir KKO ile çalıştığı belirtildi."

Sersa Yönetim Kurulu'nun 12.10.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

"12/Ekim/2001 Cuma

Sersa Yönetim Kurulu

Çanakçılar Seramik – Zonguldak

...

5880 Kütahya %60

Toprak %50

Vitra %80 3.100.000 Adet/yıl ihracat %80 İhracat (Parasal %78)

Serel %50

Çanakçılar %30 %20 ihracat  $\Sigma$  Kapasite 1.200.000 - Aylık 35.000

Standart dışı üretim

Sigortasız işçi

Engellenmeli (Haksız rekabet)

Faturasız mal satışı

Sendikasız işçi çalıştırma

5890

Bir sonraki toplantı 7 Kasım Çarşamba Saat 14:00 Kartal/Vitra

<sup>46</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Stok:

Çanakçılar 100.000 adet (2,5 - 3 ay üretim karşılığı)

Kartal Vitra 200.000 adet (1,5 - 2 ay üretim karşılığı)

Serel (2 - 2,5 ay üretim karşılığı stok uygundur) dedi.

İşçilik'in Toplam Maliyetler İçindeki Yeri:

Toprak: %42

Serel: %30-35..."

5900

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 30.10.2001'de, Ege Vitrifiye'nin 01.11.2001'de, Serel'in ise 08.11.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**45.** Toprak Grubu'ndan Aysel Aydın'ın, Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı'ya sunduğu 26.10.2001 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

"Metin Bey,

5910

Yukarıdaki dosyada Toprak – Serel – Ege – Çanakçılar Takım ve Tek Parça vitrifiye fiyat karşılaştırması net vadeli olarak yapılmıştır. Yaptığımız karşılaştırmada şu anda piyasada en ucuz Ege Vitrifiye'nin olduğu görülmektedir. Pazarlama Müdürüyle görüştüğüm kadarıyla Vitrifiyede stok eritme operasyonu yaptıklarını ve bayi alış listesindeki peşin esaslı fiyat üzerinden %5-35 arasında iskonto yaptıklarını (stoğa göre) ve Ocak ile Nisan arasında değişen vadeler uyguladıklarını belirtmişlerdir. Dolayısıyla Ege'ye göre yalnızca bizim fiyatlarımız değil Serel'in ve hatta Çanakçıların fiyatı bile yüksek kalmaktadır. Serel ile karşılaştırıldığında aramızda fazla fiyat farkı olmadığı görülmektedir. Bilgilerinize sunarım, Saygılar."

5920

**46.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına<sup>47</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

"Üyeler(e) son ekonomik durum ve fabrikaların son kapasite durumları hakkında bilgi verildi. Firmaların genelde düşük kapasite ile çalıştıkları belirtildi. Yurtiçi ve yurt dışı piyasalardaki rekabet ve fiyat koşulları görüşülerek daha akılcı pazarlama politikalarının uygulanması gerekliliği konusunda görüş birliğine varıldı."

Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

5930

"15/02/2002 Manisa

Sersa Yönetim Kurulu

Kütahya, Toprak, Çanakkale, Serel, Çanakçılar, Ege.

Çanakkale:

Karo:

1 ay kapalı.

Ocaktan itibaren %50 karo.

Bayramdan sonra %70

Vitrifiye:

5940

<sup>47</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Ege Grubu, Kale Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Kurulu kapasite: 600.000.  
Adet 596.000 2001 Fiili  
Adet 700.000 2002 Hedef  
%60 Roca  
%40 İç Pazar (2001 fiili)  
%40 Roca  
%60 İç Pazar (2002 hedef) İç Pazar için bir ekonomik  
seri hazırlıyorlar.

5950

Kütahya(Heriş):

Aralık sonu durdu.

1 Mart açılacak. Stoksuz olarak başlayacak.

2002 yılında iç pazarda mal sıkıntısı yaşanacak.

Almanya'da Kütahya ve Serel'e bizim fiyatlarımızı önermişler. İkisi de kabul etmemiş.

6 senelik fabrika.

4-5 senedir üretimde.

1,2 milyon kurulu kapasite.

300.000 adet 2001 gerçekleşen.

5960

Carmina: 65 Milyon+KDV Peşin! Fabrika çıkışı

Çanakçılar:

1,8 milyon kurulu kapasite.

600.000 adet 2001 gerçekleşen.

Toprak:

800 kurulu kapasite.

600 2001 üretimi.

5970

İç piyasa için sadece stoktan

Üretim ihracata yönelik?!

Serel:

1.840 kurulu kapasite.

1.100.000 2001 üretimi.

%55 üretimi ihracat

Eczacıbaşı:

3.000.000 kapasite.

5980

2.200.000 ihracat.

800 İç Pazar.

Ege:

850.000 kapasite.

550.000 2001 üretimi.

İdeser:

1.000.000 kapasite ile geliyor!

5990

Kütahya Heriş:

Hela taşı için piyasa fiyatı 15 milyon. Bu fiyata nasıl üretilir?

Tolun Vural:

*Bayi stok yapmıyor. Bu sebeple üreticiden ucuz mal bekliyor. Stok yapsa fiyatların artmasını ister.*

Hasan Sazcı:

*Pazarlamacılar rakibin bir fiyatını bulup üreticisinden ucuz mal bekliyor.*

6000

*Türkiye'nin tüketim kapasitesi: 4.500.000 adet  
Roca 48-50 \$/takım (4 parça) fiyatla Çanakkale'den mal alıyor.*

Tolun Vural:

*Yurt dışında birbirimizin pazarına girmektense fiyat aynı olsa bile başka ülkenin pazarını almalıyız.*

*Roca üretim kapasitesi: 28 milyon adet*

Çanakçılar (Zeynel Kibar):

6010

*Kapasitenin 1/3 ünü kullanıyoruz.  
İhracata yöneldik.  
Ucuz takım üretmeyi istemiyoruz ama ismimizi duyurmak için satmalıyız. Ucuz takımları toplam satışın %10 unda tutmak istiyoruz.  
Helataşı - Klozet satışları tamamen zarar*

*Küçük üreticilerin de katılacağı bir toplantı düzenlenecek.*

*Bir sonraki toplantı Toprak Seramik'de (Bozüyük)  
Mart'in üçüncü Cuması (22 Mart)..."*

6020

*Serel'de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.*

Yapılan incelemeler neticesinde, Çanakçılar ile Kütahya Vitrifiye'nin Şubat 2002'de, Ege Vitrifiye'nin 01.03.2002'de, Serel'in ise 06.03.2002'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

47. Ege Grubu'nda bulunan 01.03.2002 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

6030

48. Sersa Yönetim Kurulu'nun 29.03.2002 tarihli toplantısına<sup>48</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Sektördeki tüm firmaların katılacağı bir sektör toplantısının 3 Mayıs 2002 Cuma günü yapılmasının uygun olacağına, tüm firmalara anket formu gönderilerek üretim ve satışlar ile ilgili bilgi istenmesine karar verildi."*

Sersa Yönetim Kurulu'nun 29.03.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Sersa'da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

*"29 Mart 2002*

6040

*...*

<sup>48</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

*Fiyat politikası*  
*4 parça takım için alt limit*  
*Tek lavabo için alt limit*  
*Klozet için alt limit*

*Standarda uymayan*  
*Faturasıza yaptırım uygulanması.*

...  
*2-3 Mayıs Cuma*  
*Anket Formu – Üye olan olmayan*  
*Ortalama fiyatlar”*

6050

Serel’de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

**49.** Kale Grubu’nda bulunan 04.04.2002 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

**50.** Altın Çini’de bulunan 29.08.2002 tarihli belgeye ve Serkap Yönetim Kurulu’nun 17.10.2002 tarihli toplantısının “Gündem”inde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

6060

**51.** 10.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorular ile Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı’nın cevaplarına yukarıda yer verilmiştir.

### **H.3.2. Değerlendirme**

Yukarıda yer verilen delil ve tespitler, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin (a single continuing agreement) varlığını göstermektedir. Unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrifiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrifiye, Serel ve Toprak Seramik, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. “Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi” açık-*per se* rekabet ihlalidir. “Rekabete duyarlı bilgi değişimi” konusunda ise yukarıda kısa bir açıklama yapılmıştır. Bu açıklamalar çerçevesinde, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrifiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrifiye, Serel ve Toprak Seramik’in, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; buna karşılık, Duravit ile Kılınç Vitrifiye’nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığı kanaatine varılmıştır.

6070

6080

## **H.4. DİKEY KISITLAMALAR YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN’UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI**

### **H.4.1. Delil ve Tespitler**

Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerden bazılarının, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği saptanmıştır. Konuya ilişkin delil ve tespitler aşağıda sunulmuştur.

6090

#### H.4.1.1. Çanakçılar'ın, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

1. Raportörler tarafından yöneltilen "Bayilerinizin satış şartları hakkında bilgi verebilir misiniz? Bayilik sözleşmeniz mevcut mudur?" sorusuna, Çanakçılar Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdürü Dursun Altıparmak ve Yönetim Temsilcisi Erol Arat, "...Bayilerimiz liste fiyatlarımız üzerinden satış yapmaktadır...5-6 yıl önce bayilerimizle yaptığımız bir sözleşme mevcuttu. Ancak şu anda herhangi bir bayilik sözleşmemiz bulunmamaktadır. Elimizde bu uygulanamayan eski bayilik sözleşmesinin bir örneği mevcut değildir. Bayilerimizden bizden aldıkları fiyatların altında satış yapmamalarını istiyoruz..." cevabını vermiştir.

2. Çanakçılar'ın, Rekabet Kurumu'nun bilgi talebine cevaben gönderdiği fiyat listelerinde, "Bayi Satış Fiyatı" şeklinde bir bölümün yer aldığı tespit edilmiştir.

3. Çanakçılar'ın, 1998, 1999, 2000, 2001 ve 2002 yıllarına ilişkin bayilerine yönelik prim sirkülerlerinde, "şirket satış prensiplerine uymak zorunlu olup, prensiplere aykırı satış yapan bayiler prim haklarını kaybedeceklerdir" ifadesi bulunmaktadır.

4. Raportörler tarafından yöneltilen "Çanakçılar Seramik'in 3-4 yıldan bu yana bayiliğini yapmakta olduğunuzu ifade ettiniz. Bu şirketin vitrifiye ürünlerinde size uyguladığı satış koşullarını anlatır mısınız? Çanakçılar'ın vitrifiye ürünlerini hangi fiyat koşulları çerçevesinde satıyorsunuz?" sorusuna, Çanakçılar yetkili satıcısı ....E... Yönetim Kurulu Başkanı ....E..., "Çanakçılar bizlere liste fiyatlarını göndermektedir. Liste fiyatlarına bağlı olarak satış sirkülerleri göndermektedirler. Ortalama 45-60 gün arasında vade almaktayız. Çanakçılar ciro ya da teminat primi uygulamalarında bulunmaktadır. Ancak biz bu primleri almıyoruz. Söz konusu vitrifiye ürünlerini Çanakçılar'ın göndermiş olduğu liste fiyatları üzerinden satıyoruz. Örneğin vitrifiyede Çanakçılar 20+10 iskonto vermektedir bize. 20 rakamı bayilik iskontosunu ve 10 rakamı değişen enflasyon koşullarına göre farklılaşan bir iskontoyu göstermektedir. Liste fiyatları üzerinden yaptığımız satışlarda bu değişen iskonto (%10) bizim kar oranımızı oluşturmaktadır. Çanakçılar'ın liste fiyatlarının üzerinde ya da altında satış yapma imkanımız yoktur" cevabını vermiştir.

#### H.4.1.2. Eczacıbaşı Karo ve Eczacıbaşı Yapı'nın, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

Eczacıbaşı Karo ve Eczacıbaşı Yapı ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, bu şirketlerin ürünlerini pazarlayan ve yine Eczacıbaşı Grubu bünyesinde bulunan İntema'nın Rekabet Kurumu'na yaptığı muafiyet bildirimleri hakkında bilgi verilmelidir:

İntema, 05.05.1998'de, "Kurumunuzun 1997/6 sayılı Tebliğinde belirtilen anlaşmalarımız yazımız ekinde sunulmuştur" ifadesini içeren bir üst yazı ile, Rekabet Kurumu'na, Yetkili Satıcılık, Teşhir-Tanıtım, İş Ortaklığı ve Distribütörlük sözleşmelerini göndermiştir. Bu yazıya Rekabet Kurumu'ndan 18.12.1998'de, "Tarafınızca yapılan ve Kurumumuz kayıtlarına 05.05.1998 tarih ve 1129 sayıyla giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No'lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildiriminizde

eksikliği tespit edilen (Form-1)'in doldurularak ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir" şeklinde özetlenebilecek bir cevap verilmiştir.

Bu arada İntema, 15.10.1998'de, "İntema A.Ş. Franchise Sözleşmesi, İntema A.Ş. Franchise Satış Yönetmeliği, İntema A.Ş. Franchise Teşhir-Tanıtım Sözleşmesi ve İntema A.Ş. Franchise Teşhir-Tanıtım Yönetmeliği'nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi ve 10 uncu maddesi çerçevesinde, Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasını arz ve talep ederiz" şeklindeki bir üst yazı ile muafiyet bildiriminde bulunmuştur.

6150

İntema, 1998/7 sayılı "Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nin yayımlanmasından sonra, 03.03.1999'da, "İntema'nın 28.09.1998 tarihinde Kurumunuz nezdinde yapmış olduğu Muafiyet Bildirimi'ndeki bazı bilgiler değişmiş olup, anılan değişiklikler 1997/2 sayılı 'Anlaşmaların, Uyumlu Eylemler ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Kanununun 10 uncu Maddesine Göre Bildiriminin Usul ve Esasları Hakkında Rekabet Kurulu Tebliği'nin 5 inci madde hükümleri uyarınca bildirilmektedir. Bu vesileyle Ek'te sunulan 'İntema Franchise Sözleşme ve Yönetmelikleri Muafiyet Bildirimi'ndeki Değişikliklere İlişkin Açıklamalar'ın değerlendirilmesini arz ve talep ederiz" şeklindeki bir üst yazı ile, 15.10.1998 tarihli bildirimine, ek bildirimde bulunmuştur.

6160

İntema son olarak 17.02.2003'de Rekabet Kurumu'na menfi tespit başvurusunda bulunmuştur. Başvurunun gerekçesi, ilgili teşebbüs tarafından, "Rekabet Kurumu'nun tüm dağıtım tebliğlerinin yürürlüğüne son vererek 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ni yürürlüğe koyması ve İntema'nın mevcut sözleşmelerinde değişikliklere gitmesi" şeklinde açıklanmıştır. Bu çerçevede, İntema'nın, "Münhasır Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Uygulayıcı Bayilik Sözleşmesi" bildirilmiştir.

6170

İntema'nın 2 nci ve 3 üncü bildirimlerine esas teşkil eden sözleşmelerindeki ilkelerin temel olarak 4 üncü bildirimde de bulunması nedeniyle, aşağıda yalnızca 1 inci ve 4 üncü bildirim konusu sözleşmelerin, "alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellendiği" iddiası ile ilgili bölümleri incelenmiştir:

1. İntema'nın 05.05.1998 tarihli başvurusuna konu olan ve 1998 yılında uygulanan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

**"Madde 5- YETKİLİ SATICI YÜKÜMLÜLÜKLERİ:**

5.a.) Yetkili Satıcı,...bu sözleşme eki Satış Yönetmeliği'nde belirtilen şartlara eksiksiz uyacak, İNTEMA tarafından dönemler itibariyle tespit ve ilan edilmiş, belirlenmiş fiyatlar ve satış koşulları dışında kesinlikle toptan veya perakende, damping olarak nitelendirilecek, spot piyasa yaratacak ticari olsun olmasın herhangi bir satış yapmayacak, Tüketici'nin Korunması'na ilişkin yasa ile sair ilgili yasa hükümlerine uyacaktır. Aksi halde İNTEMA, tek taraflı olarak sözleşmeyi fesih hakkına sahip olduğu gibi Yetkili Satıcı'ya yeniden ürün verip vermemekte, bekleyen siparişleri iptal edip etmemekte, sözleşme ve eki satış yönetmeliğindeki ceza ve tazminat hükümlerini uygulayıp uygulamamakta serbest olacaktır."

6180

2. İntema'nın 17.02.2003 tarihli bildirimine konu olan Münhasır Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

6190



**“MADDE 6- MÜNHASIR YETKİLİ SATICI’NIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

...  
b) Satış

...  
Münhasır Yetkili Satıcı, bu ürünlerin satışında İntema’nın Münhasır Yetkili Satıcılık Ağı’nın itibarına ve İntema Kurumsal Kimliği’ne halel getirecek fiyat uygulamalarından ve Tüketici’nin zararına etkiler doğurabilecek her türlü uygulamadan kaçınacaktır. Sözleşme konusu ürünlerin tavsiye niteliği taşıyan satış fiyatları İNTEMA tarafından Münhasır Yetkili Satıcı’ya iletilir.”

6200

3. İntema’nın 17.02.2003 tarihli bildirimine konu olan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi’nde şu ifadeler yer almaktadır:

**“MADDE 5- YETKİLİ SATICI YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

...  
c) Yetkili Satıcı, Sözleşme konusu ürünlerin yeniden satışında İNTEMA’nın itibarına ve İNTEMA Kurumsal Kimliği’ne halel getirecek uygulamalardan ve Tüketici’nin zararına etkiler doğurabilecek her türlü uygulamadan kaçınacaktır.

6210

d) Sözleşme konusu ürünlerin tavsiye niteliği taşıyan yeniden satış fiyatları İNTEMA tarafından Yetkili Satıcı’ya iletilir.”

4. İntema’nın 17.02.2003 tarihli bildirimine konu olan Uygulayıcı Bayilik Sözleşmesi’nde şu ifadeler yer almaktadır:

**“MADDE 5- UYGULAYICI BAYİ’NİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

...  
b) Uygulamalı Satış

...  
Uygulayıcı Bayi, bu ürünlerin satışında İntema’nın Uygulayıcı Bayilik Ağı’nın itibarına ve İntema Kurumsal Kimliği’ne halel getirecek fiyat uygulamalarından ve Tüketici’nin zararına etkiler doğurabilecek her türlü uygulamadan kaçınacaktır. Sözleşme konusu ürünlerin tavsiye niteliği taşıyan satış fiyatları İNTEMA tarafından Uygulayıcı Bayi’ye iletilir...”

6220

5. Raportörler tarafından yöneltilen “İntema’nın seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde satış fiyatlarınız nasıl oluşmaktadır?” sorusuna, Eczacıbaşı Karo ve Eczacıbaşı Yapı münhasır bayisi ....E... Ltd. Şti. yetkilisi ....E..., “İntema bize liste fiyatlarını ve her ay satış sirkülerlerini gönderiyor. Biz liste fiyatları üzerinden iskontolu olarak bu ürünleri alıyoruz. Örneğin şu anda 15+3+5 iskontoyla mal alıyoruz. Bu iskonto oranları sırasıyla bayilik, dönem ve münhasırlık iskontolarını temsil etmektedir. İntema’nın ürünlerini liste fiyatları üzerinden satmaktayız. İntema’nın uyguladığı iskonto oranı kar marjımızı oluşturmaktadır” cevabını vermiştir.

6230

6. Raportörler tarafından yöneltilen “Seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde perakende satış fiyatlarınızı nasıl tespit ediyorsunuz? Kar oranlarınız hakkında bilgi verir misiniz?” sorusuna, Eczacıbaşı Karo ve Eczacıbaşı Yapı yetkili satıcısı ....E... A.Ş. satış sorumlusu ....E..., “Son iki yılda satışlarımızda düşüş yaşanmaktadır. Ayakta kalma mücadelesi veriyoruz. Bu nedenle kar marjlarımız düşmüş durumdadır. Maksimum kar marjımız %5 seviyesindedir. İntema’nın bize göndermiş olduğu liste fiyatlarından satış yapmaktayız. İntema bu liste fiyatlarının dışında söz

6240

*konusu ürünler için farklı satış fiyatlarından satış yapmamıza müsaade etmemektedir. Bu nedenle İntema'nın liste fiyatları üzerinden ve İntema'nın vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde satışlarımızı gerçekleştirmekteyiz”* cevabını vermiştir.

6250 7. Raportörler tarafından yöneltilen “Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş. ile Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.’nin (Eczacıbaşı olarak adlandırılacaktır) münhasır bayisi olduğunuzu ifade ettiniz. Eczacıbaşı’nın seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinin yeniden satış fiyatlarını ne şekilde tespit ettiğinizi kısaca anlatır mısınız?” sorusuna, Eczacıbaşı Karo ve Eczacıbaşı Yapı münhasır bayisi .... A.Ş. ortağı ...., “Eczacıbaşı’nın 5 yıldan beri münhasır bayisi konumundayız. Söz konusu teşebbüsün kaplama ve vitrifiye ürünlerini bu şirketin yayınlamış olduğu liste fiyatları üzerinden iskontolu olarak alıp satıyoruz. Liste fiyatlarının dışına çıkamıyoruz” cevabını vermiştir.

#### **H.4.1.3. Ege Seramik ve Ege Vitrifiye’nin, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası**

6260 Ege Seramik ve Ege Vitrifiye ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, Ege Grubu ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar hakkında bilgi verilmelidir:

Rekabet Kurumu’ndan Ege Seramik’e gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır<sup>49</sup>:

6270 “Bilindiği üzere, sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulması ve korunması amacıyla 7 Aralık 1994 tarihinde kabul edilen, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun 13 Aralık 1994 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe girmiş ve Kanunu uygulamaktan sorumlu Rekabet Kurulu 27 Şubat 1997 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı’yla oluşturulmuştur.

4054 sayılı Kanun’un Geçici 2 nci maddesi gereğince Kurul 4 Kasım 1997 tarihli ve 23160 sayılı Resmi Gazete’de yayımladığı 1997/5 sayılı Tebliğ ile teşkilatını oluşturarak göreve başladığını ilan etmiş bulunmaktadır.

6280 Aynı Geçici madde “İlan tarihinde var olan her türlü anlaşma ve kararlar, bu tarihten itibaren 6 ay içinde Kurula bildirilir.” hükmüne amirdir. Bu hüküm; Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 sayılı Kanun’dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ’in 3 üncü maddesinde de “Teşebbüslerin, 05.11.1997 tarihinden başlayarak en geç 6 ay içinde Kurumumuza bildirilecektir.” şeklinde tekrar edilmiştir.

6280 Kurumumuz kayıtlarının tetkikinden, sözkonusu altı aylık sürenin dolduğu 05.05.1998 tarihi itibarıyla Firmanızca herhangi bir muafiyet ve/veya menfi tespit başvurusunun yapılmadığı anlaşılmıştır.

