

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2004-4-123 