Yukarıda yer verilen hükümler gereği, esasen 05.05.1998 tarihine kadar bildirmek zorunda olduğunuz, Firmanızla bayileriniz ve/veya diğer teşebbüsler arasında akdedilmiş, 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesi kapsamında olan sözleşmelerin (aynı olanlardan bir örnek gönderilmesi yeterlidir) aynı Kanun ve ilgili Tebliğ hükümleri çerçevesinde değerlendirilmek üzere, aşağıdaki Kurum adresine 7 gün içerisinde gönderilmesini rica ederim.”

6290 Ege Seramik’den Rekabet Kurumu’na gönderilen 18.12.1998 tarihli yazıda cevaben şu ifadeler yer almaktadır:

<sup>49</sup> 09.12.1998 tarihli bu yazı, Kale, Kütahya ve Toprak grupları ile Söğüt Seramik ve Uşak Seramik’e de gönderilmiştir.

“Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ne göndermiş olduğunuz B.50.0.REK.0.06.00.00/59 sayılı yazınız ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun gereği, söz konusu kanun kapsamındaki sözleşme ve kararların Kurum Başkanlığınıza gönderilmesi istenmiştir.

6300 Ancak, Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun “Kapsam” başlığını taşıyan 2. maddesi ile “Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar” başlığını taşıyan 4. maddesi kapsamında herhangi anlaşma, karar ve uyumlu eylemi bulunmamaktadır. Zira Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin mal ve hizmet piyasasına yönelik anlaşmaları kardeş kuruluş olan Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş. tarafından yürütülmektedir. Yazı ekimizde Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş. ile piyasada bayi olarak adlandırdığımız teşebbüsler arasında akdedilen aynı tip sözleşmeden bir örnek gönderilmiştir. Bununla birlikte 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 4. maddesinin –e bendinde “münhasır bayilik hariç olmak üzere” denilmek suretiyle bu tür anlaşmalar dahi kanun kapsamında tutulmamıştır.

6310 Bu sebeple gerek Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. gerekse Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş.’nin söz konusu yasa kapsamında olan herhangi bir anlaşma, uyumlu eylem veya kararı bulunmamaktadır. Bilgilerinize sunulur.”

Bu yazışmalar da göz önünde bulundurularak, Ege Seramik ve Ege Vitrifiye’nin, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği” iddiası ile ilgili delil ve tespitler şunlardır:

1. Ege Seramik ve Ege Vitrifiye’nin ürünlerini pazarlayan ve yine Ege Grubu bünyesinde bulunan Ege Pazarlama’nın, yukardaki yazışmaların yapıldığı dönemde yürürlükte olup da halen uyguladığı Yetkili Satıcılık ve Cari Hesap Sözleşmesi’nde şu ifadeler yer almaktadır:

6320

**“MADDE 34- SÖZLEŞMENİN FESHİ**

1- Taraflardan herbiri sözleşme süresinin hitamından (3) üç ay önceden yazılı bildirimde bulunarak bu sözleşmeyi gerekçe göstermeksizin fesh edebilir. Bu süre içerisinde Yetkili Satıcı mal talebinde bulunamaz. Aksi yazılı olarak kararlaştırılmamışsa fesih, sözü edilen bildirim tebliğinden itibaren yürürlüğe girecektir.

Yetkili Satıcı’nın bu bent hükmüne göre sözleşmeyi feshetmesi halinde, fesih tarihinde Şirket’e olan borcunu nakden ve tamamen ödeme zorunluluğundadır. Aksi halde ŞİRKET diğer yasal hakları saklı kalmak koşulu ile teminatı paraya çevirebilir.

6330

2- Birinci bentte sözü edilen fesih sebebi sınırlanmaksızın aşağıda maddeler halinde sayılan olayların herbiri, Yetkili Satıcı’nın neden olduğu veya sözleşmenin ruhuna ve amaçlarına aykırı bir olay ve fiil teşkil edeceğinden kesin fesih nedenidir. Fesih derhal veya bildirimde belirtilen tarihte yürürlüğe girer, Şirket’in tazminat hakları saklıdır.

...

k) Yetkili Satıcı’nın Şirket’in diğer Yetkili Satıcı’larına aktif pazarlama ve satış faaliyeti gerçekleştirdiğinin, Şirket’in satış faaliyetleri ile rekabet eden tarzda fiyat listeleri, iskonto tabloları düzenlediğinin ve sirküle ettiğinin, Şirket’in öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığının tespit edilmesi,

6340

l) Yetkili Satıcı’nın, Ege Pazarlama Ürünleri’ni spot piyasaya verdiğinin, Ege Pazarlama ürünleri dışında dahi olsa her türlü inşaat malzemesinde spot piyasa ile alış-veriş ilişkisi içinde olduğunun tespit edilmesi.”

2. Ege Grubu'ndan alınan 17.07.1998 tarih ve 98-19 sayılı Sirküler'de şu ifadeler yer almaktadır:

*"Kıymetli Satıcımız,*

6350 *Ege Seramik olarak, sektörümüzde uygulanmakta olan dönemsel satış sistemi yerine Peşin Esaslı Fiyat Sistemi'ne geçme kararı almış bulunmaktayız. Peşin Esaslı Fiyat Sistemi'nin işleyişi ekte açık bir biçimde anlatılmaktadır. İşleyişin aksamaması için ekte yer alan maddelere özenle uyulmasını rica ederiz. Anlaşılmayan noktalar olması halinde Bölge Satış Temsilcilerimiz vasıtasıyla sistem hakkında daha detaylı bilgi elde edebilirsiniz.*

*Bayi Alış Fiyat listesinde yer alan fiyatlar üzerinden yapılacak her türlü satışlarda, bayinin kar marjı, satışı oluşturan her bir ürün bazında asgari %5 olacaktır. Kar marjını %5'in altında tuttuğu tespit edilen bayilerimizin, Bayi Prim Yönetmeliği kapsamındaki primleri kısmen ya da tamamen iptal edilecek, ödenmeyecektir.*

6360 *Tarafınıza gönderilmiş olan broşürler, zarflar ve bilgi kartları satıcılarınıza ulaştırmanız için hazırlanmıştır. Söz konusu materyalleri eksiksiz olarak tali satıcılarınıza iletmenizi önemle rica ederiz.*

*Yeni satış sistemimizin hepimiz için hayırlı olmasını diler, bu vesile ile işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,*

*Suat Karaveli – Seramik Grup Başkan Yardımcısı"*

3. Raportörler tarafından yöneltilen "Ege Seramik'ten seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri alım koşullarınız hakkında bilgi verir misiniz? Ege Seramik ürünlerinin satışında hangi fiyatları esas alıyorsunuz?" sorusuna, Ege Seramik ve Ege Vitrifiye yetkili satıcısı ....E... **A.Ş. ortağı** ....E..., "İki seneden bu yana Ege Seramik'in bayiliğini yapmaktayız. Ege Seramik'in bayi alış fiyat listeleri üzerinden alım yapıyoruz. Bu listeler üzerinden %15 oranına kadar çıkan iskontolarla alım yapmaktayız. Ortalama vade süremiz 60 günü bulmaktadır. Prim almamaktayız. Ege Seramik'in bayi satış fiyat listeleri üzerinden seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerini satıyoruz. Ortalama kar marjımız söz konusu ürünler için %10 civarındadır. Fabrika stoklarında uzun süre beklemiş yaşlanmış ürünleri daha uygun iskontolarla satın alabiliyoruz" cevabını vermiştir.

6380 4. Raportörler tarafından yöneltilen "Ege Seramik'ten seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri alım koşullarınız hakkında bilgi verir misiniz? Ege Seramik ürünlerinin satışında hangi fiyatları esas alıyorsunuz?" sorusuna, Ege Seramik ve Ege Vitrifiye yetkili ....E... **Ltd. Şti.ortağı** ....E..., "Ege Seramik'in bayi alış fiyat listeleri üzerinden alım yapıyoruz. Bu listeler üzerinden ekonomik, orta grup ve lüks ürünlerde sırasıyla %5, %10 ve %15 iskontoyla alım yapmaktayız. Ortalama vade süremiz 30-60 gün arasındadır. Prim almamaktayız. Ekonomik krizden dolayı primler iki seneden beri verilmemektedir. Ege Seramik'in bayi satış fiyat listeleri üzerinden seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerini satıyoruz. Bu liste fiyatlarının dışına çıkmamız zordur. Ortalama kar marjımız söz konusu ürünler için %10 civarındadır. Fabrika stoklarında uzun süre beklemiş yaşlanmış ürünleri daha uygun iskontolarla satın alabiliyoruz" cevabını vermiştir.

6390 5. Raportörler tarafından yöneltilen "Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Ege Vitrifiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş. teşebbüslerinin bayiliğini yaptığınızı ifade ettiniz. Bu teşebbüslerden yapmış olduğunuz mal alımları neticesinde yeniden satış

fiyatını ne şekilde tespit ediyorsunuz?” sorusuna, Ege Seramik ve Ege Vitrikiye bayisi ....A.Ş. ortağı ....., “Söz konusu teşebbüslerin ürünlerini bu şirketlerin yayınlamış oldukları liste fiyatları üzerinden iskontolu olarak alıp, satıyoruz. Liste fiyatlarının dışına çıkma imkanımız yoktur” cevabını vermiştir.

#### H.4.1.4. Kütahya Vitrikiye ve Kütahya Seramik’in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

6400

Kütahya Vitrikiye ve Kütahya Seramik ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, Kütahya Grubu ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar hakkında bilgi verilmelidir:

Rekabet Kurumu’ndan Kütahya Grubu’na gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya yukarıda yer verilmişti. Kütahya Vitrikiye ve Kütahya Seramik’den Rekabet Kurumu’na gönderilen 21.12.1998 tarihli cevapta şu ifadeler yer almaktadır:

6410

“Sayın Makamınızca firmamız ile bayilerimiz ve/veya diğer teşebbüsler arasında aktedilmiş, 4054 sayılı Kanunun 4 üncü maddesi kapsamında olan sözleşmelerin gönderilmesi emrolunmuştur. Firmamız ile bayileri ve/veya diğer teşebbüsler arasında Sayın Makamınızca niteliği ve özelliği belirtilen 4054 sayılı Kanunun 4 üncü maddesi kapsamında olan sözleşmeler bulunmadığını arz ederiz.”

Bu yazışmalar da göz önünde bulundurularak, Kütahya Vitrikiye ve Kütahya Seramik’in, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği” iddiası ile ilgili delil ve tespitler şunlardır:

6420

1. Kütahya Vitrikiye ve Kütahya Seramik’in yukardaki yazışmaların yapıldığı dönemde yürürlükte olup da halen uyguladığı Genel Bayilik Sirküleri’nde şu ifadeler yer almaktadır:

#### “4- ÖZEL ŞARTLAR:

a) ...Bayiler, ürünlerin piyasa istikrarını bozucu, itibarını ve kalitesini düşürecek girişimlerde bulunmamayı, başka firmaların ürünleri ile haksız rekabet teşkil edecek faaliyetlerde bulunmamayı şimdiden taahhüt etmişlerdir.”

6430

2. Raportörler tarafından yöneltilen “A-D arası olarak sınıflandırılan bayiler farklı alış fiyatları ile ürünlerinizi alıyorlar. Bu nedenle, bu bayilerin yeniden satış fiyatlarında farklılık var mıdır?” sorusuna, Kütahya Vitrikiye İstanbul Bölge Müdürü Erol Kondak, “Bu bayiler büyük ya da küçük miktarlarda alım yapmalarına bağlı olarak farklı iskontolar ile alım yapmaktalar. Küçük bayiler daha çok nihai tüketiciye satış yapmaktadır. Bu bayilerin tamamı bizim liste fiyatlarımızdan satış yapmaktadır ve dolayısıyla perakende satış fiyatlarında farklılık bulunmamaktadır. Ancak büyük bayiler uygun koşullarda alım yapsa bile bu bayilerin genel idare masrafları küçük bayilere göre daha fazladır” cevabını vermiştir<sup>50</sup>.

6440

3. Raportörler tarafından yöneltilen “Kütahya’nın 6-7 yıldan bu yana bayiliğini yapmakta olduğunuzu ifade ettiniz. Bu şirketin seramik kaplama ve vitrikiye ürünlerinde size uyguladığı satış koşullarını anlatır mısınız? Kütahya ürünlerini hangi fiyat koşulları çerçevesinde satıyorsunuz?” sorusuna, Kütahya Vitrikiye ve Kütahya

<sup>50</sup> Bu belge yalnızca Kütahya Vitrikiye ile ilgilidir.

Seramik yetkili satıcısı ....E... **A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı** ....E..., "...Kütahya'nın seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerini bu şirketlerin liste fiyatları üzerinden satmaktayız. Liste fiyatlarının altında ya da üstünde satabilme olanağımız yoktur..." cevabını vermiştir.

6450 4. Raportörler tarafından yöneltilen "Kütahya Seramiğin seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri için size uyguladığı satım koşullarını anlatır mısınız? Sizin bu ürünlerdeki perakende satış fiyatlarınız ne şekilde oluşmaktadır? Perakende satış faturalarınız inceleniyor mu?" sorusuna, Kütahya Vitrifiye ve Kütahya Seramik yetkili satıcısı ....E... **Tic. Ltd. Şti. ortağı** ....E..., "...Liste fiyatlarının dışına çıkamayız. Kütahya Seramiğin bize verdiği iskontolar çerçevesinde satış yapıyoruz. Kar oranlarımız düşüktür. Kütahya Seramik perakende satış faturalarımıza yönelik inceleme yapmaktadır. Bunun nedeni bayilerin liste fiyatlarının dışında satış yapmalarını sağlamaktadır. Ancak bu denetim yetersiz" cevabını vermiştir.

#### H.4.1.5. Hitit'in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

6460 1. Hitit'in Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

"4- HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

A) ŞİRKETİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

...

b- Şirket, Yetkili Satıcı'nın piyasaya uygulayacağı satış fiyatlarını tayin edecek ve Yetkili Satıcılar arasında fiyat farkı ve Haksız Rekabet yaratmayacak şekilde uygulama yaparak gerekli tedbirleri alacaktır.

...

6470 B) YETKİLİ SATICI'NIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

...

c- Yetkili Satıcı, Şirket tarafından tayin edilmiş bulunan satış fiyatı ve kurallarına tamamiyle uymayı ve diğer Yetkili Satıcılar ile arasında haksız rekabet yaratacak tutum ve davranışlarda bulunmamayı kabul ve taahhüt eder."

6480 2. Raportörler tarafından yöneltilen "Bayilerinizin yaptıkları satışlara yönelik kısıtlayıcı uygulamalarda bulunuyor musunuz?" sorusuna, Hitit Genel Müdürü Erhan Kuşüzümü ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çavdar, "...Bayilerimizin ürünleri, almış oldukları fiyatların altında satıp satmadıklarını araştırıp kontrol etmekteyiz. Bayilerimiz, liste ve sirkülerler çerçevesinde satışlarını yapmaktadır..." cevabını vermiştir.

3. Raportörler tarafından yöneltilen "Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yetkilisi satıcısısınız. Seramik kaplama ürünlerinde bu şirketten yapmış olduğunuz alımlardaki satış koşullarını açıklar mısınız?" sorusuna, ....E... **ortağı** ....E..., "...Hitit Seramiğin liste fiyatları üzerinden satış yapmaktayız. Liste fiyatlarının dışına çıkmak zordur..." cevabını vermiştir.

6490 4. Raportörler tarafından yöneltilen "Hitit Seramik'in seramik kaplama ürünlerinin satış fiyatlarını nasıl belirliyorsunuz?" sorusuna, Hitit bayisi ....E... **Ltd. Şti. Genel Koordinatörü** ....E..., "Hitit'in yayınlamış olduğu seramik kaplama ürünlerine ilişkin fiyat listeleri üzerinden şirketin bize vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde satış

*fiyatlarımızı belirleyip malımızı satıyoruz. Liste fiyatlarının dışına çıkma olanağımız yoktur” cevabını vermiştir.*

#### **H.4.1.6. Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası**

6500 Kaleseramik ve Kalevit Roca ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, Kale Grubu ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar ve bu yazışmalar neticesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın ürünlerini pazarlayan ve yine Kale Grubu bünyesinde bulunan Kale Pazarlama'nın yaptığı muafiyet bildirimini hakkında bilgi verilmelidir:

Rekabet Kurumu'ndan Kale Grubu'na gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya yukarıda yer verilmişti. Kale Grubu'ndan gönderilen 16.12.1998 tarihli cevapta şu ifadeler yer almaktadır:

6510 *“Çanakkale Seramik Fabrikaları Anonim Şirketi üretici şirket olup, ürünlerini, Kale Grubu Şirketlerinin pazarlama firması olan Kale Pazarlama Ticaret Anonim Şirketi aracılığı ile satışa arz etmektedir. Kale Pazarlama Şirketi ile bayilerimiz arasında akdedilmiş “Kale Pazarlama Yetkili Satıcılık Sözleşmesi” ve “Kale Pazarlama Yetkili Satıcılarına Uygulanan Teşhir Protokolü” ile örnek satış sirküleri ekte gönderilmiştir. Diğer teşebbüslerle şirketimiz arasında akdedilmiş sözleşme bulunmamaktadır. Bilgi edinilmesi rica olunur.”*

6520 Bu yazıya Rekabet Kurumu'ndan 29.01.1999'da, “Taraflınızca yapılan ve Kurumumuz kayıtlarına 16.12.1998 tarih ve 4003 sayıyla giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No'lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildiriminizde eksikliği tespit edilen (Form-1)'in doldurularak ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir” şeklinde özetlenebilecek bir taleple cevap verilmiştir.

Bu talebe Kale Pazarlama, 23.02.1999'da, “Kale Grubu şirketlerinden Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.'ye ait 20 nüsha Menfi Tespit/Muafiyet Başvuru/Bildirimi (FORM-1) hazırlanarak yazımız ekinde gönderilmiştir. Rekabet Kurulu'nun 1997/2 sayılı tebliğleri gereği ekteki formun değerlendirilmesini takdirlerinize sunarız” şeklindeki üst yazı ile cevap vermiştir.

6530 Bu yazışmalar da göz önünde bulundurularak, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği” iddiası ile ilgili delil ve tespitler şunlardır:

1. Kale Pazarlama'nın, 16.12.1998 tarihli başvurusuna konu olan ve halen uygulanan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

##### **“6) GENEL HÜKÜMLER:**

6540 *a) Satıcı, Kale Pazarlama katalog ve broşürlerinde satışa sunulan ürün serilerini satın alıp, bu sözleşmeye ekli “Genel Satış Şartnamesi” ile “satış sirküleri”ne uygun olarak satmayı ve diğer Kale Pazarlama satıcılarıyla rekabete girmemeyi kabul ve taahhüt eder. Sirkülerde belirtilen fiyatlar satışa esas fiyatlardır. Sirküler dışına ancak özel durumlarda Kale Pazarlama'nın görüşü ve izni alınarak*

çıkılabilir. Satıcı, Kale Pazarlama kataloglarında yer alan ürünlerin dışında herhangi bir ürün satamaz, teşhir edemez ve tanıtamaz.

9) SİRKÜLER BİLDİRİLERİNE UYMA ZORUNLULUĞU:

a) Satıcılar, Ürünleri, Kale Pazarlama tarafından tespit ve ilan edilmiş olan Yetkili Satıcı fiyatları üzerinden satmakla yükümlüdürler. Kale Pazarlama, fiyat listelerini önceden haber vermeden değiştirebilir.

6550 b) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından zaman zaman çıkarılacak ürünlerin satış şartlarını belirten satış sirkülerine aynen uymayı ve bu belgelerde mevcut şartlara aykırı satış yapmamayı kabul ve taahhüt eder.

c) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından tayin ve tespit edilmiş satış koşulları dışında, diğer Kale Pazarlama Yetkili Satıcıları ile kesin olarak haksız rekabet sayılabilecek fiillerde bulunamaz.

6560 d) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından belirlenmiş fiyatlar ve satış koşulları dışında toptan veya perakende satış yapmayacak şahsen veya iştirakleri yahut ortakları aracılığı ile haksız rekabet ve dumping olarak nitelenebilecek spot piyasa yaratacak ticari olsun olmasın herhangi bir girişimde bulunmayacağını kabul ve taahhüt eder.

e) b-c-d- bendinde perakende satış yapmayacak, şahsen veya iştirakleri yahut ortakları aracılığıyla haksız rekabet ve dumping olarak nitelendirilebilecek spot piyasa sayılan hususlara riayet etmeyen ayrıca ürünün teslim alınması, kredi şartları, ödemenin yapılması şekil ve sürelerine uymayan Satıcılara yeniden ürün verip vermemekte, bekleyen siparişlerini iptal edip etmemekte veya yetkili satıcılık sözleşmesinde bulunan cezai hükümleri uygulayıp uygulamamakta, Kale Pazarlama muhayerdir.”

6570 2. Raportörler tarafından yöneltilen “Bayilerinizin ya da alıcılarınızın sizden almış oldukları malların yeniden satış fiyatlarının ne şekilde gerçekleştiği hakkında bilgi verebilir misiniz? Bayilik anlaşmalarınızın 9’uncu maddesinde yer alan ‘satıcılar, ürünleri Kale Pazarlama tarafından tespit ve ilan edilmiş olan Yetkili Satıcı fiyatları üzerinden satmakla yükümlüdürler’ ve ‘Yetkili Satıcılar Toplantısı’, 27.02.1998 tarihli belgenin 68’inci sayfasında yer alan ‘Kale Pazarlama’nın öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen bayilerin prim almaya hak kazanamayacakları’ ifadelerinin ne anlama geldiğini açıklar mısınız?” sorusuna, Kale Grubu Şirketleri Genel Sekreteri Yılmaz Zeylan, Kale Grubu Şirketleri Pazarlama Grup Başkanı Tarık Özçelik ve Kale Pazarlama Genel Müdürü Ender Erel, “Şirket politikamız gereği bayilerimizin bizden satın aldıkları ürünleri hangi fiyatlardan satacaklarına ilişkin bir müdahalemiz bulunmamaktadır. Ticaretin gereği olarak yalnızca bayilere hangi fiyatlardan satmalarına ilişkin tavsiyelerimiz olmaktadır. Ancak, bayilerimizin bizden aldıkları seramik ürünlerini, alış fiyatlarının altında satarak şirketimizle rekabet eder konumda olmalarını sağlamak da temel hedefimizdir. Bayilerimizin yaklaşık kâr oranı düzeyi bizden alış fiyatlarının %3 fazlası kadardır” cevabını vermiştir.

6590 3. Kale Grubu’ndan alınan, 1998, 1999, 2000, 2001 ve 2002 yıllarına ilişkin bayilere yönelik prim sirkülerlerinde şu ifadeler yer almaktadır:

“PRİMLERİN İPTAL NEDENLERİ:

2.1. Söz konusu olan primleri kendi satış fiyatlarına iskonto veya vade olarak yansıtan,



2.2. Kale Pazarlama bayilerine aktif pazarlama ve satış faaliyeti veren, Kale Pazarlama fiyatlarıyla rekabet eden tarzda düzenlenmiş fiyat listeleri, iskonto tabloları yayınlayan ve bunları Kale Pazarlama bayilerine sirküle eden,

2.3. Erken ödeme, prim çizelgesi hesaplarıyla izah edilemeyecek oranlarla valör hesabı yaparak peşin satış yaptığı tespit edilen,

2.4. Kale Pazarlama'nın öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen,

6600 2.5. Kale Pazarlama ürünleri spot piyasaya veren veya buralardan satın alan Kale Pazarlama dışı her türlü inşaat malzemesinde dahi spot piyasa ile alışveriş ilişkisi içinde olan,

2.6. Kale Pazarlama'nın satışını üstlendiği ürünlerin, şirketin genel satış koşulları ile izah edilemeyen fiyat, vade ve iskontolarla üçüncü şahıslarca kendilerine teklif edilmesi halinde şirketin Bölge Müdürlüklerine, Pazarlama Satış Müdürlüğüne veya Genel Müdürlüğüne derhal bilgi vermeyen veya bunları resmi veya gayriresmi yollardan satın aldığı tespit edilen..."

6610 4. Kale Grubu'ndan alınan, 27.02.1998'de Antalya'da yapılan Yetkili Satıcılar Toplantısı'na ilişkin belgede şu ifadeler yer almaktadır:

*"1998 YILI PRİM SİSTEMİ*

*İPTAL NEDENLERİ:*

• Sözkonusu olan primleri kendi satış fiyatlarına iskonto veya vade olarak yansıtan,

• KP bayilerine aktif pazarlama ve satış faaliyetleri veren, KP fiyatlarıyla rekabet edecek tarzda düzenlenmiş fiyat listeleri, iskonto tabloları yayınlayan ve bunları KP bayilerine sirküle eden,

6620 • Erken ödeme, prim çizelgesi hesaplarıyla izah edilemeyecek oranlarla valör hesabı yaparak peşin satış yaptığı tespit edilen,

• KP'nin öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen,

• KP ürünlerini spot piyasaya veren veya bunlardan satın alınan KP dışı her türlü inşaat malzemesinde dahi spot piyasa ile alışveriş ilişkisinde olan,

• KP'nin satışını yaptığı ürünlerin, şirketin genel satış koşulları ile izah edilemeyen fiyat, vade ve iskontolarla 3.şahıslarca kendilerine teklif edilmesi halinde şirketin Bölge Md.'lerine, Satış Md.'ne veya Gnl.Md.'ne derhal bilgi vermeyen veya bunları resmi veya gayriresmi yollardan satın aldığı tespit edilen..."

6630 5. Kaleseramik'den alınan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır<sup>51</sup>:

*"Kale Ticaret Pazarlama İstanbul Trakya Bölge Müdürlüğü'ne,*

*19.10.1998 tarihi itibarı ile deklarasyon yapmış olduğumuz iskonto tablomuz ile ilgili bilgileri Ek'te tarafınıza sunarız.*

*19.10.1998 tarihli fiyat ve iskonto tablosu ile belirtmiş olduğumuz liste sekreterimizin yapmış olduğu topaj hatası ile toptan peşin iskontosu %40 olacak yerde %45, perakende iskontosu ise %35 olacak yerde %42 olarak yazılmıştır.*

6640 *Bu iskonto tablosu tali olarak çalışılan 8 (sekiz) kişiye aktarıldıktan sonra, yapılan hata tarafımızdan farkedilmiş olup, aynı gün ek'te sunmuş olduğumuz faks mesajı ile bu satıcılara aktarılmıştır. Fakat düzeltme faxı eline geçmeyen bir iki firma*

<sup>51</sup> Bu belge yalnızca Kaleseramik ile ilgilidir.

yüksek iskontodan satış yapmış olup, yapılan hatayı telafi ve ikili ilişkilerde bir kopukluğa meydan vermemek amacı ile %42 ile çok az miktarda mlz. verilmiştir. Ayrıca 19.10.1998 tarihi itibarı ile bu iskonto tablosu bildirdiğimiz satıcılara yaptığımız satış faturaları tarafınızca yapılacak bir inceleme ile %40'ın üzerinde olmayacağı anlaşılacaktır...Saygılarımızla  
Oktay ŞAHİN – Şahinler Yapı Malzemeleri”

6650 Belgenin ekinde Şahinler Yapı Malzemeleri'nin satış faturaları da yer almaktadır.

6. Raportörler tarafından yöneltilen “Çanakkale Seramikten hangi şartlarda seramik ürünlerinin alımını yapıyorsunuz? Bu ürünlerin yeniden satımında uyguladığınız fiyatlar ne şekilde oluşmaktadır?” sorusuna, Kaleseramik bayisi ....  
Limited Şti. ortağı ...., “Kale Seramik bizlere satış sirkülerleri göndermektedir. Bu sirkülerlerdeki liste fiyatlarından iskontolu olarak mal alımı yapmaktayız. Satışlarımız söz konusu liste fiyatlarından gerçekleşmekte ve iskontodan kaynaklanan fark karımız olmaktadır...” cevabını vermiştir<sup>52</sup>.

6660 7. Raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Kaleseramik ve Kalevit Roca yetkili satıcısı .... Ltd. Şti. Genel Müdürü .... şu cevapları vermiştir:

“Soru: 1980 yılından bu yana Kale Seramik'in yetkili satıcılığını yaptığınızı belirttiniz. Kale Seramik'in seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri için alım koşullarınız ve bu ürünlerin yeniden satış fiyatlarının gerçekleşmesi hakkında bilgi verir misiniz?

6670 Yanıt: ...Kale Seramik'in seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinin satışını liste fiyatları üzerinden gerçekleştirmekteyiz. Liste fiyatlarının üzerinde ya da altında satış yapma imkanımız yoktur. Kale Seramik'in bize uygulamış olduğu iskontolar çerçevesinde kar marjımızı ayarlayarak satış yapmaktayız. Bu ürünlerde perakende satışlar için yaklaşık kar oranımız %10'lar seviyesindedir. Toptan satışlarda karımız %3 seviyesindedir. Kale Seramik'ten almış olduğumuz fiyatların altında satış yapamayız. Ancak finansal açıdan zor durumda olan bayiler bazen alış fiyatlarının altında satış yapabilmektedir.

Soru: Kale Seramik, kendisinin belirlediği iskonto oranları dışında satış yapan ve dolayısıyla kendisiyle rekabet edecek fiyatlar ile satış yapan bayilerine yönelik prim vermeme gibi cezai uygulamalarda bulunmakta mıdır?

6680 Yanıt: Bahsettiğiniz husus Kale Seramik'in sirkülerlerinde de vardır. Kale Seramik kendisiyle rekabet eder tarzda perakende ya da toptan satış yapan bayilerine prim vermeme müeyyidesinde bulunacağını sirkülerlerinde duyurmakta ve bayi toplantılarında da ifade etmektedir.”

8. Raportörler tarafından yöneltilen “Kale Seramik'in kaplama ve vitrifiye ürünlerinin satış fiyatlarını ne şekilde gerçekleştiriyorsunuz?” sorusuna, Kaleseramik ve Kalevit Roca bayisi .... A.Ş. Satış Müdürü ...., “Kale Seramik'in yayınladığı liste fiyatları üzerinden şirketin bize vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde satış fiyatları tespit edilmektedir; Kale Seramik'in liste fiyatlarının dışına çıkamayız” cevabını vermiştir.

<sup>52</sup> Bu belge yalnızca Kaleseramik ile ilgilidir.

**H.4.1.7. Serel'in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası**

6690

1. Serel'in ürünlerini pazarlayan ve yine Elginkan Grubu bünyesinde bulunan Elmor'un 1998-2001 yıllarında yürürlükte olan Bayilik Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

**"2- UYULMASI GEREKLİ HUSUSLAR:**

Bayi, ELMOR tarafından zaman zaman çıkarılacak ve sözleşme konusu mamüllerin fiyat ve diğer satış şartlarını belirtecek satış esaslarına ve sirkülerine uymayı, aksine davranışta bulunmamayı; uzun yıllardan beri müşterek menfaat ve pazarı bozmamak için gösterilen gayretlerin devamı olarak kabul eder..."

6700

2. Elmor'un 2002-2003 yıllarında yürürlükte olan Bayilik Sözleşmesi'nde ise şu ifadeler yer almaktadır:

**"3- UYULMASI GEREKLİ HUSUSLAR:**

Bayi, ELMOR tarafından zaman zaman çıkarılacak ve sözleşme konusu mamüllerin fiyat ve diğer satış şartlarını belirtecek satış esaslarına ve sirkülerlerine uymayı, aksine davranışta bulunmamayı; uzun yıllardan beri müşterek menfaat ve pazarı bozmamak için gösterilen gayretlerin devamı olarak kabul eder..."

6710

3. Elginkan Grubu'ndan alınan, 1999 yılına ilişkin bayilere yönelik prim sirkülerinde "Spot piyasa ile alışveriş ilişkisi içinde olan bayiler kesinlikle ELMOR prim sisteminden istifade ettirilmeyecektir" ifadesi yer almaktadır.

4. Serel'in savunmasında, "geçmiş dönemlerde bayiler arasında spot piyasaya mamullerin aktarılması sonucunda ya da peşin veya kısa vadeli satışlarda liste fiyatlarının çok altında fiyatlarda aşırı farklılıklar yaratarak piyasada fiyat oluşması, tüketicide mamullerdeki markanın sağladığı kalite ve güvende sarsılmalara ve müşteri taleplerinde azalmalara neden olarak satışların düşmesi sonucunu doğurduğu birçok bayinin mali sıkıntı içine girdiği yaşanmış olduğundan bu hükümler bayiler açısından pazarın bozulmamasına özen gösterilmesi amaçlı olarak temenni mahiyetinde bayilik sözleşmesi ve prim tebliğine girmiştir" ifadesi yer almaktadır.

6720

5. Raportörler tarafından yöneltilen "Elmor'un 25 yıllık bayisi olduğunuzu ifade ettiniz. Elmor'un satışını yaptığınız vitrifiye ürünlerinde uyguladığınız perakende satış fiyatlarının ne şekilde oluştuğu hakkında bilgi verir misiniz?" sorusuna, Serel yetkili satıcısı ....A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı ...., "...Elmor'un vitrifiye ürünlerinde zorunlu olarak bu şirketin liste fiyatlarını uyguluyoruz. Elmor'un liste fiyatlarının altında ya da üzerinde satma imkanımız yoktur. Elmor'un bize verdiği iskontolar karımızı oluşturmaktadır..." cevabını vermiştir.

6730

6. Raportörler tarafından yöneltilen "1987 yılından bu yana Serel'in vitrifiye ürünlerinin yetkili satıcılığını yapmakta olduğunuzu ifade ettiniz. Serel'in vitrifiye ürünlerinin satışında bu şirketin liste fiyatlarını mı uyguluyorsunuz?" sorusuna, Serel yetkili satıcısı ....A.Ş. ortağı ...., "...Vitrifiye ürünlerinin satışını Serel'in bize gönderdiği liste fiyatları üzerinden gerçekleştiriyoruz. Serel'in bize vermiş olduğu iskonto oranları kar oranımızı belirlemekte ve bu oranlar çerçevesinde satış yapmaktayız. Serel'in liste fiyatlarının dışında satış yapma imkanımız yoktur..." cevabını vermiştir.

6740

7. Raportörler tarafından yöneltilen “Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (E.C.A.-Elmor)’un bayiliğini yaptığınızı ifade ettiniz. Bu teşebbüsten yapmış olduğunuz mal alımları neticesinde yeniden satış fiyatını ne şekilde tespit ediyorsunuz?” sorusuna, Serel bayisi ....A.Ş. ortağı...., “Söz konusu teşebbüsün ürünlerini bu şirketin yayınlamış olduğu liste fiyatları üzerinden iskontolu olarak alıp, satıyoruz. Liste fiyatlarının dışına çıkma imkanımız yoktur” cevabını vermiştir.

#### H.4.1.8. Termal’in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

6750

1. Termal’in ürünlerini pazarlayan ve yine Termal Grubu bünyesinde bulunan Termal Pazarlama’nın Bayilik Sözleşmesi’nde şu ifadeler yer almaktadır:

##### “II- KONUSU

3. *Bayi/Yetkili Satıcı, Termal’den emtiayı satın alır ve parasını öder. Satın aldığı ve ödemesini yaptığı mamul ve emtiayı Termal’in belirleyeceği esaslar dahilinde kendi nam ve hesabına satar.*

6760

##### V- DİĞER HÜKÜMLER

10. *Bayi/Yetkili Satıcı, Termal tarafından tespit edilmiş satış fiyatlarının altında düşük bedelle mal satamaz. Diğer Bayi/Yetkili Satıcı’larla ve bizzat Termal ile haksız rekabet teşkil edecek, piyasayı bozacak, Termal’e olan güveni ve Termal’in güvenini sarsacak tutum ve davranışlarda bulunamaz. Buna benzer sonuçlar tevhit edecek ticari münasebetler kuramaz. Böyle bir olgunun Termal tarafından tespiti üzerine derhal sözleşmeye son verilir. Bayi/Yetkili Satıcı böyle bir durumda iş kaybı, prestij ve itibar kaybı ile mahrum kalınan kâr da dahil olmak üzere Termal’in uğradığı her türlü zararı tazmin etmek zorunluluğunda kalır.”*

6770

2. Raportörler tarafından yöneltilen “Bayilerinizin fiyatlandırma politikalarını herhangi bir şekilde denetliyor musunuz?” sorusuna, Termal Pazarlama Genel Müdürü Erol Hacıoğlu, “Bayilerimizin bizden aldıkları malların yeniden satış fiyatlarına herhangi bir müdahalemiz yoktur, ancak bayilerin bizden alış fiyatlarının altında satış yapmaları durumunda, bu satışı yapan bayileri uyarmaktayız...” cevabını vermiştir.

#### H.4.1.9. Toprak Seniteri ve Toprak Seramik’in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

6780

Toprak Seniteri ve Toprak Seramik ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, Toprak Grubu ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar ve bu yazışmalar neticesinde, Toprak Seniteri ve Toprak Seramik’in ürünlerini pazarlayan ve yine Toprak Grubu bünyesinde bulunan Toprak Pazarlama’nın yaptığı muafiyet bildirimini hakkında bilgi verilmelidir:

Rekabet Kurumu’ndan Toprak Grubu’na gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya yukarıda yer verilmişti. Toprak Grubu’ndan Rekabet Kurumu’na gönderilen 28.12.1998 tarihli üst yazıda, cevaben, “İlgide kayıtlı yazı ile şirketimizden talep

6790

*etmiş olduğunuz bayilik sözleşme örneği ekte bilgilerinize sunulmuştur” ifadeleri yer almaktadır:*

Bu yazıya Rekabet Kurumu’ndan 29.01.1999’da, “Kurumumuz kayıtlarına 28.12.1998 tarih ve 4157 sayılı giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No’lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildiriminizde eksikliği tespit edilen (Form-1)’in doldurularak ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir” şeklinde özetlenebilecek bir taleple cevap verilmiştir.

6800

Bu talebe cevap gelmemesi üzerine Rekabet Kurumu’ndan gönderilen 25.05.1999 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

*“İLGİ: a) 29.01.1999 tarih ve 70 sayılı yazımız.  
b) 28.12.1998 tarih ve 1616 sayılı yazınız.*

*İlgi “a”da kayıtlı yazımızda, 28.12.1998 tarih ve 4157 sayılı başvurunuzda 1997/2 sayılı Tebliğ’e göre gerekli olan belgelerden (Form-1)’in eksik olduğu ve gönderilmesi gerektiği belirtilmiş, ancak henüz yanıt alınamamıştır.*

6810

*Ayrıca, İlgi “b”de kayıtlı yazınızın ekinde göndermiş olduğunuz “Toprak Seramik Pazarlama ve Ticaret A.Ş. Yetkili Satıcılık Sözleşmesi”nin 3. maddesinde sözü edilen “satış yönetmeliği”nin de Kurumumuzca incelenmesi uygun görülmüştür.*

*Söz konusu belgelerin en geç 7 iş günü içinde aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir. Bilgi edinilmesi ve gereği rica olunur.”*

Bu iki talebe Toprak Pazarlama, 10.06.1999’da, “Kurumunuzca istenilen belgeler gönderilmiş olup, başvurumuzun değerlendirilerek Menfi Tespit Belgesi verilmesini arz ve talep ederiz” şeklindeki üst yazı ile cevap vermiştir.

6820

Bu yazışmalar da göz önünde bulundurularak, Toprak Seniteri ve Toprak Seramik’in, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği” iddiası ile ilgili delil ve tespitler şunlardır:

1. Toprak Grubu’ndan alınan 1998, 1999 ve 2000 yıllarına ilişkin bayilere yönelik prim sirkülerlerinde şu ifadeler yer almaktadır:

*“Yetkili Satıcılar, T. Seramik Pazarlama ve Tic. A.Ş.’nin fiyat ve iskontoları ile rekabet edebilecek fiyat listesi ve iskonto tablosu yayınlayamazlar.”*

6830

2. Raportörler tarafından yöneltilen “Seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri satışınızda perakende fiyatlarınız ne şekilde gerçekleşmektedir?” sorusuna, Toprak Seniteri ve Toprak Seramik yetkili satıcısı ....E... **Ltd. Şti. yetkilisi** ....E..., “Bayi olarak üretici fabrikanın koymuş olduğu şartlara uymak zorundayız. Bayilik sözleşmelerinde herhangi bir söz hakkımız bulunmamaktadır. Toprak’ın münhasır bayisiyiz. Ancak başka seramik firmalarının ürünlerini de satabiliyoruz. Toprak Seramik bize liste fiyatlarını göndermektedir. Toprak Seramik bize bu liste fiyatları üzerinden uygulamış olduğu iskontolarla bize satış yapmaktadır. Toprak’ın bize vermiş olduğu iskonto oranı kar marjımızı belirlemektedir. Piyasa koşulları çerçevesinde liste fiyatları üzerinden iskonto oranları ile satış yapmaktayız. Toprak’ın liste fiyatları dışında seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerini satmıyoruz. Son iki yılda kar marjımız düşmüştür...” cevabını vermiştir.

6840

#### H.4.1.10. Yurtbay Seramik'in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

1. Yurtbay Seramik'in ürünlerini pazarlayan ve yine Yurtbay Grubu bünyesinde bulunan Yurtbay Pazarlama'nın Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

6850 "Madde – 5 ŞİRKETİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

...  
5.2. Şirket, Yetkili Satıcılar arasında kırıcı rekabete meydan vermemek amacıyla, tüm satıcılarına aynı alışı ve satış fiyatını tespit ve tatbik edecektir."

2. Raportörler tarafından yöneltilen "Bayilik sisteminizi anlatır mısınız? Bayilerinizin satış fiyat uygulamaları ne şekildedir?" sorusuna, Yurtbay Pazarlama Müdürü Faik Tanrıöver, "Bayiler yayınlamış olduğumuz liste fiyatları üzerinden satış yapmaktadır. Uyguladığımız iskontolar bayinin kârı olarak gerçekleşmektedir. Pazarlık yapan müşteriler bayilerden liste fiyatlarımızın altında bazen alım yapabilmektedir..." cevabını vermiştir.

6860

3. Raportörler tarafından yöneltilen "Yurtbay ürünlerinin satışında hangi fiyatları esas alıyorsunuz?" sorusuna, Yurtbay Seramik yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. satış sorumlusu ...., "...Yurtbay'ın ürünlerinin satışında tamamen bu firmanın liste fiyatlarını uyguluyoruz. Yurtbay'ın bize vermiş olduğu liste fiyatlarının dışına çıkma imkanımız yoktur. Yurtbay'ın liste fiyatları üzerinden bize vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde kar koyarak satış yapmaktayız..." cevabını vermiştir.

4. Raportörler tarafından yöneltilen "Yurtbay Seramik'in seramik kaplama ürünlerinin satış fiyatlarını nasıl belirliyorsunuz?" sorusuna, Yurtbay Seramik bayisi ....Ltd. Şti. Genel Koordinatörü ...., "Yurtbay'ın yayınlamış olduğu seramik kaplama ürünlerine ilişkin fiyat listeleri üzerinden şirketin bize vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde satış fiyatlarımızı belirleyip malımızı satıyoruz. Liste fiyatlarının dışına çıkma olanağımız yoktur" cevabını vermiştir.

6870

#### H.4.1.11. Yüksel Seramik'in, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

1. Yüksel Seramik'in Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde şu ifadeler yer almaktadır:

6880

"Madde 5. YETKİLİ SATICI YÜKÜMLÜLÜKLERİ

...  
5.b) Yetkili Satıcı, Yüksel Seramik tarafından belirlenmiş ve ilan edilmiş fiyatlar ve satış koşulları dışında damping olarak nitelendirilecek veya spot piyasa yaratacak tarzda bir satış faaliyetinde bulunmayacaktır."

2. Raportörler tarafından yöneltilen "Bayilik sisteminiz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bayilerinizin satış fiyatları hakkında açıklama yapar mısınız?" sorusuna, Yüksel Seramik Genel Müdürü Oğuz Berkol, "Bayilik sayımız azdır. Münhasır konumda satış yapan bir-iki bayimiz bulunmaktadır. Bayilerimize satış yaptıktan sonra hangi fiyatlardan sattıklarına karışmamaktayız. Yalnızca, bayinin

6890

bizden aldığı malı alış fiyatının altında satmamasına yönelik kontrolümüz bulunmaktadır...” cevabını vermiştir.

3. Raportörler tarafından yöneltilen “Yüksel Seramik’ten aldığınız seramik kaplama ürünlerinin yeniden satış fiyatlarını ne şekilde belirliyorsunuz?” sorusuna, Yüksel Seramik bayisi ....Müdür Yardımcısı....., “Söz konusu ürünleri Yüksel Seramik’in bize göndermiş olduğu fiyat listeleri üzerinden satmaktayız” cevabını vermiştir.

6900

#### H.4.2. Değerlendirme

4054 sayılı Kanun’un 5 inci maddesinde getirilen düzenleme şu şekildedir:

“Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine, teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4 üncü madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir:

6910

- a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
- b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
- c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
- d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması.

...  
Kurul, birinci fıkrada gösterilen şartların gerçekleşmesi halinde, belirli konulardaki anlaşma türlerine bir grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunların şartlarını gösteren tebliğler çıkarabilir.”

6920

Nitekim, bu madde ile verilen yetkiye dayanılarak 2002/2 sayılı “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” çıkarılmıştır<sup>53</sup>. Tebliğ’in “Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar” başlıklı 4 üncü maddesinde, “aşağıda sayılan, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz” denildikten sonra, “alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür” düzenlemesine yer verilmiştir.

6930

Bu düzenlemeye ilişkin olarak, “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’ne Yönelik Kılavuz”da şu açıklamalar yapılmıştır:

#### “2. ANLAŞMALARI GRUP MUAFİYETİ KAPSAMI DIŞINA ÇIKARAN SINIRLAMALAR

Tebliğ’in 4 üncü maddesinde yer alan sınırlamalardan herhangi birini içeren dikey anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanamamakta ve dolayısıyla Kanun’un 4 üncü maddesindeki yasaklama kapsamına girmektedir.

<sup>53</sup> 2002/2 sayılı Tebliğ’in 10 uncu maddesinde, “bu Tebliğin yürürlüğe girmesi ile birlikte 1997/3 sayılı Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, 1997/4 sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ve 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yürürlükten kalkar” düzenlemesi yer almaktadır. Yürürlükten kaldırılan bu Tebliğler de “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi”ne cevaz vermediğinden, bunlar çerçevesinde bir değerlendirme yapılmamıştır.

### 2.1. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi

6940 Tebliğ'in 4(a) maddesi, alıcı teşebbüsün kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesine ilişkindir. Buna göre, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi kesinlikle yasaktır. Ancak, sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.

6950 Sağlayıcı teşebbüsler akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirlemelerinin yanısıra, aynı ihlali değişik uygulamalar vasıtasıyla dolaylı yollarla da gerçekleştirebilmektedirler. Alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilir. Bu tür yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesi uygulamaları da Tebliğ'in 4(a) maddesi kapsamındadır.

6960 Yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemler, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edebildiği durumlarda daha etkili olacaktır. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştıracaktır."

Bu açıklamalar çerçevesinde, Çanakçılar, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Ege Seramik, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kalevit Roca, Serel, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği kanaatine varılmıştır.

6970

## H.5. SAVUNMALAR VE BU SAVUNMALARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELER

1. İlgili teşebbüslerin, yukarıda yer verilen delil ve tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalardan ilki, "4054 sayılı Kanun'a usul bakımından aykırılıklar bulunduğu" yönündedir.

6980 Bu savunmaya ilişkin olarak yapılabilecek temel değerlendirme, 4054 sayılı Kanun'un 14 ve 15 inci maddelerindeki yetkilerle elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde, anılan Kanun'daki düzenlemelere uygun olarak hazırlanan raporların, 44 üncü maddedeki, "Kurul, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamaz" düzenlemesi uyarınca taraflara tebliğ edildiğidir.

2. Bazı teşebbüslerin savunmalarında, ilgili ürün pazarı tanımına itirazlar yer almaktadır. Bu çerçevede, ilk olarak, alt ürün gruplarının mevcudiyeti iddia edilmiştir. Granist ve Seranit ise, sözlü savunmada, granit seramik üreten yalnızca üç teşebbüsün bulunduğunu; dolayısıyla bu ürünün soruşturma kapsamında değerlendirilemeyeceğini ileri sürmüştür.



6990 Konuya ilişkin olarak öncelikle belirtilmesi gereken husus, Eczacıbaşı Karo, Ege Vitrifiye, Umpaş, Yurtbay Seramik gibi teşebbüslerin savunmalarında, karardaki pazar tanımına katıldıklarıdır. Keza, karardaki ilgili ürün pazarına ilişkin açıklamaların sadece bizzat sektör temsilcileri tarafından hazırlanan ÖİK Raporu'na değil aynı zamanda yukarıdaki iddiayı ileri süren teşebbüslerden edinilen bilgilere de dayandığı belirtilmelidir. Örneğin iddia sahiplerinden biri olan Granist'in savunmasında, "Toplantılarda 28 adet üretici bulunabilmektedir. Bu üreticilerin 3 adedi sadece granit seramik (Seranit, Granist, Akgün<sup>54</sup>) üretmekte, 4 adedi hem granit seramik hem de karo seramik (Çanakkale, Eczacıbaşı, Toprak, Ege) üretmekte, geri kalanlar ise sadece karo seramik üretmektedir" ifadesi yer almaktadır<sup>55</sup>. En önemlisi ise, bazı teşebbüslerce ileri sürülen bu iddia kabul edilse bile sonucun değişmeyeceğidir. 7000 Çünkü mevcut delil ve tespitler, unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi", "arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı<sup>56</sup>" ve "rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan anlaşma ve uyumlu eylemin, hipotetik alt grupları da kapsadığını ortaya koymaktadır.

3. Bazı teşebbüslerin savunmalarında, soruşturma kapsamına alınacak tüzel kişilerin üretici şirketler değil de pazarlama şirketleri olması gerektiği belirtilmiştir.

7010 4054 sayılı Kanun'un 3 üncü maddesinde, "teşebbüs" tanımının, "piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri ifade edeceği" düzenlenmiştir. Nitekim Ercan-Bozüyük Seramik'in savunmasında, "teşebbüs" kavramına ilişkin olarak, "Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku doktrin ve içtihatlarında tek ekonomik bütünlük terimi; ekonomik olarak birbirlerine ya da ortak bir gerçek ve tüzel kişiye bağlı ekonomik unsurların ekonomik bütünlük oluşturduğunu ifade eder. Burada bahsedilen, esasen birden fazla hukuki bağımsızlığı olan tüzel kişinin, şirketler grubu, şirketler topluluğu ve benzeri oluşumlar içerisinde bulunmaları halinde bunların tümünün tek bir teşebbüsü oluşturması hadisesidir" açıklaması yer almaktadır. Bu çerçevede "teşebbüs" tanımı esasen üretim, pazarlama vb. şirketleri kapsayan grupları ifade etmektedir. 4054 sayılı Kanun'daki tebligat, yıllık gayri safi gelirin saptanması gibi düzenlemelerin gereğini yerine getirmek için muhatap olarak ise üretici şirketler esas alınmıştır. Bunun birbirini tamamlayan öncelikli nedenlerine, öneme göre bir sıralama yapılmaksızın aşağıda yer verilmiştir:

1) Dosyada, ceza oranı uygulanırken, teşebbüslerin pazar içindeki gücü vb. kriterler bakımından en doğru sonucu verecek gayri safi gelir üretim şirketlerindedir.

2) Üretici şirketler muhatap kabul edilerek, pazarlama şirketi olanlar ile olmayanlar arasında farklılık oluşması engellenmiştir.

3) Pazarlama şirketleri muhatap kabul edilmeyerek Tamsa'nın durumunda olabileceği gibi önemli sorunların doğması önlenmiştir.

7030 4) Serkap ve Sersa üyeleri temel olarak üretici şirketleri temsil eden gerçek kişilerdir.

<sup>54</sup> Soruşturma kapsamında değildir.

<sup>55</sup> Dolayısıyla daha önceki savunmalarda yer verilmeyip, ilk olarak sözlü savunmada ifade edilen bir iddia ile Kurul yanıtılmak istenmiştir.

<sup>56</sup> Bu iddia yalnızca seramik kaplama malzemeleri piyasası ile ilgilidir.

Konu hakkında son olarak vurgulanması gereken husus, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Umpaş, Yurtbay Seramik gibi teşebbüslerin savunmalarında, karardaki teşebbüs kavramına ilişkin yaklaşıma katıldıklarıdır<sup>57</sup>.

4. Bazı savunmalarda, “Serkap/Sersa üyeliğinin suç olmadığı” ifade edilmiş; kimi teşebbüsler ise, “Serkap’a üye olmadıklarını ya da çok kısa süre ile üye olduklarını, dolayısıyla soruşturma kapsamında yer almamaları gerektiğini” belirtmiştir.

7040 Bu dosyanın konusu; seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, Serkap/Sersa bünyesinde veya dışında, “satım fiyatı ve şartlarını saptamak”, “arz miktarını kontrol etmek-pazar paylaşmak” ve “rekabete duyarlı bilgi değişiminde bulunmak” suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti<sup>58</sup>. Dolayısıyla;

1) “Serkap/Sersa üyeliği suçtur” şeklinde bir iddiada hiçbir zaman bulunulmamıştır.

7050 2) Serkap’a üye olmamak ya da çok kısa süre ile üye olmak, Serkap bünyesi dışındaki Kanun’u ihlal eden faaliyetlere katıldığı saptandığından geçerli bir savunma teşkil etmeyecektir. Kaldı ki bu savunmayı yapan teşebbüslerden bazılarının Kurul’u yanıltmak istediği de, bizzat Serkap’tan temin edilen üyelik bilgilerinden anlaşılmıştır.

5. Kimi teşebbüsler kendileri ile ilgili iddiaya dayanak teşkil eden belgelerin faaliyette bulunmadıkları pazara ait olduğunu iddia etmiştir.

Eczacıbaşı, Ege, Kütahya, Kale, Elginkan<sup>59</sup> ve Toprak grupları hem seramik kaplama malzemeleri hem de seramik sağlık gereçleri üretmekte; bu ürünlerin pazarlamasını ise yine grup bünyesinde bulunan pazarlama şirketleri yapmaktadır. Pazarlama şirketlerinin aynı olması ise, erken ödeme iskontosu, vade farkı, prim

<sup>57</sup> Bu açıklamalar çerçevesinde Ercan Seramik’in durumu açıklanmalıdır. Raportörlerin şifahi talebi üzerine, Rekabet Kurumu kayıtlarına 31.07.2003’de intikal eden Ercan Seramik vekili Av.Yusuf Kör imzalı yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

“...Kurumunuz ile yaptığımız şifahi görüşmelerde, Kurumunuzca yapılan soruşturmanın üretici firmalara ilişkin olduğu ve sadece seramik sektöründeki üretici firmaları bağladığı hususları dile getirilmiş ve konu bu vesile ile tarafımızdan yeni öğrenilmiş bulunmaktadır. Ancak, sonradan öğrendiğimiz ve yürürlükteki soruşturmayı etkileyecek olan bu gelişme hakkında şifahi talep üzerine aşağıdaki açıklamaları yapmayı uygun görüyoruz;

a. Müvekkil firma olan ve soruşturmaya konu edilen Ercan Seramik San. ve Tic. A.Ş., Serkap üyesi ve ortağı olmadığı gibi, Üretici firma da değildir. Müvekkil firma, pazarlama, dağıtım ve doğrudan satış yapan bir ticaret şirkettir. Müvekkil firma, soruşturmaya konu edilmeyen, soruşturmanın tarafı ve muhatabı olmayan ve üretici firma olan Ercan Seramik San. Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.’nin, üretimini yapmış olduğu seramik mamüllerinin pazarlama, dağıtım ve satışını yapmaktadır.

b. Şifahen sorulan Ercan Seramik San. Turizm ve Tic. Ltd. Şti.’nin iştiğal konusu ise, yukarıda da arzettiğimiz üzere, sadece seramik ve mamüllerinin üretimini yapan bir firmadır. Üretmiş olduğu ürünleri doğrudan piyasaya arz etmemektedir. Bu ürünlerin satış ve pazarlanması müvekkil firma olan Ercan Seramik San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılmaktadır...Kurumunuzca yapılan şifahi talep üzerine yukarıdaki hususları vekaleten bilgilerinize arz ederiz.”

Bu yazıda ismi geçen Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd. Şti., yine Ercan Grubu bünyesinde bulunmaktadır. Yukarıda yer verilen ifadeler ve Kurul’un soruşturma kararında benimsenen “üretici şirketlerin esas alınması” yaklaşımı çerçevesinde, Ercan Seramik’e para cezası verilirken, Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd.Şti.’nin yıllık gayri safi geliri esas alınmıştır.

<sup>58</sup> Bu çerçevede, Anatolia ve Toprak Grubu’nun savunmasında yer alan, “bilindiği gibi, 4054 sayılı Yasanın 3. maddesinde ‘teşebbüs birliğinin’ tanımlaması yapıldıktan sonra aynı yasanın 4.maddesinde, teşebbüs birliklerinin rekabeti sınırlayıcı anlaşmalarının, uyumlu eylemlerinin ve kararlarının hukuka aykırı ve yasak olduğu yazılıdır. Yüksek Kurum bu madde kapsamında değerlendirilebilecek pek çok kanıtın varlığına rağmen, teşebbüs birliği niteliğindeki ‘Serkap ve Sersa’ hakkında soruşturma açmamıştır” ifadesinin, ihlalin ikrarı anlamına geldiği de belirtilmelidir.

<sup>59</sup> Fabrikasını 1997’de Ercan Grubu’na satan Elginkan Grubu, 2002 Temmuz’unda Hitit’e fason olarak ürettiği ürünleri satmaya başlayarak seramik kaplama malzemeleri pazarına yeniden girmiştir.

7060 sistemi gibi satım şartlarına ilişkin bir uzlaşmanın her iki pazarda da sonuç doğurmasına yol açmaktadır. Başta teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadeleri olmak üzere ilgili teşebbüslerden edinilen bu bilgi, “Seramik Kaplama Malzemeleri Pazarında Yatay Anlaşma ve Uyumlu Eylemler Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası” ve “Seramik Sağlık Gereçleri Pazarında Yatay Anlaşma ve Uyumlu Eylemler Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası” başlıkları altında kullanılan bazı belgelerin aynı olmasına yol açmıştır.

7070 **6.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “anlaşma ve uyumlu eylem kavramlarının birlikte kullanılmayacağı” ve “4054 sayılı Kanun’un fiilen uygulamada bulunmadığı dönem ve zamanaşımı süresi dikkate alınarak, eski tarihli belgelere delil olarak yer verilemeyeceği” ifade edilmiştir.

Bu iki savunma, Amerika Birleşik Devletleri [ABD] ve Avrupa Birliği [AB] uygulamalarından da yararlanarak birlikte değerlendirilecektir.

7080 Sherman Yasası m.1’de, “sözleşme, kombinasyon, gizli plan (contract, combination, conspiracy)” üçlemesi yer alsa da, uygulamada bunlar birbirinin yerine kullanılmaktadır<sup>60</sup>. Bunun gerekçesi daha ayrıntılı incelenecek AB uygulamasında ortaya konulacaktır.

7090 Avrupa Komisyonu’nun [Komisyon] kararlarında, 1979’dan itibaren, Roma Antlaşması ve Avrupa Toplulukları Adalet Divanı [ATAD] içtihatları ile şekillenen kuralları esnetmek şeklinde bir yaklaşım gözlemlenmektedir. Bunun bir örneği, üreticiler arasında fiyat ve satış hedeflerinin belirlendiğine ilişkin toplantı notları, fiyatlara, karlılık oranlarına, satış miktarlarına ve müşterilerin kimliğine dair bilgi değişimi gibi delillere dayanılarak m.81(1)’in ihlal edildiğine karar verilen *Polypropylene*<sup>61</sup> kararında görülebilir. Bu kararda kartel ilk defa “gizli plan tipi anlaşma (conspiracy-type agreement)” olarak incelenmiştir. Bu çerçevede, Sherman Yasası m.1 uygulamalarına benzer şekilde, anlaşma ve uyumlu eylem birlikte kullanılmış; keza, uzlaşmaya ulaşılan anı tanımlayan statik bir yaklaşım yerine, rekabetin ihlal edildiği bütün süreci kapsayan “devam eden tek bir anlaşma (a single continuing agreement) – kompleks düzenlemeler (complex arrangements)” kavramı geliştirilmiştir<sup>62</sup>. Bunların yanında, kartelin ortaya konulmasında bilgi değişimine delil olarak yapılan vurgu da dikkat çekicidir<sup>63</sup>. Aynı yaklaşım, *PVC*<sup>64</sup>, *LdPE*<sup>65</sup>, *Cartonboard*<sup>66</sup> ve *Cement*<sup>67</sup> kararlarında da bulunmaktadır.

7100 Eskiden anlaşma ve uyumlu eylemi ayrı ayrı kullanan Komisyonun bu konudaki değişikliği, en başta, daha karmaşık ihlallerle karşılaşmasına bağlanabilir. Gerçekten de, bu iki kavramı, uzun süreli ve fazla teşebbüslü kartellerde ayırmak çok

<sup>60</sup> AREEDA, P.E. (1986), *Antitrust Law An Analysis of Antitrust Principles and Their Application*, Volume VI, Little, Brown and Company, USA, s.7

<sup>61</sup> *Polypropylene* (1986) OJ L230/1.

<sup>62</sup> JOSHUA, J. (1999a), “Cartels and Conspiracies: The Turning of The Tide?”, *IBC Advanced EC Competition Law Conference, Brussels*.

<sup>63</sup> KUHN, K.U. ve X. VIVES (UA), *Information exchanges among Firms and their Impact on Competition*, European Union-European Commission, Luxembourg, s. 102-105.

<sup>64</sup> *PVC I* (1989) OJ L74/1.

<sup>65</sup> *LdPE* (1989) OJ L74/21.

<sup>66</sup> *Cartonboard* (1994) OJ L243/1.

<sup>67</sup> *Cement* (1994) OJ L343/1.

zordur<sup>68</sup>. Ayrıca bu değişiklik, avukatların, ilk önce, “noter onaylı bir anlaşma bulunmadığından ‘anlaşma yok’” deyip; ardından da, “madem ki herkes önceden anlaşmış şekilde davranmadı, o halde ‘uyumlu eylem de yok’” şeklindeki şeytani savunmalarına da cevap niteliğindedir<sup>69</sup>.

7110 “Devam eden tek bir anlaşma” tanımlaması ise, uzun dönemli kartellerde, ilgili teşebbüslerin uzlaşmalarını tek tek göstermenin imkansızlığı nedeniyle geliştirilmiştir. Bu yaklaşım sayesinde, deliller bütün olarak değerlendirilerek kartelin varlığı ve belirgin özellikleri ortaya konulmakta, aksini gösteren bir kanıt olmadıkça, ilgili teşebbüslerin bu sürecin tamamına katıldığı varsayılmaktadır<sup>70</sup>.

*Cartonboard*<sup>71</sup> ve *PVC*<sup>72</sup>, de, CFI’in; *Polypropylene*<sup>73</sup> davasında ise, ATAD’ın verdiği kararların ortak özelliği, Komisyonun geliştirdiği kavramların büyük ölçüde kabul görmesidir<sup>74</sup>:

7120 ATAD, *Polypropylene* davasında uyumlu eylem kavramına açıklık getirmiştir. Mahkeme’ye göre uyumlu eylemin üç unsuru vardır; “uzlaşma”, “davranış” ve “bu ikisi arasındaki nedensellik bağı”. Ancak, *Sugar*<sup>75</sup> kararında yapılan tanım çerçevesinde<sup>76</sup>, aksi ilgili teşebbüslerce kanıtlanmadıkça, rakiplerin birbirleri ile değiştirdikleri bilgileri dikkate alarak davranışlarını belirledikleri karinesinin bulunduğu da eklenmiştir.

ATAD, ikinci olarak, m.81’in yazılışından hareketle uyumlu eylemin antirekabetçi etki olmasa bile ihlal teşkil ettiğini belirtmiştir. Bu çerçevede, teşebbüslerin antirekabetçi amaçlar içeren toplantılara katıldığının gösterilmesinin, aksi teşebbüslerce ispatlanmadıkça, ihlal için yeterli olacağını söylemiştir.

7130 Bu karar, anlaşma ve uyumlu eylem kavramları arasındaki farkın büyük ölçüde kalktığını göstermektedir. Her ne kadar uyumlu eylem için uzlaşma ve davranışın birarada bulunması gerektiği söylene de, getirilen karinelerle yalnızca uzlaşmanın gösterilmesi yeterli kılınmıştır. Çünkü, teşebbüslerin rakiplerinden aldıkları bilgiden etkilenmeden davranışta bulduklarını ispatlamaları güçtür. Dolayısıyla, Komisyonun kararlarında belirtilen “önemli olan anlaşma ve uyumlu eylem arasındaki ayrım değil; m.81 kapsamındaki uzlaşmalar ile salt paralel

<sup>68</sup> ANTUNES, L. (1991), “Agreements and Concerted Practices under EEC Competition Law: Is The Distinction Relevant?”, *Yearbook of European Law*, 11, s.57-58.

<sup>69</sup> JOSHUA, 1999a, s.7.

<sup>70</sup> JOSHUA, 1999a, s.7; VAN GERVEN, G. ve E.N. VARONA (1994), “The Wood Pulp Case and the Future of Concerted Practices”, *Common Market Law Review*, No:31, s.606.

<sup>71</sup> Cases T-334/94 etc., *Sarrio SA v. Commission (Cartonboard)* [1998] ECR II-1439.

<sup>72</sup> Cases T-305/94 etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij NV and Others v. Commission (PVC II)* [1999] ECR I-931.

<sup>73</sup> Case C-51/92P etc., *Hercules Chemicals NV v. Commission (Polypropylene)* [1999] CMLR 976.

<sup>74</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. ART, J.Y. (1999), “Developments in EC Competition Law in 1998: An Overview”, *Common Market Law Review*, No:36; JONES, A. ve B. SUFRIN (2001), *EC Competition Law Text, Cases, and Materials*, Oxford University Press, New York; JOSHUA, 1999a; McQUAIL, T. (2000), “Price Collusion Between Competitors”, *IBC Pricing in Europe Conference, London*; SPINKS, S. (2000), “Review of Major Events and Policy Issues”, *IBC Advanced EC Competition Law Conference, Brussels*; WHISH, R. (2000b), “Recent Developments in Community competition Law 1998/1999”, *E.L. REV.*, No:25.

<sup>75</sup> Cases 40/73 etc., *Suiker Unie v. Commission (Sugar)* [1975] ECR 1663.

<sup>76</sup> Bu davada ATAD, “teşebbüslerin pazardaki politikalarını bağımsız olarak belirlemesi gerektiğini, bu bağımsızlık şartının rakiplerin davranışlarına akıllıca ayak uydurulmasına engel olmadığını, ama rakiplerle pazardaki davranışları etkileyecek şekilde doğrudan veya dolaylı ilişki kurulmasını da yasakladığını” belirtmiştir. Bkz. GUERRIN, M. ve G. KYRIAZIS (1992), “Cartels: Proof and Procedural Issues”, B.E. Hawk (der.), *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute International Antitrust Law and Policy* içinde, s.808; SOAMES, T. (1996), “An Analysis of the Principles of Concerted Practice and Collective Dominance: A Distinction without a Difference?”, *E.C.L.R.*, No:1/1996, s.26.

7140 davranışlar arasındaki ayırımıdır” şeklindeki görüş kabul edilmiştir. Bu çerçevede, anlaşma ile uyumlu eylem arasındaki yegane fark, uyumlu eylemdeki delil yükünün biraz daha düşük olmasıdır<sup>77</sup>. Komisyon elindeki delillerin anlaşma sonucuna ulaşmak için yeterli olmadığı durumlarda, başta bilgi değişimi olmak üzere teşebbüsler arasındaki rekabetçi davranışları etkileyebilecek ilişkilere dayanarak uyumlu eylemden hareket edebilecektir.

Bu davalarda önemli olan diğer bir husus ise, “devam eden tek bir anlaşma (a single continuing agreement) – kompleks düzenlemeler (complex arrangements)” kavramının onaylanmasıdır. Bu çerçevede, teşebbüslerin kartelin tüm eylemlerinden sorumlu tutulabilmesini ifade eden “birlikte sorumluluk (shared responsibility)” ilkesi de kabul edilmiştir.

7150 Whish’in de söylediği gibi, mahkemelerin biçimsel bir yaklaşımdan kaçındığı bu kararlar, Komisyonun kartel politikasına yardımcı niteliktedir<sup>78</sup>.

7160 ABD ve AB uygulamaları da göz önünde bulundurularak, Türk rekabet hukukunda konuya en doğru yaklaşım, uyumlu eylemin apayrı bir rekabet hukuku kavramı olarak değil de, 4054 sayılı Kanun ve gerekçesinde belirtildiği üzere, “anlaşmanın varlığının ispatlanmasında bir araç” olarak kabul edilmesidir. Bu yaklaşımdan hareketle, ABD ve AB’deki tecrübeler de dayanarak, anlaşma-uyumlu eylemi bir bütünün parçaları olarak kabul edip yakınlaştıran ve yegane fark olarak, uyumlu eylemde delil yükünü düşüren bir karine yaklaşımının benimsenmesi şeklinde sonuç geliştirilebilir. Buna göre, ilgili teşebbüsler arasında mutabakatı gösteren deliller bulduysa, *smoking gun* niteliğindeki bu belgelerin gerçekliğini ortaya koyan bir analizle anlaşma sonucuna ulaşılabilir. Uyumlu eyleme ise, gizli bilgilerin, fiyat listelerinin rakiplere gönderilmesi gibi net olarak mutabakatı değil ama ilişkiyi gösteren delillerin, rekabetin bozulduğunu gösteren pazar analizleri ile desteklenmesi halinde karar verilebilir. Dikkat edileceği üzere, ilişkinin ardından paralel davranış şartı aranmamakta, pazardaki iktisadi sonuçlara bütün olarak bakılmaktadır. İşte bu noktada uyumlu eylem karinesi devreye girecek; bilgi değişiminin, antirekabetçi amaçlı toplantılara katılımın genel pazar davranışlarını etkilemediğinin ispatı, ilgili teşebbüslere bırakılacaktır.

7170 Bu yaklaşımın benimsenmesinin üç faydası vardır. Birincisi, teşebbüsler özellikle de oligopolistler, karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanan paralel davranışlarının uyumlu eylem olarak kabul edilmeyeceğinden emin olacaktır. İkincisi, Kurul, uyumlu eylem karinesine işlerlik kazandıracak; konuya ilişkin tartışmalara son verebilecektir<sup>79</sup>. Üçüncüsü, uzlaşmaya ulaşılan anı tanımlayan statik bir yaklaşım yerine, rekabetin ihlal edildiği bütün süreci kapsayacak biçimde anlaşma ve uyumlu eylem kavramları birarada kullanılabilir.

<sup>77</sup> NEVEN, D., P. PAPANDROPOULOS ve P. SEABRIGHT (1998), *Trawling for Minnows European Competition Policy and Agreements Between Firms*, Centre for Economic Policy Research, Great Britain, s.61.

<sup>78</sup> WHISH, 2000b, s.226.

<sup>79</sup> “Rekabeti sınırlayıcı paralel davranışların gösterilmesi” şeklinde bir uyumlu eylem karinesi önerisi ise (bkz. ASLAN, İ.Y. (2001), *Rekabet Hukuku*, Genişletilmiş 2. Basım, Ekin Kitabevi, Bursa), bir yandan işletmelerin, rakiplerinin davranışlarına akıllıca ayak uydurmalarının uyumlu eylem suçlamasına konu olabileceğine dair haklı bir endişe duymalarına yol açabilecek, öte yandan da karşıt görüşler ileri sürülebilmesinin kolaylığı nedeniyle tercih sebebi olabilecek niteliktedir. Başka bir deyişle, işletmelere yükümlülük getireceği gerekçesi ile istisna olarak tanımlanan karine, yine Aslan’ın anlaşmaların ayrıntılı pazar analizi yapmadan, “amaç”tan hareketle yasaklanabileceği düşüncesi göz önünde bulundurulduğunda, ironik biçimde kurtuluş yolu haline gelebilir. Nitekim Kurul, uyumlu eylemin varlığına hükmettiği iki kararda da (27.06.2000 tarih ve 00-24/255-138 sayılı *Maya* ve 17.07.2000 tarih ve 00-26/291-161 sayılı *Gazete* kararları), bu şekilde bir karineye başvurmamıştır.

7180 Kısacası, AB rekabet hukukunda yıllarca süren tartışmaların ardından Sherman Yasası m.1 uygulamalarına öykünerek ulaşılan sonucu, Türk rekabet hukukunda da kullanmak mümkündür; “önemli olan anlaşma ve uyumlu eylem arasındaki ayrım değil; m.4 kapsamındaki uzlaşmalar ile salt paralel davranışlar-bilinçli paralellikler<sup>80</sup> arasındaki ayrımdır”.

7190 Yukarıdaki değerlendirmelerin, örneğin Ege Seramik ve Ege Vitrifiye’nin savunmasında yer alan, *“anlaşma ve uyumlu eylemler ayrı ayrı kavramlar olabilmekte birlikte birbirlerinin devamı niteliğinde de olabilirler. Bir uyumlu eylem, rekabeti bozma amacını güden bir anlaşmanın devamı olabilir. Ancak, söz konusu kavramlar, tek başlarına da bir vakaya konu olabilirler”* ifadesinden hareketle bazı teşebbüslerce de kabul edildiği söylenebilir. Yine, bazı teşebbüslerin savunmalarında, *“1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı’nın 39. maddesinin 2-a paragrafı çerçevesinde, Türkiye’nin, Avrupa Topluluğu makamlarınca geliştirilen içtihatlarla uyması zorunluluğunun olduğu”* belirtilmiştir. Bu yaklaşımın kabulü de, yukarıda değinilen AB uygulamaları çerçevesinde, kararda ulaşılan sonucun doğruluğunu göstermektedir.

7200 4054 sayılı Kanun’un “Para Cezaları ve Süreli Para Cezalarında Zaman Aşımı” başlıklı 19 uncu maddesinin ikinci fıkrasındaki, *“Süre, ihlalin vuku bulduğu gün işlemeye başlar. Sürekli veya tekrarlanan ihlaller söz konusu ise süre, ihlalin sona erdiği ya da en son tekrarlandığı günden itibaren başlar”* düzenlemesi de kararda ulaşılan sonucun doğruluğunu destekleyicidir.

7. Bu aşamada soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, “rekabete duyarlı bilgi değişimi” konusunda yaptıkları savunmalar değerlendirilmelidir.

7210 Bu çerçevede öncelikle belirtilmesi gereken, bir teşebbüste yapılan yerinde incelemede bulunan rakiplere ait bilgilerin, piyasadaki araştırmalarla elde edilebileceği (örneğin, alıcılara duyurulmuş fiyatlar, mevzuat gereğince yayımlanmış veriler) tespit edilmişse, bunların zaten delil olarak kullanılmadığıdır. Buna karşılık, yapılan yerinde incelemelerde, “...’nın verdiği-...’dan alınan bilgiler” gibi ifadelerin yer aldığı belgeler bulunmuştur. Nitekim soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin çoğunluğu, savunmalarında, “rekabete duyarlı bilgi değişimi” yapıldığını ikrar etmiştir. Örnek olarak aşağıdaki savunmalara yer verilebilir:

Ercan-Bozüyük Seramik’in savunmasında, *“şirketler arasındaki görüşme ve yazışmalar, seramik piyasasının homojen, şeffaf, uzun dönemli bir pazar ve oligopolistik yapısından kaynaklanmaktadır. Rakip firmalarla, piyasadaki faaliyetler ve genel işleyiş hakkında iletişimde ve bilgi alış verişinde bulunulması, satış koşullarında ve satış fiyatlarında firmaların uyumlu eylemde bulduklarına dair bir delil ve gerekçe olarak gösterilemez”* ifadesi yer almaktadır.

7220 Graniser’in savunmasında, *“yapılan sektör toplantıları, şirketler arası görüşme ve yazışmalar, seramik sektörünün homojen, şeffaf ve oligopol bir piyasa olmasından kaynaklanmaktadır. Sektördeki firmaların birbirleri ile iletişimde*

<sup>80</sup> Oligopolistik bağımlılık, bilinçli bir paralelliktir (conscious parallelism); hatta iktisat yazınında “gizli anlaşma-tacit collusion” olarak adlandırılmaktadır. “Oligopolistik bağımlılık” açıklamasının kabul edilmesi gerektiği düşünüldüğünde, yasaklanan davranışlar, “bilinçli paralellikler” değil, “anlaşma-uyumlu eylem neticesinde ortaya çıkan paralellikler”dir.

*bulunması, bilgi alışverişinde bulunması ve toplantılar düzenlenmesi bir uyumlu eylem göstergesi olarak nitelendirilemez” ifadesi yer almaktadır.*

Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın savunmasında, “*sektör mensubu elbette, maliyet, fiyat, kalite, pazar konularını konuşacaklardır” ifadesi yer almaktadır.*

7230 Toprak Seniteri ve Toprak Seramik'in savunmasında, “*sektörde bilgi alışverişi bulunduğu iddiası gerçekse de soruşturma belgelerinde görüleceği üzere bu bilgi akışı diğer firmaların tarafımızın herhangi bir talebi olmaksızın fiat ve diğer bilgileri müvekkil şirketlere göndermesi şeklinde gerçekleşmiştir. 32 adet üreticinin bulunduğu seramik sektöründe yaşanan yoğun rekabet beraberinde ister istemez rakip üretici ve satıcıların satış fiyatlarının ve satış koşullarının bilinmesi zorunluluğunu getirmektedir. Tüm üretici şirketlerin piyasa rekabetini korumak amacıyla, rakip firmaların fiyat ve diğer bilgilerini öğrenmeye çalıştığı doğrudur. Fakat müvekkil şirketlerin bu amacı gerçekleştirmek yönünde hukuk kuralları dışında herhangi bir davranışı bulunmamıştır. Tam aksine sektörde bulunan diğer firmalar müvekkil firmaların hiçbir istemi bulunmamasına rağmen kendi fiyat listelerini müvekkil şirkete göndermişlerdir” ifadesi yer almaktadır.*

7240 Umpaş ve Yurtbay Seramik'in savunmasında, “*Soruşturma Heyeti'nin tespit ettiği üzere fiyat, arz miktarı, navlun, vb konular konuşulmasına rağmen bunların hiçbiri Umpaş/Yurtbay tarafından uygulanmamıştır” ifadesi yer almaktadır.*

Yüksel Seramik'in savunmasında ise, “*Toprak Pazarlama Genel Müdürünün raporörlere vermiş olduğu cevaplar son derece doğrudur. Bilgi alışverişi yapılması normal” ifadesi yer almaktadır.*

7250 Konu hakkında söylenmesi gereken diğer bir husus ise, teşebbüslerin varlığını ikrar ettiği, buna karşılık önemsizleştirmeye çalıştığı rekabete duyarlı bilgi değişimini AB uygulamasında yasaklayan birçok karar bulunduğu; ABD'de ise, bilgi değişiminin, *per se* ihlal teşkil eden eylemler bakımından önemli bir delil teşkil ettiğiidir. Her iki hukukda da, anlaşmaların uygulanabilmesinin bundan sapanların tespitine bağlı olduğu görüşünden hareketle, teşebbüsler arasındaki ticari sır niteliğindeki bilgilerin değişimi, üst bir anlaşmanın delili olarak kabul edilmektedir. Çoğu davada anlaşmayı ortaya koyan açık deliller bulmanın imkansızlığı düşünüldüğünde, bu yaklaşımın ispat yükünü azaltıcı olduğu açıktır<sup>81</sup>. Nitekim soruşturmada elde edilen bulgular da bu yaklaşımın haklılığını ortaya koymaktadır. Örneğin 06.11.1995 ve 16.03.2002 tarihli toplantılara ilişkin belgeler, uzlaşmaya varılması ile uzlaşmadan sapanların 7260 tespiti ve cezalandırılması sürecinde bilgi değişiminin rolünü; dolayısıyla da üst bir anlaşmanın delili olarak kabul edilme gerekçesini açıkça ortaya koymaktadır<sup>82</sup>.

Son olarak Ercan-Bozüyük Seramik'in savunmasındaki, “*tarafımıza gönderilen delillerin incelenmesinde, rakip üreticiler arasında pazarın özellikle fiyatlar bakımından belirsizliklerini yok etmeye yönelik uyumlu eylem olarak kabul edilebilecek doğrudan ya da dolaylı bir iletişime rastlanılmamıştır” ifadesinde* karşılığını bulan ATAD'ın *Sugar* kararından hareketle anlaşma ve uyumlu eylem

<sup>81</sup> KUHN ve VIVES, s.104-105; STEVENS, D. (1995), “Covert Collusion and Conscious Parallelism in Oligopolistic Markets: A Comparison of E.C. and U.S. Competition Law”, *Yearbook of European Law*, 15, s.70-71

<sup>82</sup> Bu noktada, Eczacıbaşı Grubu'nun savunmasında yer alan, “*bilgi alışverişi şeklinde cereyan eden bu toplantıların bir kartel kararı imiş gibi değerlendirilebilmesi için bu kartelin bir denetim organının olması, kararların uygulanmasının bir kontrol ve müeyyideye bağlanması ve bilfiil bunların hayata geçmesi şarttır. Oligopolistik pazarlarda, aktörlerin davranışlarının kartel ile karıştırılması Rekabet Hukukunda çok bilinen bir yanıştır” ifadesinin, kararda yer verilen bu tür belgeler ışığında, ihlalin ikrarı niteliği taşıdığı da belirtilmelidir.*

konusunda yapılan değerlendirmelerin de, rekabete duyarlı bilgi değişimine ilişkin savunmaları kabul edilemez kıldığı belirtilmelidir.

7270 **8.** Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, “oligopolistik bağımlılık” konusunda yaptıkları savunmalar da değerlendirilmelidir.

7280 Kurul, “oligopolistik bağımlılık” savunmasını kabul etmektedir. Buna karşılık, yukardaki gibi koordinasyonu gösteren açık belgelerin varlığında, “oligopolistik bağımlılık” savunması kabul edilemez; aksine, teşebbüslerin “oligopolistik bağımlılık” esaslı savunmalarında yer alan, *“aynı hammadde ve girdiler kullanılarak üretilen benzer ürünlerin benzer fiyatlar taşıması kadar doğal bir netice yoktur”, “sektördeki ürünlerin tamamen homojen olması, üretim girdilerinin benzerliği, üretim masraflarının büyük özellikle aynılığı dikkate alınarak benzer fiyatların olmasının doğal olması”, “firmaların aynı ürün tarzını imal etmeleri nedeniyle ürünlerinin maliyet yapılarında benzerlikler vardır. Bu nedenle yaşanan enflasyonun ürün maliyetlerine getirdiği yükler firmalar tarafından benzer oranlarda hissedilmekte, ekonomik kurallar ve piyasa şartları gereği de firmalar bu yükleri karşılayabilmek için birbirlerine yakın zamanlarda, yakın oranlarda zamlar yapmaktadırlar. Zam oranlarının paralellığı dahi son derece rasyoneldir zira, ülkede yaşanan enflasyon oranının, coğrafi pazar olarak tüm Türkiye’nin kabul edildiği bir sektörde faaliyet gösteren tüm firmaların maliyet unsurlarına aynı oranda etki etmesi son derece doğaldır”* şeklindeki ifadeler, pazarın uzlaşmaya müsait olduğunu ve paralel hareketlerin gerçekleştiğini ikrar niteliği ile, anlaşma-uyumlu eylem kavramı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi hakkındaki açıklamalar da göz önünde bulundurularak, diğer savunmaların çürütülmesinde kullanılabilecek bir delil haline gelir.

7290 Bu noktada belirtilmesi gereken bir husus, “oligopolistik bağımlılık savunması yapabilmek için, bir teşebbüsün fiyat artırmasının ardından diğerlerinin takibi konusunda anlaşılması<sup>83</sup>” uygulamasının bu soruşturma bakımından da geçerli olduğudur. Örneğin 06.11.1995 tarihli toplantıya ilişkin belgeler, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un yürürlükte olduğu ama Rekabet Kurumu teşkilatının oluşmadığı bir dönemde bu nitelikte bir anlaşmanın yapıldığını ortaya koymaktadır. Bu belgeler çerçevesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca’nın savunmasında yer alan, *“zamların birbirine yakın tarihlerde olması hayatın mutad akışının doğal sonucudur. Bilakis, aksi olsaydı, sinsi bir mutabakatın varlığına inanılabilirdi: Müşterek hareket izlenimini önlemek için kasıtlı tarih farklılıkları yaratıldığı asıl o takdirde düşünülebilir, değil midir?”* ifadesi özel bir anlam kazanmaktadır.

7310 **9.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “soruşturma konusu iddiaların piyasadaki etkilerinin incelenmediği; incelenseydi, Türkiye gibi iç tüketim miktarından fazlasını üreten ve üretim maliyeti daima yükselen bir memlekette toplantılardaki konuşmaların dertleşmeden ibaret kaldığının, istense bile, üreticilerin fiyatı yükseltmek, üretimi kısmak vb. eylemleri gerçekleştirmelerinin olanaksız olduğunun görülebileceği; dolayısıyla, seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde reel bir fiyat artışının gerçekleşmediği, iç piyasa fiyatlarının İtalya, İspanya gibi ülkelerdeki seramik üreticilerinin fiyatlarına yaklaşmadığı, şirket karlarının sürekli düştüğü, bunun sonucunda da pek çok fabrikanın kapanma veya iflas aşamasına geldiği” belirtilmiştir.

<sup>83</sup> SOAMES, 1996, s.24.



4054 sayılı Kanun'un 4 üncü 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 anlaşma ve uyumlu eylemlerin hukuka aykırı ve yasak olduğu" düzenlenmiştir. 4054 sayılı Kanun'un 14 ve 15 inci maddesindeki yetkilerle elde edilen bilgi ve belgeler, rekabeti sınırlama amacını ve rekabetin kısıtlanması etkisi doğurabilecek niteliği ispatlamaya yeterli olmasına rağmen, Karar'daki analizlerle rekabeti kısıtlayıcı etkiler de ortaya konulmuştur. Hemen belirtmek gerekir ki, başta fiyat olmak üzere analizler, bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilen fiyat listelerine, yerinde incelemelerde bulunan belgelere (şirket içi yazışmalar, alıcılara gönderilen faks mesajları gibi) ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayanmaktadır. Ancak bu analizlerde, "genel müdürlük, satış müdürlüğü ve satış pazarlama birimlerinin değişmiş olması; geçmiş satış sirkülerlerinin saklanmaması vb" nedenlerle eksik hatta bazı durumlarda yanlış-yanıltıcı bilgi verildiğinden eksiklikler olabilmektedir. Keza fiyatlardan farklılaşmaların, teşebbüs yetkililerinin yine tutanağa geçen ifadelerinde yer aldığı üzere, bağlantılı satış, fiyat değişikliğinin ardından alıcılara belli bir dönem için eski fiyattan mal verilmesi gibi nedenleri olabilmektedir. Bütün bunlar, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesindeki amaç ve potansiyel etkiye ilişkin düzenlemeyi daha da önemli hale getirmektedir.

Son olarak, satım fiyatı ve şartları, arz miktarı ve benzeri pazar unsurlarının yine pazar koşulları içinde oluşması gerektiği hatırlatılmalıdır. Varlığı ikrar edilen toplantı, görüşme, yazışmalar neticesinde oluşan sonuç, teşebbüslerin iddia ettiği gibi olsa bile-ki kararda bunun aksi ortaya konulmuştur- 4054 sayılı Kanun kapsamındadır. Kaldı ki teşebbüsler, herhangi bir etki doğurmayacağını iddia etmelerine rağmen, neden Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelip de bazı dönemlerde haftada bir olacak sıklıkta toplandıklarını ve bu toplantılarda, satım fiyatı ve şartları, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı gibi konuları görüştiklerini açıklayamamaktadır. Açıklanamayan diğer bir husus ise, iddia edilen kötü pazar koşullarına rağmen, piyasaya girişlerin ve kapasite artışlarının devam etmesidir. Bütün bunlar da yapılan savunmaların inandırıcılığını ortadan kaldırmaktadır.

**10.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, "sektördeki firmaların üretim süreçlerinde Sıvılaştırılmış Petrol Gazı-Liquified Petroleum Gas [LPG] ya da doğal gaz kullandığı; LPG ile doğal gaz arasındaki fiyat farkının sektörde haksız rekabet yaratarak anlaşma yapılmasını olanaksız kıldığı; bazı dönemlerde yoğunlaşan sektör toplantılarının sebebinin ise doğal gazın fiyatından kaynaklanan haksız rekabete çare bulmak olduğu" belirtilmiştir.

"Türk Seramik Sektöründe LPG Kullanan Fabrika Sahip ve Yöneticileri"nin, "Sayın Başbakanımız R.Tayyip Erdoğan'a Açık Mektup" başlığı ile 15.12.2003 tarihli Türkiye genelinde yayımlanan bir günlük gazeteye verdiği ilanda, "sektörün bir kısmı doğal gaz ile üretim yaparken bir kısmı LPG ile üretim yapmaktadır. Doğal gaz ile üretim yapan seramik üreticileri 1000 CAL için 34.800 TL. öderken, LPG ile üretim yapan bizler ise 1000 CAL için 124.500 TL. ödemekteyiz. Görüldüğü gibi, aynı amaç için kullanılan bu iki ürün arasındaki fiyat farkı %365'dir. LPG ile üretim yapan firmaların m2'deki maliyet farkı bugün için 2.311.000 TL'dir" ifadesi yer almaktadır. Teşebbüsler, "1999'dan itibaren LPG fiyatlarının doğal gaza nazaran arttığını; sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin bu artış neticesinde oluşan kayıplarını gidermeye yönelik yasaların<sup>84</sup> ise, zararları tamamen gidermekten ve sektördeki

<sup>84</sup> 13.06.2001'de kabul edilen 4680 sayılı Üretimini Likit Petrol Gazı ile Yapan Üreticilerin Zararlarının Karşılama Hakkında Kanun'un 1 inci maddesinde, "1.5.2001 ile 31.12.2001 tarihleri arasında üretimlerini likit

rekabeti, eskiye dönüş şeklinde karşılamaktan uzak kaldığını” belirtmektedir. Bu bilgiler, esasen, rekabeti kısıtlayıcı etkilerin ortaya konulmasında çok önemli hatta tek başına yeterlidir. Şöyle ki, LPG kullanan firmalara 2001 yılı Mayıs ayından itibaren verilen desteğin yetersiz olarak nitelendirildiği göz önünde bulundurulduğunda; pazardaki satım fiyatı ve şartlarının, maliyet dezavantajına sahip, etkin olmayan teşebbüslerin yaşamasına imkan veren rekabet üstü fiyat olduğu söylenebilir.

7370

Belirtilmesi gereken diğer bir husus ise, LPG – doğal gaz, ihracat ve sektörün sorunlarına ilişkin toplantılara<sup>85</sup>, uyumlu eylem iddiası için kullanılacak niteliklerine rağmen, Soruşturma Raporu’nda ve Karar’da yer verilmediğidir.

**11.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “Türkiye’deki krizlerin sektörü olumsuz etkilediği, bu nedenle, yapılanların kartellerdeki gibi haksız çıkar sağlamaya değil yaşam mücadelesine yönelik olduğu; kaldı ki, örneğin Alman mevzuatında ‘kriz karteli’ şeklinde bir kavram bulunduğu, dolayısıyla teşebbüslerin bu olağanüstü dönemlerdeki faaliyetlerinin yaşam mücadelesi şeklinde kabul edilip, hoşgörülmesi gerektiği” belirtilmiştir.

7380

Bu savunmaya ilişkin değerlendirme, ABD ve AB uygulamalarından da yararlanarak yapılabilir. ABD’de “kriz karteli” savunması kabul edilmemektedir. AB’de ise, bu savunmanın kabulü çok çok istisnaidir ve sıkı kurallara tabidir. Şöyle ki; anlaşma, aşırı kapasitenin azaltılmasına yönelik olmalı; beraberinde, fiyat tespiti ve kota anlaşması yapılmamalıdır. En önemlisi ise, teşebbüslerin kamu otoritelerinden habersiz, bireysel tedbirlere başvurmalarına kesinlikle izin verilmemektedir<sup>86</sup>. Somut olayda önde gelenlerine yer verdiğimiz bu koşulların hiçbiri mevcut değildir.

7390

Kaldı ki 4054 sayılı Yasa’nın 3 üncü maddesinde, “Rekabet” tanımı, “mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış” şeklinde yapılmıştır. Kanun’un Genel Gereğesi’nde ise, “Genel olarak piyasa ekonomilerinde rekabet; kar, satış miktarı ve pazar payı gibi belirli iktisadi hedeflere ulaşmak amacıyla ekonomik birimler arasında ortaya çıkan bir yarış veya karşıtlık şeklindeki ilişkiler süreci olarak tanımlanmaktadır. Rekabet, firmaları verimli olmaya, kaliteli ve düşük bedelle daha fazla ürün ve hizmet sunmaya yöneltir çok önemli bir süreçtir. Rekabetin egemen olduğu bir piyasa ekonomisinde fiyat ve kar göstergeleri müdahalelerden uzak olarak belirlenir. Firmaların bağımsız karar verebilmeleri ile ülkenin kısıtlı kaynakları verimli bir şekilde kullanılmaya başlanır ve böylece tüketicinin de refah düzeyi yükselir” denilmektedir.

7400

Bu çerçevede, Ege Grubu’nun savunmasında yer alan, “hem sektördeki tüm teşebbüsler, hem münferiden Ege Seramik/Ege Vitrifiye hakkında geçerli olan gerçek

petrol gazı ile yapan karo seramik, vitrifiye sağlık gereçleri ve porselen sofa eşyası üreticileri ile bu üretim tesislerine likit petrol gazı kullanarak elektrik sağlamak amacıyla kurulan kojeneratör sistemli otoprodüktör tesislerin, yukarıda belirtilen sanayi üretimlerinden kendi üretimlerinde kullandıkları elektrik üretimi için kullandıkları likit petrol gazının maliyeti ile aynı üretimin doğal gaz ile yapılmış olması halinde hesaplanacak maliyet arasındaki farkın %70’i Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır. Bu Kanun gereğince yapılacak ödemelerin toplam tutarı seksen trilyon lirayı geçemez...1.5.2001 tarihinden sonra bu Kanun kapsamında üretime başlayan firmalar bu hükümlerden yararlanamazlar” düzenlemesi yapılmıştır. 2002 Mali Yılı Bütçe Kanunu’nun 61/g fıkrası ile, 4680 sayılı Kanun’daki “31.12.2001” tarihi, “30.6.2002” şeklinde değiştirilmiştir. “30.6.2002” tarihi ise, 26.12.2002’de kabul edilen 4776 sayılı Yasa’nın 6/g maddesi ile “31.3.2003” olarak değiştirilmiş; “ancak yapılacak ödemelerin 31.12.2002 tarihine kadarki kullarımları kapsayacağı ve tutarının 15 trilyon lirayı geçemeyeceği” de hükme bağlanmıştır.

<sup>85</sup> Karardaki bazı belgelerde yer alan bu konulara ilişkin ifadelerin çıkarılmamasının sebebi ise, belgenin bütünlüğünü bozmamak, bu sayede teşebbüslerin savunma hakkını zedelemeyerek sağlıklı bir sonuca ulaşabilmesini sağlamaktır.

<sup>86</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. GREEN, N. ve A. ROBERTSON (1997), *Commercial Agreements and Competition Law Practice and Procedure in the UK and EC*, Second Edition, Kluwer Law International, London, U.K.

şudur:...Sektörde birbirini piyasa dışında bırakmayı istemeyen ama doğru rekabet etmeyi öğrenmeyi hedeflemiş firmalar sayesinde doğruluk ve dürüstlük yaygınlaşmış, başarılı olma mücadelesi sınır ötesi piyasalara taşınmış, başarısız olma riski ile her firma kendi ilkeleriyle mücadele etmiştir. Başarısız olma riskinin önceden belirlenemediği durumlarda, seramik piyasasına riski hesaplama yeteneğinden yoksun kişiler girdiğinde ve beklentilerinin dışında şartlar ile karşılaşıldığında ise, ticari hayatın içinde kalabilmek için rekabet hukuku ilkeleriyle bağdaşmayan yollara başvurulduğu gözlemlenmiştir" ifadesi ile Efes Seramik'in savunmasında yer alan, "yapılan toplantıların amacı ciddi zor durumda bulunan sektörde ne tür girişimlerde bulunabilir ve bu zorluk sebebi ile tüketicilerin hakim duruma geçmeleri karşısında hangi çözüm yolları bulunabilir konularında düşünce ve fikir alışverişinde bulunmaktır" ifadesi, özel bir anlam kazanmaktadır.

7410

**12.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, "pazar paylarının düşük olduğu; dolayısıyla güçlü kuruluşların yer aldığı piyasada 4054 sayılı Kanun'u ihlal edebilecek güçlerinin bulunmadığı" iddia edilmiştir.

Bu savunmayı yapan teşebbüslerden bazılarının pazar paylarını hesaplarken, kendi iç satışlarının sektördeki toplam kapasiteye oranını esas aldığı; piyasa paylarını bu şekilde düşük göstererek Kurul'u yanıltmak istediği saptanmıştır. Kaldı ki 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde, doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti kısıtlama amacını taşıyan teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemlerin de yasaklandığı belirtilmelidir. En önemlisi ise, geniş katımlı sektör toplantılarında varılan uzlaşmanın yarattığı kümülatif etkidir. Son olarak, Ege Seramik'in 14.01.1999 tarihli toplantıya ilişkin savunmasında yer alan, "toplantıya katılan firma temsilcileri büyük olarak adlandırılan firmaların (Toprak, Ege, Çanakkale, Eczacıbaşı) anlaşması olsa dahi bu anlaşmalara uyacaklarından emin olmadıklarını ifade etmişlerdir. Burada anlaşılan odur ki sektörde lider, hakim bir tek firma ya da büyükler grubu yoktur, bu büyükler zaten kendi aralarında da anlaşma yapsalar uymamaktadırlar ve küçükler kendi aralarında anlaşma yapma yoluna daha çok gitmekte ve anlaşmanın şartlarına uyma fikrine daha sıcak bakmaktadırlar. Her şekilde anlaşma yapmak yasak olmakla birlikte bu durumdan küçüklerin pazar dışına atılmaya çalışılmadığı, onların da en az büyükler kadar güçlü oldukları aşikardır" ifadesine yer verilmelidir.

7420

7430

**13.** Seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüsler, savunmalarında, "nakliye bedelinin alıcılara ödetilmesinin, ekonomik ve rasyonel nedenlere dayandığını, bu uygulamanın başlaması için alıcıların da talebinin bulunduğunu" ifade etmiş; keza, soruşturma raporundaki başlangıç zamanına ilişkin tespitlere itiraz etmiştir.

7440

Fiyat tespiti, pazar paylaşımı vb. anlaşmalar, kuşkusuz, ilgili teşebbüsler bakımından ekonomik ve rasyoneldir. Ancak bunlar 4054 sayılı Yasa'nın 4 üncü maddesi çerçevesinde hukuka aykırı ve yasaktır. Aynı durum "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi" başlığı altındaki hususlardan yalnızca biri olan "nakliye bedelinin alıcılara ödetilmesi"ne ilişkin uzlaşma için de geçerlidir.

Uygulamanın başlaması konusunda alıcıların da talebinin bulunduğu savunması, Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren alıcılarla, farklı tarihlerde yapılan ve yukarıda yer verilen görüşmeler çerçevesinde kabul edilemez.

7450

Uygulamanın başlangıç zamanına ilişkin tespitler ise, bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilenlere, yerinde incelemelerde bulunan belgelere (şirket içi yazışmalar, alıcılara gönderilen faks mesajları gibi) ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayanmaktadır.

14. Yine seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüsler, savunmalarında, “belgelerde yer alan kotaların üzerinde üretim yaptıklarını” ifade etmiştir.

7460 Bu savunmaya ilişkin olarak öncelikle söylenmesi gereken, yapılan anlaşmalarda esasen üretimin değil, yurt içi satış miktarlarının belirlendiğidir. Hemen belirtmek gerekir ki, üretim ve satış miktarına ilişkin anlaşmaların etkilerinin gösterilmesi, bilgilerin kaynağı yine ilgili teşebbüsler olduğundan, çok zordur. Bu çerçevede, 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinde, doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemlerin de yasaklandığı hatırlatılmalıdır.

15. İlgili teşebbüsler, “Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası”na ilişkin olarak yapılan değerlendirmelerde de, Kanun’a aykırılıklar bulunduğunu ileri sürmüştür.

7470 Bu bölümde ihlalin bulunduğu sonucuna erişilirken, aşağıdaki üç unsurdan en az ikisinde delil niteliği taşıyan ifadelerin varlığı aranmıştır:

- 1) Sözleşme,
- 2) Teşebbüs yetkililerinin ifadesi,
- 3) Alıcıların ifadesi.

Dolayısıyla konuya ilişkin değerlendirmelerde mevzuata aykırılığın bulunmadığı açıktır.

16. Son olarak, teşebbüslerin, “para cezası verilirken ilgili pazarın esas teşkil etmesi; bu çerçevede özellikle yurt içi cironun baz alınması” yönündeki savunmaları değerlendirilmelidir.

7480

7490 Bu savunmaya ilişkin olarak öncelikle 4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesinde, savunmalardaki istem yönünde bir düzenlemenin yer almadığı söylenmelidir. İkinci olarak, ilgili mevzuat gereği düzenlenen gelir tablolarının söz konusu talebi gerçekleştirmeye müsait olmadığı belirtilmelidir. Dolayısıyla, mezkur istemin kabulü, özellikle alt ürün gruplarının ya da bölgesel nitelikli piyasa tanımlarının yapıldığı dosyalarda, resmi makamlarca onaylanan bir gayri safi gelir rakamı üzerinden hareket edilmesini engelleyecektir. Kaldı ki, mevzuat gereği düzenlenen gelir tablolarının savunmalardaki talebi karşılamaya müsait olmayan yapısı, bu soruşturmada olduğu üzere, teşebbüslerin gelir tablolarında esas alınmasını istediği “Yurt İçi Satışlar” kaleminin, Kurul’un baz aldığı “Net Satışlar” kaleminden daha yüksek olması sonucunu da ortaya çıkarabilmektedir. Bütün bu açıklamalar çerçevesinde, önceki kararlarda benimsenen yaklaşımdan farklılaşma yaratacak yukardaki savunmanın kabulüne imkan görülmemiştir.

## **İ. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK**

### **İ.1. SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN’UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI**

7500

Delil ve tespitler seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığını göstermektedir.

7510 Unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin tamamı, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. Bu çerçevede, Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Granist, Kaleseramik, Kütahya Seramik, Pera, Seramiksan, Seranit, Söğütseren, Tamsa, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik’in, seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; dolayısıyla aynı Yasa’nın 16 ncı maddesinin 2 nci fıkrası uyarınca para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesinin 4 üncü fıkrasında getirilen düzenleme şu şekildedir:

7520 *“Kurul, para cezasına karar verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır.”*

Seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği düşünülen teşebbüslerin **kasıtlarının varlığını** gösteren belgeler şunlardır:

1. Toprak Grubu’nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgedeki “Rekabet Yasası” ifadesi.

7530 2. Sersa Yönetim Kurulu’nun 06.08.1998 ve 13.10.1998 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan ifadeler.

3. Sersa Yönetim Kurulu’nun 08.12.1998, Serkap Yönetim Kurulu’nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan ifadeler.

7540 4. Rekabet Kurumu’ndan, Ege, Kale, Kütahya ve Toprak grupları ile Söğüt Seramik ve Uşak Seramik’e gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya ve bu talebe ilişkin olarak Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarının verdiği yanıtlara, “Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası” başlıklı bölümde değinilmiştir.

7550 Söğüt Seramik ise söz konusu yazı üzerine 15.12.1998 tarihli yazı ile Söğüt Pazarlama A.Ş., Onurcan İnşaat A.Ş., Lemeks Ltd. Şti., Ergören Madencilik Sanayi ve Tic. Ltd. Şti., San Marco Ceramics Pty Ltd ve NW Audek OY ile yapılmış 6 adet sözleşme göndermiştir. Bu yazıya Rekabet Kurumu’ndan 29.01.1999’da, “Kurumumuz kayıtlarına 15.12.1998 tarih ve 3980 sayıyla giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No’lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildiriminizde eksikliği tespit edilen (Form-1)’in doldurulması ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir” şeklinde özetlenebilecek bir taleple cevap verilmiş; ancak herhangi bir yanıt alınamamıştır.

Uşak Seramik’den Rekabet Kurumu’na gönderilen 16.12.1998 tarihli cevapta ise şu ifadeler yer almaktadır:

“İlgi: a) 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun.  
b) 11.11.1997 Tarih ve 1997/6 sayılı Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşturulmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 Sayılı Kanun’dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ.  
c) 09.12.1998/65-002516 sayılı yazınız.

7560

Kurulunuz’un İlgi (a)’daki yasal düzenleme çerçevesinde ilan etmiş olduğu İlgi (b)’deki tebliğ uyarınca ve İlgi (c)’deki yazınıza istinaden yapılan açıklamadır;

Şirketimizin gerek 05.11.1997 tarihinden önce ve gerekse de bu tarihten sonra 4054 sayılı yasanın 4. Maddesinde anılan yasaklar dahilinde ya da İlgideki Tebliğin 2. ve 3. maddesindeki bildirim gerektirecek bir anlaşma ya da uyumlu eylemi mevcut değildir. Bilgilerinize arz ederiz.”

7570

5. Tamsa’da yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı’na ilişkin notlardaki “Kartelleşmeler yasadışı...” ifadesi.

7580

6. 09.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Serkap’ın düzenlemiş olduğu sektörel toplantılarda yukarıda ifade ettiğiniz sektörel sorunlar haricinde ne gibi hususlar görüşülmektedir ve bu konuda eklemek istediğiniz başkaca hususlar mevcut mudur?” sorusuna, Ege Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Serkap Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat’ın, “Serkap toplantılarında bahsetmiş olduğum hususlar dışında sizin inceleme alanınıza girebilecek seramik üreticileri arasında fiyat birlikteliği ve kapasitenin kontrol edilmesi gibi konular görüşülmemektedir. Serkap’ın sektörel toplantılarında ihracata yönelik sorunlar görüşülebilmektedir” cevabı.

Seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden anlaşma ve uyumlu eylemin temel unsurları arasında yer alan “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi” ile “arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı”, açık-per se rekabet ihlalidir. Bu durum **kusurun ağırlığını** göstermektedir.

**Muhtemel zararın ağırlığına** ilişkin olarak ise aşağıdaki belgelere yer verilmelidir:

7590

7. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “nakliye maliyeti”ne ilişkin soruya, Ege Grubu yetkili satıcısı ....E... **A.Ş. ortağı** ....E..., “...Nakliyenin tarafımızca ödenmesi maliyetlere %2-5 oranında yansımaktadır” cevabını vermiştir.

8. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Nakliyeyi sizin ödemenizin maliyetlere yansımaları ne şekilde oldu?” sorusuna, Yüksel Seramik bayisi ....E... **Ltd. Şti. ortağı** ....E..., “Yaklaşık %6-7 arasında nakliyenin bizim tarafımızdan ödenmesi maliyetlerimize de yansımıştır...” cevabını vermiştir.

7600

9. 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Seranit’ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz? Söz konusu üreticiler arasında fiyat anlaşmalarının var olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusuna, Seranit yetkili satıcısı ....E... **Ltd. Şti. Mağaza Müdürü** ....E..., “Seranit 2001 yılının Kasım ayından beri nakliye bedellerini bizden tahsil etmektedir. Diğer

7610 üreticilerde aynı zamanlarda bu uygulamaya başladılar, bir iki ay fark eder sadece. Örneğin Ege Seramik 2002 Ocak ayında bu uygulamaya başladı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda üreticilerin anlaştığı konusunda duyulum vardır. Nakliye birim maliyetlerimize %3,5-%4 ek yük getirdi. Nakliye konusunda tepkiliyiz. Ancak tüm üreticiler aynı uygulama içerisinde olduğu için yapacağımız bir şey yoktur. 2002 yılının Haziran ayında üreticilerin bir fiyat tespiti anlaşması yaptığı şeklinde duyulum vardır” cevabını vermiştir.

7620 **10.** 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Seramik kaplama üreticileri arasında nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda bir anlaşma yapıldığına ilişkin duyurunuz mevcut mudur?” sorusuna, Toprak Grubu yetkili satıcısı ....Ltd. Şti. yetkilisi ...., “1 Nisan 2001’de Eczacıbaşı, Toprak Seramik ve Kale Seramik arasında nakliye konusunda bir anlaşma yapıldığını duydum. Toprak Seramik’in satış elemanları bize bunu kendileri ifade ettiler. Biz daha sonra Eczacıbaşı ve Kale Seramik’e sorarak böyle bir olayı teyid ettirdik. Nakliyeden dolayı maliyetlerimiz %4 arttı. Nakliyeden dolayı özellikle küçük bayilerin zorlandığı olmuştur. Nakliyenin alıcılara ödetilmesine önce Eczacıbaşı Seramik geçmiştir” cevabını vermiştir.

7630 **11.** 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait?” sorusuna, Granist bayisi ....Ltd. Şti. Müdürü ...., “Granist’in ürünlerinde nakliye alıcıya aittir. Granist 2002 yılının 4. ayından itibaren nakliyeyi alıcıya yüklemiştir. Nakliye %3 oranında maliyetlerimizi artırdı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi küçük bayileri zor duruma düşürmüştür” cevabını vermiştir.

**12.** 02.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Bozüyük Seramik ve Ercan Seramik teşebbüslerinin satışını yaptıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedelleri hangi tarafça karşılanmaktadır?” sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça, “2001 Yılı Haziran ayından itibaren bu şirketlerin sattıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedeli alıcılar tarafından karşılanmaktadır. Nakliye bedelinin alıcılar tarafından ödenmesi maliyetlerimizde %1-3 arasında azaltma yaratmıştır” cevabını vermiştir.

7640 **13.** 04.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “nakliye maliyeti”ne ilişkin soruya, Ege Grubu bayisi ....A.Ş. ortağı ...., “...Nakliye nihai ürün fiyatını %3 oranında etkilemektedir...” cevabını vermiştir.

Yukarıdaki belgeler, yalnızca nakliyenin kimin tarafından ödeneceği konusunda bir anlaşma yapılmış olsaydı bile, bunun tüketicilerin alım maliyetine %2-7 arasında ek yük getireceğini göstermektedir. İlgili olayda ihlalin çok daha kapsamlı olduğu ve uzun bir döneme yayıldığı göz önünde bulundurulduğunda, zararın ağırlığı da ortaya çıkmaktadır.

7650 Bu açıklamalar çerçevesinde ve raportörlerin görüşü de göz önünde bulundurularak;

- Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Kaleseramik, Toprak Saniteri ve Toprak Seramik’e %2,
- Hitit, Kütahya Seramik ve Yurtbay Seramik’e %1,5,

- Altın Çini, Anatolia, Bozüyük Seramik, Ercan Seramik, Graniser, Granist, Pera, Seramiksan, Seranit, Söğütsen, Tamsa, Termal, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik ve Yüksel Seramik'e %1,

7660 oranında para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

## 7670 İ.2. SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDIASI

7670 Delil ve tespitler, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığını göstermektedir. Unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrikiye, Serel ve Toprak Seramik, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. Bu çerçevede, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrikiye, Serel ve Toprak Seramik'in, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; buna karşılık, Duravit ile Kılınç Vitrikiye'nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

7680 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin 4 üncü fıkrasında getirilen düzenleme çerçevesinde, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği düşünülen teşebbüslerin **kasıtlarının varlığını** gösteren belgeler şunlardır:

1. Toprak Grubu'nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgedeki "Rekabet Yasası" ifadesi.
2. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 ve 13.10.1998 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.
3. Sersa Yönetim Kurulu'nun 08.12.1998, Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.
- 7690 4. Rekabet Kurumu'ndan, Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarına gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya ve bu talebe ilişkin olarak Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarının verdiği yanıtlara, "Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun'un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası" başlıklı bölümde değinilmiştir.

7700 Seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden anlaşma ve uyumlu eylemin temel unsurları arasında yer alan "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi", açık-per se rekabet ihlalidir. Bu durum **kusurun ağırlığını** göstermektedir.

İlgili olayda ihlalin kapsamlı oluşu ve uzun bir döneme yayılışı göz önünde bulundurulduğunda, **zararın ağırlığı** da ortaya çıkmaktadır.

Bu açıklamalar çerçevesinde ve raportörlerin görüşü de göz önünde bulundurularak; Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kalevit Roca, Kütahya



Vitrifiye, Serel ve Toprak Seramik'e binde 3 oranında para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

### İ.3. DİKEY KISITLAMALAR YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI

7710

4054 sayılı Kanun'un 4 ve 5 inci maddeleri, 5 inci madde ile verilen yetkiye dayanılarak çıkarılan 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" ve bu Tebliğ'e ilişkin "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne Yönelik Kılavuz" çerçevesinde, Çanakçılar, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Ege Seramik, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Kalevit Roca, Serel, Termal, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği sonucuna ulaşılmıştır.

7720

### J. SONUÇ:

Yukarıda yer verilen bilgiler ve değerlendirmelerin ışığında,

**J.1.1.** Altın Çini ve Seramik Sanayii A.Ş., Anatolia Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Bozüyük Seramik Sanayii Ticaret A.Ş., Ercan Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş./Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd. Şti., Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., İstanbul Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Pera Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Seranit Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İth.İhr.A.Ş., Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş., Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş., Uşak Seramik Sanayii A.Ş., Yıldız Yapı Malzemeleri Depolama Dağıtım San.Tic. Ltd.Şti. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyeleri R. Müfit SONBAY'ın, "4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ilgili teşebbüslerce ihlal edildiği tespitine katılmakla beraber, ihlali tanımlamak için, 'anlaşma' ve 'uyumlu eylem' kavramlarının her ikisinin birden kullanılamayacağı" ve Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI'nın, "mesleki teşekkül bünyesinde zaman zaman, 'rekabete aykırı bilgi değişimi' yapmak suretiyle, uzun süreli bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığı görüntüsünü verecek şekilde ve 'potansiyel olarak' rekabeti ihlal edebilecek nitelikte, teşebbüsler arası koordinasyonu sağlamaya çalışarak, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edildiği" yönündeki farklı gerekçeleri ile, OYBİRLİĞİ ile,

7730

7740

**J.1.2.** Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Seniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş. ve Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.'nin, seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyeleri R. Müfit SONBAY'ın, "4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ilgili teşebbüslerce ihlal

7750

7760 edildiği tespitine katılmakla beraber, ihlali tanımlamak için, 'anlaşma' ve 'uyumlu eylem' kavramlarının her ikisinin birden kullanılamayacağı" ve Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI'nın, "mesleki teşekkül bünyesinde zaman zaman, 'rekabete aykırı bilgi değişimi' yapmak suretiyle, uzun süreli bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığı görüntüsünü verecek şekilde ve 'potansiyel olarak' rekabeti ihlal edebilecek nitelikte, teşebbüsler arası koordinasyonu sağlamaya çalışarak, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edildiği" yönündeki farklı gerekçeleri ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

**J.1.3.** Bu nedenle;

- 7770
- 2001 yılı net satışlarının %2'si oranında olmak üzere, Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş.'ye 1,650,518,950,364.-TL, Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 1,678,499,193,154.-TL, Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş.'ye 2,914,122,447,502.-TL, Toprak Seniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş.'ye 1,558,859,903,195.-TL ve Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş.'ye 1,173,401,259,761.-TL,
  - 2001 yılı net satışlarının %1,5'i oranında olmak üzere, Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.'ye 788,200,901,188.-TL, Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş.'ye 258,661,515,300.-TL ve Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.'ye 316,957,815,431.-TL,
  - 2001 yılı net satışlarının %1'i oranında olmak üzere, Altın Çini ve Seramik Sanayii A.Ş.'ye 49,657,074,299.-TL, Anatolia Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 54,535,300,514.-TL, Bozüyük Seramik Sanayii Ticaret A.Ş.'ye 25,071,338,131.-TL, Ercan Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş./Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.'ye 71,737,844,198.-TL, Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 129,408,424,379.-TL, İstanbul Seramik San. ve Tic. A.Ş.'ye 59,567,504,190.-TL, Pera Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 41,850,066,790.-TL, Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 188,475,281,110.-TL, Seranit Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 67,516,323,180.-TL, Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İth.İhr.A.Ş.'ye 222,924,530,000.-TL, Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 129,446,426,355.-TL, Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 231,939,034,933.-TL, Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.'ye 161,590,561,111.-TL, Uşak Seramik Sanayii A.Ş.'ye 106,175,210,000.-TL, Yıldız Yıldız Yapı Malzemeleri Depolama Dağıtım San.Tic. Ltd.Şti.'ye 22,144,643,470.-TL ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 121,480,196,382.-TL,
- 7780
- 7790

para cezası verilmesine, Kurul Üyeleri R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7800 **J.2.1.** Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş.'nin, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyesi R. Müfit SONBAY'ın, "4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ilgili teşebbüslerce ihlal edildiği tespitine katılmakla beraber, ihlali tanımlamak için, 'anlaşma' ve 'uyumlu eylem' kavramlarının her ikisinin birden kullanılamayacağı" yönündeki farklı gerekçesi ve Kurul Üyesi Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI'nın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

7810 **J.2.2.** Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş.'nin, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyesi R. Müfit SONBAY'ın, "4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ilgili teşebbüslerce ihlal edildiği tespitine katılmakla beraber, ihlali tanımlamak için, 'anlaşma' ve 'uyumlu eylem' kavramlarının her ikisinin birden kullanılmayacağı" yönündeki farklı gerekçesi ve Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7820 **J.2.3.** Bu nedenle;

- 2001 yılı net satışlarının binde 3'ü oranında olmak üzere, Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 15,883,601,963.-TL, Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.'ye 411,860,914,956.-TL, Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.'ye 33,566,072,478.-TL, Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş.'ye 136,462,290,707.-TL, Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.'ye 32,611,194,546.-TL, Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 40,941,279,704.-TL ve Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş.'ye 176,010,188,964.-TL,

7830 para cezası verilmesine, Kurul Üyesi Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI'nın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

**J.2.4.** Buna karşılık, Duravit Yapı Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. ile Kılınç Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

7840 **J.3.1.** Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş., Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediğine, Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

7850 **J.3.2.** Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik

7860 ve Gıda San. ve Tic. A.Ş., Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirildiğinden, ayrı bir para cezası verilmesi gerekmediğine, Kurul Üyeleri Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rifki ÜNAL ve Süreyya ÇAKIN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7870 **J.3.3.** Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesi 1 inci fıkrasının (c) bendi ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 2.970.794.000.-TL para cezası verilmesine, Kurul Üyeleri Mustafa PARLAK ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

**J.3.4.** Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesi 1 inci fıkrasının (c) bendi ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 2.970.794.000.-TL para cezası verilmesine, Kurul Üyeleri Mustafa PARLAK ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7880 **J.3.5.** Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesi 1 inci fıkrasının (c) bendi ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 2.970.794.000.-TL para cezası verilmesine, Kurul Üyeleri Mustafa PARLAK, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7890 **J.3.6.** 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin 3 üncü fıkrası ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 01.08.2002'de görevde bulunan Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim HIZAL, Burhan GÜLTEN, Mehmet ONAY, Metin DİLEK ve Ömer ERTÜRK'e, ayrı ayrı olmak üzere, %5 oranında 148.539.700.-TL para cezası uygulanmasına, Kurul Üyesi Süreyya ÇAKIN'ın, "para cezasının belirleneceği ilgili Tebliğ'in, 01.08.2002 tarihinde yürürlükte olan Tebliğ olmasının uygun olacağı" yönündeki farklı gerekçesi ve Mustafa PARLAK ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7900 **J.3.7.** 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin 3 üncü fıkrası ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 01.08.2002'de görevde bulunan Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu üyeleri Emin SAZAK, Yurdal SERT, Mehmet Emin SAZAK, Hanifi MUTLU, Tuna AKSEL, Cihan CANDEMİR ve Ahmet Oğuz BERKOL'a, ayrı ayrı olmak üzere, %5 oranında 148.539.700.-TL para cezası uygulanmasına, Kurul Üyesi Süreyya ÇAKIN'ın, "para cezasının belirleneceği ilgili Tebliğ'in, 01.08.2002 tarihinde yürürlükte olan Tebliğ olmasının uygun olacağı" yönündeki farklı gerekçesi ve Mustafa PARLAK ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

**J.3.8.** 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin 3 üncü fıkrası ve 2004/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, bayilik anlaşmalarının ve uygulamalarının süresi içinde bildirilmemesinden dolayı, 01.08.2002'de görevde bulunan Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu üyeleri Mehmet ÇANAKÇI, Mithat ÇANAKÇI, Sezai ÇANAKÇI ve Hakan ÇANAKÇI'ya, ayrı ayrı olmak üzere, %5

7910 oranında 148.539.700.-TL para cezası uygulanmasına, Kurul Üyesi Süreyya ÇAKIN'ın, "para cezasının belirleneceği ilgili Tebliğ'in, 01.08.2002 tarihinde yürürlükte olan Tebliğ olmasının uygun olacağı" yönündeki farklı gerekçesi ve Mustafa PARLAK, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI ve M. Sıraç ASLAN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

**J.3.9.** Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş. ve Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.'ye, 4054 sayılı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca da para cezası uygulanması gerekmediğine, Kurul Üyeleri Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rifki ÜNAL ve Süreyya ÇAKIN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7920

**J.3.10.** Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Vitrikiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Seniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş. ve Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.'ye, 4054 sayılı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca da para cezası uygulanması gerekmediğine, Kurul Üyeleri R. Müfit SONBAY ve Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI'nın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7930

**J.4.** Yatay anlaşmaların bildirilmemiş olmasından dolayı, soruşturma kapsamındaki teşebbüslere 4054 sayılı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca da para cezası uygulanması gerekmediğine, Kurul Üyesi Tuncay SONGÖR'ün "ilgili teşebbüslerin bu konuda savunmalarının alınmamış olması nedeniyle para cezası verilemeyeceği" yönündeki farklı gerekçesi ve R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rifki ÜNAL ve Süreyya ÇAKIN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

7940

**J.5.** - 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı yasanın 9'uncu maddesi uyarınca, soruşturma kapsamındaki teşebbüslere bildirilmesine;

- Gerekçeli karar taraflara tebliğ edilmek ve Danıştay yolu açık olmak üzere 24.02.2004 tarihinde Kurulumuzca karar verilmiştir.

KARŞI OY GEREKÇESİ  
(24.02.2004 tarihli ve 04-16/123-26 sayılı Kurul Kararı)

Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren 32 teşebbüsün, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine ilişkin olarak alınan 04-16/123-26 sayılı Kurul kararında karşı oy kullandığım maddelere aşağıdaki gerekçe nedeniyle katılmıyorum.

Anılan kararda da yer aldığı üzere, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirilmiştir. Diğer bir ifadeyle dikey anlaşma ve uygulamaların, yatay anlaşmanın yürütülmesini teminen yapıldığı ve bu kapsamda değerlendirilerek söz konusu cezaların takdir edildiği, dolayısıyla ayrı cezayı gerektirir nitelikte bağımsız bir ihlalin bulunmaması nedeniyle anılan teşebbüslere ve yönetim organlarında görev yapanlara bildirmeme cezası verilmesine gerek olmadığı kanaatindeyim.

Mustafa PARLAK  
Başkan

(Rekabet Kurulu'nun 24.02.2004 tarih ve 04-16/123-26 sayılı Kararı)

### KARŞI OY GEREKÇESİ

Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren 32 teşebbüsün, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine dair açılan soruşturma sonrasında alınan nihai karar ile ilgili olarak, karşı oy kullandığım maddeler için görüşlerim aşağıda belirtilmiştir.

**“Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Vitrifiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kaleseramik Çanakale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş., Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirildiğinden, ayrı bir para cezası verilmesi gerekmediği”** yönünde karar verilmiştir. Raportör görüşündede yer aldığı üzere adı geçen teşebbüslerin dikey anlaşmalar yoluyla Kanun’un 4.maddesinde yasaklanan eylemi gerçekleştirdikleri ve alıcıların kendi satış fiyatlarını belirleme serbestisini engelledikleri konusunda kuşku yoktur ve oyçokluğu ile bu durum tespit edilmiştir. Kurul’un daha önce aldığı İGTOD (24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı) ve Volkswagen (05.10.2001 tarih ve 01-47/483-120 sayılı) kararlarında gözönüne alındığında adı geçen teşebbüslerin dikey anlaşmalar yoluyla Kanun’un 4.maddesini ihlal etmelerinden dolayı ayrıca cezalandırılmaları gerekir.

“Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş. ve Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.’ye 4054 sayılı Yasa’nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca para cezası uygulanması gerekmediği” yönündeki karara, 4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesindeki, *“Kurul, teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerine; ... 4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararların süresi içinde bildirilmemesi halinde ... para cezası verir...Tüzel kişiliği olan teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin birinci fıkrada belirtilen para cezalarına çarptırılmaları halinde, bu tüzel kişiliğin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere de şahsen verilen cezanın yüzde onuna kadar ayrıca para*

cezası uygulanır” şeklindeki düzenleme çerçevesinde ve anılan teşebbüslerin konuyla ilgili savunmalarının alındığı da göz önünde bulundurularak katılmıyorum.

**Tuncay SONGÖR**  
**İkinci Başkan**

### **KARŞI OY GEREKÇESİ**

Rekabet Kurulu'nun 24.2.2004 ve 04-16/123-26 sayılı kararında;

1- Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin 1994 yılından bu yana devam eden ve unsurları “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi “ olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri sonucuna varılmıştır. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem veya teşebbüs birliği karar ve eylemlerinden belirli nitelikte olanlar yasaklanmıştır.

Teşebbüsler arasındaki yasaklanan davranışlar anlaşma veya uyumlu eylem ile ortaya çıkacak olup, suçlamanın niteliğine göre ispat yükü farklılaşacaktır. Kanun'un sistemetiği uyarınca anlaşma ve uyumlu eylem farklı davranışların sonucu oluşacaktır. Teşebbüslerin belirli davranışlarının hem anlaşma hem uyumlu eylem olduğu şeklindeki bir yorum usuli problemlere yol açabilecektir. Olayda 1994 tarihinden bu yana çeşitli tarihlerde farklı yerlerde, farklı teşebbüslerin yukarıda unsurları sayılan rekabet ihlalinde buldukları mevcut deliller ile kanıtlanmış olduğundan bu teşebbüslerin (herbirinin katılım miktarı ve fonksiyonu farklı olsa bile) anlaşma suretiyle ihlalde buldukları sonucuna katılmakla birlikte anlaşma ve uyumlu eylem kavramlarının birlikte kullanılmayacağı düşüncesiyle kararın (J.1.1), (J.1.2) ve (J.2.1) numaralı kısımlarına farklı gerekçe ile katılmıyorum.

2- a) Rekabet ihlali olarak kabul edilen ve ihlal amacı taşıyan davranışlar uzun bir süredir devam etmesine karşın piyasanın yapısı ve çok fazla teşebbüsün faaliyet göstermesi nedeniyle bu davranışların piyasada önemli bir şekilde uygulanamamış ve uygulanabilir olmaktan uzak olması karşısında teşebbüslere daha az oranda (örneğin verilen cezaların yarısı kadar) ceza verilmesi ve ayrıca yerinde incelemeler sırasında engelleme yapan teşebbüslere verilen cezaların bu davranışları nedeniyle belirli bir oranda artırılması gerektiği görüşü ile kararın (J.1.3) numaralı bendine,

b) Dağıtım şirketleri vasıtasıyla pazarlama faaliyetinde bulunan üretici teşebbüslere ihlal içeren dikey anlaşmalarının bildirilmemesi nedeniyle ceza verilmemekle birlikte, soruşturma nedeniyle öğrenilen ihlal içeren dikey anlaşmalar için bildirmeme cezası verilebilmesi için teşebbüsün savunmasının alınmasına veya soruşturmanın tarafı olmasına gerek olmadığından, pazarlama faaliyetinde bulunan ve soruşturma kapsamındaki üretici firmaların mallarını dağıtan dağıtım firmalarına bildirmeme cezası uygulanması gerektiği gerekçesiyle kararın (J.3.10) numaralı bendine,



c) İhlal olduğu kabul edilen teşebbüsler arası yatay anlaşmanın mevcudiyeti karşısında, işbu anlaşmanın bildirilmemesi nedeniyle yatay anlaşmaya taraf olan teşebbüslere Kanun'un 16. maddesinin 1 ve 3. fıkraları uyarınca bildirmeme cezası verilmesi gerektiği görüşü ile kararın (J.4) numaralı bendine katılmıyorum.

**R. Müfit SONBAY**  
**Kurul Üyesi**

**KARŞI OY GEREKÇESİ**  
**(24.02.2004 tarihli ve 04-16/123-26 sayılı Kurul Kararı)**

Kararın 3.2; 3.9; 4 numaralı maddelerindeki çoğunluk görüşüne aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum:

- **3.2**

Çoğunluk görüşü, dikey ilişki niteliğindeki engellenmenin, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlali kapsamında değerlendirilmiş olması sebebiyle, ayrı bir ceza verilmesi gerekmediği yönündedir.

İlgili teşebbüsler, dikey niteliğinde bir tartışma bulunmayan anlaşmalar yoluyla alıcıların kendi satış fiyatlarını belirleme serbestisini engelleme eyleminde bulunmuşlardır. Kurul Kararı zaten bunu tespit ve teyit etmiştir. Bu eylemlerin bağımsız bir ihlal olarak değerlendirilmesi gerektiği ve gerekiyorsa taraflarına göre ayrı bir soruşturma açılması görüşümdedir.

Alıcıların kendi satış fiyatlarını serbestçe belirleyebilmelerinin doğrudan veya dolaylı yollardan engellenerek, yeniden satış fiyatı tespitine yol açan eylemleri ihlal oluşturmaktadır. İGTOD Kararı'nda olduğu gibi, Kurul'un diğer bazı kararlarında da yeniden satış fiyatının tespiti açık bir ihlal olarak değerlendirilmiştir. Soruşturma Raporu'nda bu konuda yeterince belge ve diğer bulgular yer almaktadır. Kurul Kararı'yla dikey anlaşmalar yoluyla, alıcıların yeniden satış fiyatını belirleme serbestisinin engellendiği kabul edildikten sonra, bunun cezalandırılmamasını kararlaştırmanın hukuki dayanağı yoktur. Hal böyle iken, bu ihlalin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler kapsamında değerlendirilmesini uygun bulmuyorum.

- **4**

Yine çoğunluk görüşüyle, yatay anlaşmaların bildirilmemiş olmasından dolayı soruşturma kapsamındaki teşebbüslere Kanun'un 16 ncı maddesi uyarınca para cezası verilmesine yer olmadığı kararı alınmıştır.

Kanun'un 10 uncu maddesinde, 4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararların yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurul'a bildirileceğini öngörmekte ve 16 ncı maddenin c bendinde ise anlaşma, uyumlu eylem ve kararların süresi içinde bildirilmemesi halinde para cezası verileceğini

hükme bağlamaktadır. Hüküm, Kurul “...para cezası verir” ifadesini kullanarak, bildirimde bulunulmaması halinde Kurul’un ceza vermeme konusunda takdir hakkı kullanmasını engellemektedir. Kanun bildirim zamanında ve usulüne uygun yapılmasını teminen, daha da ileri giderek teşebbüslere bildirim cezası verilmesi halinde, yöneticilerin de ayrıca cezalandırılacağını vurgulamaktadır (Madde 16/3). Hukuken kabul edilebilir bir gerekçe olmadığı sürece, bildirim hiç veya zamanında yapılmamışsa, Kanun ceza verilmesini zorunlu kılan bir sistem kabul etmiştir. Kurul Kararı Kanun’a aykırı olamaz. Anlaşmaların bildirilmediği konusunda bir tereddüt olmadığı halde, gerekçe gösterilmeksizin bildirim cezası verilmemesi sonucuna katılmıyorum.

- **3.9**

Maddede yer alan ilgili teşebbüslere yaptıkları dikey anlaşmaları bildirmedikleri halde, para cezası uygulanmasına gerek olmadığı yönünde karar alınmıştır.

4054 sayılı Kanun, anlaşmaların bildirilmesi konusunda yatay-dikey ayırımı yapmamaktadır. Bunun istisnası, dikey anlaşmanın grup muafiyeti kapsamında yer almasıdır. Eğer bir anlaşma, grup muafiyeti kapsamında değilse ve 4 üncü madde kapsamında görülüyorsa, Kurul’a süresi içinde bildirilmesi gerekmektedir. Teşebbüslerin yaptıkları dikey anlaşmanın 4 üncü madde kapsamına göre bir ihlal oluşturduğu Kurul’un bu kararında kabul edilmiştir. Buna rağmen, bildirim cezası verilmemesi çelişki yarattığı kadar 4 kısmında yazmış olduğum gerekçeler ışığında hukuka uygun değildir. (05.05.2004)

**Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ**  
**Kurul Üyesi**

(Rekabet Kurulu'nun 24.02.2004 tarih ve 04-16/123-26 sayılı Kararı)

### **KARŞI OY GEREKÇESİ**

Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren 32 teşebbüsün, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine dair açılan soruşturma sonrasında alınan nihai karar ile ilgili olarak, karşı oy kullandığımız maddeler için görüşlerimiz aşağıda belirtilmiştir.

“Çanakçılar Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Vitrifiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş., Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirildiğinden, ayrı bir para cezası verilmesi gerekmediği” yönündeki karara, ilgili teşebbüslere, raportör görüşünde de yer aldığı üzere, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi ile birleştiğinden, Kurul'un başta 24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı *İGTOD* ve 05.10.2001 tarih ve 01-47/483-120 sayılı *Volkswagen* kararları da göz önünde bulundurularak, asgari binde iki oranında para cezası verilmesi gerektiği” düşüncesi ile katılmıyoruz.

“Gerek Heriş Seramik ve Turizm Sanayi A.Ş. ve Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.'ye gerekse de yatay anlaşmaların bildirilmemiş olmasından dolayı, soruşturma kapsamındaki teşebbüslere 4054 sayılı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 1 ve 3 üncü fıkraları uyarınca para cezası uygulanması gerekmediği” yönündeki karara, 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesindeki, “*Kurul, teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerine; ... 4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararların süresi içinde bildirilmemesi halinde ... para cezası verir...Tüzel kişiliği olan teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin birinci fıkrada belirtilen para cezalarına çarptırılmaları halinde, bu tüzel kişiliğin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere de şahsen verilen cezanın yüzde*

onuna kadar ayrıca para cezası uygulanır” şeklindeki emredici düzenleme çerçevesinde katılmıyoruz.

**Rıfki ÜNAL**  
**Kurul Üyesi**

**Süreyya ÇAKIN**  
**Kurul Üyesi**

(Rekabet Kurulu'nun 24.02.2004 tarih ve 04-16/123-26 Sayılı Kararı)

### **KARŞI OY GEREKÇESİ**

Rekabet Kurulu ilgili kararıyla seramik kaplama malzemeleri pazarında, 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü, pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi”, seramik sağlık gereçleri pazarında da, yine aynı tarihten başlayan ve unsurları “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesinin ihlal edildiğini hükme bağlamıştır.

Seramik kaplama pazarındaki ihlal tespitine “mesleki teşekkül bünyesinde zaman zaman” rekabete aykırı bilgi değişimi” yapmak suretiyle, uzun süreli bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığı görüntüsünü verecek şekilde ve “potansiyel olarak” rekabeti ihlal edebilecek nitelikte teşebbüsler arası koordinasyonu sağlamaya çalışarak, 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinin ihlal edildiği “gerekçesiyle katılmakla birlikte, seramik sağlık gereçleri pazarındaki tespite ise, böyle bir tespite esas olacak belge ve bilgilerin bulunmadığı gerekçesiyle katılmıyorum.

Özellikle, seramik kaplama pazarındaki teşebbüs birliği kararları ve uygulamalarının, ilk planda aksi düşünülebilse de, tipik bir ihlal olarak nitelendirilemeyeceğine ve öngörülen cezayı gerektirecek yeterli bilgi, belge ve değerlendirmeye dayanmadığına dair önemli ipuçları vardır.

Alınan Kurul kararı, çeşitli açılar itibariyle eleştirilebilir özellikler taşımaktadır:

1.1994 tarihinde başladığı iddia edilen ve neredeyse ilgili pazardaki bütün teşebbüslerin taraf olduğu bir anlaşma ve uyumlu eylemin en azından soruşturma tarihine kadar devam ettiğinin düşünülmesi ve bu süre içinde kesintisiz bir ihlalin var olduğu iddiası cevaplandırılması zor soruları gündeme getirmektedir:

- a) Gittikçe genişleyen, ülke içi ve dışı dinamikler ile yoğun bir rekabet ortamına dönüşen pazarda, daha fazla büyümek, daha çok kar elde etmek isteyen onlarca küçük, büyük firmanın uzun süreli bir anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunması ne ölçüde mümkündür?
- b) Bilinen anlaşma ve uyumlu eylem örnekleri, daha ziyade az sayıdaki teşebbüsün bir araya gelmesi şeklindedir. Bir sektördeki veya çok önemli bir pazardaki çok

sayıda teşebbüsün, uzun yıllar boyunca aynı ortak paydada buluşması ne derecede kabul edilebilir? Aynı pastanın bölüşülmesi sözkonusu ise, iktisat teorisi ve reel ekonomi uygulamaları çerçevesinde konuyu değerlendirdiğimizde, teşebbüslerden birinin veya birkaçının bu “oyun”u bozması beklenemez mi?

- c) Uzun süreli bir ihlalin varlığı iddia ediliyorsa, bu süre içinde, ilgili sektör aktörlerinden, tüketicilerden, çeşitli organizasyonlardan veya medyadan bir şikayetin, bir ihbarın gelmemesinin sebepleri açıklanmalı, daha da önemlisi, böyle “ciddi, ağır ve uzun süreli bir ihlal-vukuat “ karşısında Rekabet Kurulu’nun niçin re’sen soruşturma açmadığı sorusu cevaplandırılmalıdır. Çünkü pazardaki teşebbüsler açısından düşünüldüğünde, ilgili mevzuatın ve Rekabet Kurulu’nun varlığını bile bile, bazı uygulamaları devam ettirmek, herhalde aşırı cesaret ve cür’etkârlık olurdu.

2.4054 sayılı kanunla ihdas edilmek, korunmak ve sürdürülmek istenilen “rekabet politikası”, ihlal niteliği taşıyan anlaşma ve/veya uyumlu eylem ile diğer davranışların önlenmesini amaçlarken, kanunun ilgili maddelerine aykırı olduğu düşünülen eylemlerin kamu yararına ters düştüğünü ispat etmek sorumluluğunu da getirmektedir. Kanunun uygulanması, sadece formel ifadelere bakılarak verilecek kararlar ile otomatik işleyen ve işletilen bir süreç değildir. Kamu otoritesinin, kamu yararı gerekçesiyle, rekabeti sınırladığı düşünülen bazı davranışları, muafiyet kapsamına alabildiği, yararlı etkiler, zararlı sonuçlardan daha fazla ise, bazı durumlarda, ihlal denebilecek oluşum ve davranışlara göz yumduğu dikkate alınır, “görüntü”nün ötesinde eyleme, işleme, sonuçlara bakılması gerektiği açık ve bilinen bir husustur. Bu bağlamda, bazı konular dikkati çekmekte ve bu konularla ilgili sorular sormak gerekmektedir:

- a) Eğer uzun süreli bir anlaşma var idiyse ve teşebbüs temsilcileri tarafından amacın rekabetin sınırlanması olmadığı iddia ediliyorsa, ihlalin varlığı, ilgili pazarda meydana getirdiği etkiler gösterilerek ispat edilmelidir. Soruşturma dosyasında hangi “iktisadi analiz” yapılarak, pazarda rekabetin ihlal edildiği ispat edilmiştir?
- b) Rekabet politikası ya da rekabet hukuku, kaynakların rasyonel kullanıldığı, teşebbüslerin piyasaya girişinin engellenmediği , tüketici yararının gözetildiği bir ekonomik düzen öngörüyor ise, mevcut soruşturma dosyasında var olduğu iddia edilen, ve bu amaçlara ters düşen yoğun, sürekli ve örgütlü ihlal, nasıl gerçekleşmiş, bu alanlarda hangi sonuçları doğurmuştur? Piyasaya girişler engellenmiş, eşit şekilde satış politikaları ve fiyatlar belirlenmiş, aynı oranda üretim kısıtlanıp, piyasa denetim altında tutulmuş mudur?
- c) 1994’ten beri, sabit fiyatlar baz alındığında, seramik sektöründeki tüketici fiyatları, yıllar itibariyle düşmüş ise, piyasaya yeni teşebbüslerin girişinin engellendiğine dair bir emare yoksa, aşırı kapasiteden kaynaklanan problemleri hafifletmek için başarılı denebilecek ihracat rakamlarına ulaşılmış, sektör yıllar itibariyle, kendini yenilemek ve rekabet gücünü artırmak gibi bir özelliğe kavuşmuş ve ithalatın yasaklanması gibi bir durum söz konusu değilse, uzun süreli tipik bir kartelin varlığı iddiası ispat edilememekte ve havada kalmaktadır. Kartelvari bir örgütlenme olsaydı, ihracat bu ölçüde artar, düşük kapasitenin olumsuzluklarından kurtulmak için teşebbüsler olağanüstü bir çaba içine girer miydi?

3. Üretilen malların nispeten homojen olması, teşebbüslerin aynı şartlardan aynı şekilde etkilenebilmesi; bu bağlamda hammadde, enerji ve işgücü maliyetleri ile

Üretim, kapasite, dağıtım, satış politika ve fiyatları gibi değişkenlerin eş zamanlı benzer davranışlara yol aması, daha önemlisi de ortada bütün sektör mensuplarının ye olduğu bir teşebbüs birliğinin faaliyetlerinin bulunması, pazardaki tablonun "ihlal" görüntüsü verecek şekilde oluşmasına sebep olmuştur.

4. İhlal iddiasına hedef olan, anlaşma uyumlu eylem veya koordinasyon görüntülü davranışların, amaç ve etkilerinin, içerisinde bulunan pazar şartlarından soyutlanarak değerlendirilmesi yanlış olacaktır. Ortada rekabet mevzuatı ve Rekabet Kurulu var iken, bir pazardaki bütün aktörlerin kanununun, yasak saydığı bir eğilim ve eylem içinde bulunması, üstelik bunu alenen ve ısrarla yıllarca sürdürmesi, hiç bir surette "rasyonel" bir davranış olarak savunulamayacaktır. Dolayısıyla, böyle bir davranışın, niçin bu şekilde var olduğunun anlaşılır temelleri ve sebepleri üzerinde durulmalıdır. Bu erevde, hala bir türlü ağdaş standartlarda kurumlaşmamış, yönetim ve işletmecilik anlayış ve uygulamalarımızın özellikleri ile bu alanla ilgili kamu kurumlarının yeterince etkin olamamaları gerçeğine işaret etmemek, gerçeğin bir kısmına göz yummak demektir.

5. "nleyici kontrol" ile düzeltici veya ceza vermeyi esas alan kontrol anlayışının çok önemli ve farklı sonuçlar doğurduğu bir gerçektir. Teşebbüs birliklerinin hangi tür kararları alıp alamayacağına ilişkin bir rekabet düzenlemesi yapılabilse, mesela, bu konuda bir muafiyet tebliği hazırlanabilse ve ilgili kamuoyuna duyurulabilseydi, seramik üreticileri, ihlal denebilecek davranışlar içine herhalde girmezler bu tür davranışlardan uzak kalırlardı.

6. Teşebbüslerin, herhangi bir muafiyet almaksızın, ihlal görüntüsü verecek davranışlardan uzak kalmasını teminen, "4054 sayılı kanun kapsamında uygun olmayan davranışlar içinde buldukları" tespiti yapılırsa bile, cezai müeyyide asgari düzeyde tutulabilir ve Kurul kararı bu şekilde alınabilirdi.

Bu mlhaza ve gerekçelerle, ilgili Kurul kararına katılamıyorum.

Prof.Dr.Nurettin KALDIRIMCI  
Kurul yesi

**Rekabet Kurulu'nun 24.02.2004 tarih ve 04-16/123-26 sayılı Kararı'na**

**KARŞI OY GEREKÇESİ**

Seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren Altın Çini ve Seramik Sanayii A.Ş. ile 31 Teşebbüsün “**Satım fiyatı ve şartlarını tespit etmek, piyasayı bölüşmek, arz miktarını kontrol etmek**” suretiyle 4054 sayılı R.K. nun 4. maddesini ihlal ettiklerinden bahisle açılan soruşturma sonucunda verilen ihlalin sübutuna ve cezalandırmaya ilişkin 24.02.2004 tarih 04-16/123-26 sayılı Rekabet Kurulu Kararı'nın bir bölümüne aşağıda belirttiğim gerekçelerle katılmamaktayım. Şöyle ki;

A-Haklarında soruşturma açılan üretim şirketlerinden on ikisinin bünyesinde buldukları şirketler grubunun aynı zamanda pazarlama şirketleri de bulunmaktadır. Bunlar ;

**ÜRETİM ŞİRKETİ**

**PAZARLAMA ŞİRKETİ**

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1- Eczacıbaşı Karo Seramik San.ve Tic. A.Ş.              | → | İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. |
| 2- Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San.veTic. A.Ş.             | → | İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. |
| 3- Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.                    | → | Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş.                          |
| 4- Ege Vitrifiye Sağlık Gereçleri San. Ve Tic. A.Ş.      | → | Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama A.Ş.                          |
| 5- Ercan Seramik San.Turizm ve Tic.Ltd.Şti.              | → | Ercan Seramik San.ve Tic.A.Ş.                                  |
| 6- Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San.A.Ş.      | → | Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.                                    |
| 7- Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.              | → | Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.                                    |
| 8- Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.                  | → | Elmor Tesisat Malz.A.Ş.  |
| 9- Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.                 | → | Termal Seramik Paz.veDış.Tic.AŞ                                |
| 10-Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San.ve Tic.A.Ş. | → | Toprak Seramik ve İnşaat Malz. Paz. Ve Tic. A.Ş.               |
| 11-Toprak Seramik ve Gıda San.ve Tic. A.Ş.               | → | Toprak Seramik ve İnşaat Malz. Paz.ve Tic. A.Ş.                |
| 12-Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.                   | → | Yurtbay Seramik Pazarlama A.Ş.                                 |

Üretim Şirketlerine açılan soruşturmada; kendilerine isnat edilen Rekabet Kanunu'na aykırı fiiller;

- Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi,
- Arz miktarının kontrolü,
- Pazar paylaşımı,
- Rekabete duyarlı bilgi değişimidir.

Görülebileceği üzere satım fiyatı ve şartları, pazar paylaşımı, rekabete duyarlı bilgi değişimi, **seramik ya da sağlık gereçleri üreten şirketlerin** uğraşabilecekleri faaliyet konuları olamazlar. Nitekim soruşturmada toplanan delillerden bu işlem ve faaliyetlerin pazarlama şirketi bulunan gruplarda **pazarlama şirketleri** ve onların yöneticileri tarafından yapıldığı görülüp anlaşılmıştır.

Yukarıdaki açıklamada görüleceği üzere üretim şirketleri ile bu şirketlerin ürettiği malzemeleri pazarlayan pazarlama şirketleri birbirinden tamamen ayrı tüzel kişiliklere haiz anonim şirketlerdir.

Anonim Şirketler, Türk Ticaret Kanunu'nun 269 ila 484. maddeleri arasında düzenlenmiştir. 1982 Anayasası'nın 48. maddesi özel teşebbüsler kurma özgürlüğünü tüm bireyler için kabul etmektedir. Medeni Kanun'un 47. maddesine göre başlı başına bir varlığı olmak üzere örgütlenmiş kişi toplulukları ve belli bir amaca yönelmiş olan bağımsız mal toplulukları, kendileri ile ilgili özel hükümler uyarınca tüzel kişilik kazanırlar. **Tüzel kişi**; belirli, ortak ve sürekli bir amacı gerçekleştirmek ve başlıbaşına bağımsız bir varlığa sahip olmak üzere örgütlenmiş; hukuk düzeni tarafından kendilerine hukuk süjesi olma niteliği tanınan kişi veya mal topluluklarıdır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi; tüzel kişiliğin başlıca üç unsuru bulunmaktadır. Bunlar;

a-Amaç

b-Bağımsızlık

c-Örgütlenme ' dir.

Tüzel kişiliğe sahip kişi ve mal topluluklarının bağımsız bir varlığı bulunmaktadır. Bu bağımsızlık içsel ve dışsal nitelikte olmak üzere iki yönlüdür. İçsel açıdan bağımsızlık, tüzel kişiliğin kendisini oluşturan kişilerden bağımsız bir varlığının olması anlamını taşır. Dışsal bağımsız kişilik ise, tüzel kişinin 3. kişilerle bağımsız bir hukuk süjesi olarak hukuki ilişkiler kurabilmesini ifade eder. Bağımsız kişilik, hukuk düzeni tarafından kişi veya mal topluluklarına tanınan bir niteliktir. **Tüzel kişiler tıpkı bireyler gibi gerçektir.** Kendisine özgü bir iradesi olmadığından haklarını gerçek kişiler aracılığıyla kullanabilirler. Tüzel kişiler hak ve borç ehliyetine sahiptirler. Bu ehliyet tıpkı gerçek kişilerdeki gibi tüzel kişiye hak ve borçlara sahip olabilme iktidarı sağlar. Kişi, hak sahibi varlık anlamına geldiği için hak ehliyeti, kişiliğin temelini teşkil eder. Tüzel kişiler hak ehliyetini, tüzel kişilik niteliğini aldıkları anda elde eder. Medeni Kanunun 48. maddesinde vurgulandığı üzere tüzel kişiler cins, yaş, hısımlık gibi yaradılış gereği insana özgü niteliklere bağlı olanlar dışındaki bütün haklara ve borçlara ehildirler. Bir kişinin iradî davranışı ile hukuki sonuç meydana getirmesini ifade eden fiil ehliyetine tüzel kişiler de sahiptirler. Diğer bir deyişle, tüzel kişiler de tıpkı gerçek kişiler gibi kendi eylemleriyle hak sahibi olabilirler, keza borç altına girebilirler. Gerçek kişiler iradelerini bizzat kendileri açıklarken, tüzel kişiler insan olmadıklarından iradelerini organ adı verilen gerçek kişiler tarafından oluşturulmuş kurulların kararları ile ve yine gerçek kişiler tarafından açıklarlar. Hukuk normlarından anlaşılacağı üzere her bir anonim şirket birbirinden



bağımsız ve ayrı tüzel kişiliklere sahip olduklarından, birinin yasalara aykırı oluşan fiillerinden dolayı bir başkasının sorumluluğunun söz konusu edilemeyeceği her türlü izahtan varestede bulunmaktadır. Müşahhas olayda; Rekabet Kanunu'na aykırı fiilleri seramik sektörünün pazarlama şirketleri gerçekleştirmiş ise bu şirketlerin sorumlu tutulması, haklarında soruşturma açılması ve ihlalin sabit görülmesi durumunda cezalandırılması gerekir. Buna ceza sorumluluğunun kişiselliği ilkesi denilmektedir.

**Ceza Sorumluluğunun Kişiselliği İlkesi**, bugün çağdaş hukuk sistemlerinin vazgeçilmezleri arasında yer almaktadır. Ceza Sorumluluğunun Kişiselliği İlkesi birbirini tamamlayan iki alt ilkeden oluşmaktadır. Bunlar; **kişinin kendi kusurlu eyleminden sorumlu olması** ile **üçüncü kişinin eyleminden sorumlu tutulamayacağı** alt ilkeleridir. Evrensel Hukuk'ta bir kusurlu ya da suç oluşturan eylemin bir kişiye isnat edilebilmesi için, diğer koşullara ek olarak iki koşulun yerine getirilmesi gerekir. Bunlardan birincisi eylemin söz konusu kişinin eseri olması, başka bir ifade ile ; kişinin hareketi ile sonuç arasında bir nedensellik bağlantısının bulunması koşuludur. İkincisi ise, bu eylemin gerçekleştirilmesinde kişinin kusurlu olmasıdır.

Yukarıda belirtilen üretim şirketleri gerek sektörlerinin gerekse içinde yer aldıkları grubun devasa şirketleridir. Nitekim ürettikleri ürünler için üretim faaliyetinden ayrı ve ihtisas gerektiren pazarlama işlemleri için pazarlama şirketlerine sahip bulunmaktadırlar. Ayrı tüzel kişiliklere haiz üretim ve pazarlama anonim şirketlerinin her birinin ayrı şahıslar tarafından oluşturulan yönetim kurulları, ayrı şahısların sorumluluk üstlendikleri genel müdürleri, denetim organları vardır. Bu şirketlerin binaları, hatta buldukları iller bile farklıdır. Bu şirketleri bir grubun bir binasının iki farklı odasında ya da katında faaliyet gösteren şirketler olarak düşünmek ve değerlendirmek mümkün değildir. Örneğin, Eczacıbaşı Karo Seramik ve Ticaret Anonim Şirketi'nin (üretim şirketi) dahil olduğu Eczacıbaşı Topluluğu'nun sekizi yabancı ortaklı olmak üzere 36 ayrı kuruluşu bulunmaktadır. Bu kuruluşlarda 7300'ü aşkın insan çalışmaktadır. 2003 yılı sonu itibarıyla 1 milyar 700 milyon doları aşan ciroya sahiptir (İlgili toplulukla alakalı internet sitesinden alınan bilgilerdir.) Benzer durumlar Kale Grubu, Ege Seramik Grubu ve Toprak Grubu için de söz konusudur.

Görülebileceği üzere Ahmet ile Mustafa, Ayşe ile Veli nasıl birbirinden ayrı bağımsız ve müstakil kişiliklere sahip ise hakkında soruşturma açılan Seramik Üretim Şirketleri ile o grubun Pazarlama Şirketleri birbirinden ayrı bağımsız ve müstakil kişilikler(tüzel kişilikler)dir. Eczacıbaşı Karo Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. adlı üretim şirketi ile gruba ait İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama Anonim Şirketi, Ege Seramik San.Tic. A.Ş. adlı üretim şirketi ile Ege İnşaat Malzemeleri Pazarlama Anonim Şirketi, Kale Seramik Çanak Kalebodur Seramik San. A.Ş. adlı üretim şirketi ile Kale Pazarlama Ticaret Anonim Şirketi, Serel Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. adlı üretim şirketi ile Elmor Tesisat Malzemesi Ticaret Anonim Şirketi ayrı ayrı kişilikte olan, birinin fiilinden diğerinin sorumlu tutulması mümkün bulunmayan bağımsız kişiliklerdir. Nitekim, bu hukuki gerçeğin sonucudur ki, Eczacıbaşı'nın Ege'nin, Kale'nin Toprak'ın hem seramik Anonim Şirketine , hem de sağlık gereçleri Anonim Şirketine ayrı ayrı soruşturmalar açılmış ve ayrı ayrı cezalandırılmaları cihetine gidilmiştir. Aynı grubun ekonomik bütünlük arz eden ve bu olgu içerisinde değerlendirilen tek bir teşebbüsü olarak kabul edilmemişler, iki ayrı ve farklı tüzel kişilik, iki farklı teşebbüs olarak değerlendirilip cezalandırılmışlardır. Ahmet'i öldüren Mehmet ise , Ahmet'in ölümünden nasıl ki bir başka kişi olan Veli sorumlu tutulamıyor ise ve Mehmet'in yargılanması ve cezalandırılması gerekiyorsa "satım fiyatı ve şartlarını tespit, arz miktarını kontrol,pazar paylaşımı, rekabete duyarlı bilgi değişimi" gibi Rekabet Yasasına aykırı

davranış ve eylemlerde bulunan pazarlama şirketleri olabileceğinden, bu olgu ve eylemlerle hiç bir ilgisi bulunmayan, bu davranış ve eylemlerin sahibi olmayan üretim şirketlerini sorumlu tutmak, haklarında soruşturma açmak ve cezalandırmak Rekabet Kanunu'na, Türk Hukuku'na ve Evrensel Hukuk'a aykırılık olacaktır.

Kurul tarafından üretim şirketleri aleyhine "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü, pazar paylaşımı, rekabete dayalı bilgi değişimi" suretiyle Rekabet Kanunu'na muhalefette buldukları iddia olunarak soruşturma açılmıştır. İhlal fiillerini ikâ edenler üretim şirketleri değil, pazarlama şirketleridir. O nedenle üretim şirketleri yönünden ihlal, suçlama subuta ermemektedir. Pazarlama şirketleri için herhangi bir soruşturma açılmadığı için bu teşebbüslerin de cezalandırılması olanaksızdır.

Açıkladığım nedenlerle yukarıda isimlerini belirttiğim 12 üretim şirketinin cezalandırılması 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a aykırıdır.

B-Rekabet Kurulu Yasa'nın 16. maddesi uyarınca para cezasına hükmederken 16. maddenin 4. fıkrası uyarınca kastın varlığını, kusurun ağırlığını, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve ağırlığı gibi muhtemel unsurları dikkate almaktadır. Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin sektördeki özellikleri, sektörün kendi özelliği, dünya piyasalarında Türk Seramik Sektörünü ulaştırdıkları saygın konum ve sağladıkları talep, gerçekleştirdikleri ihracatlar ve Türkiye'ye sağladıkları döviz girdileri nazarı itibare alındığında para cezası oranlarının kabule göre %2 ,%1.5 ve %1 olarak saptanması ve tertibi doğru değildir, fazladır.

M.Sıraç ASLAN  
Kurul Üyesi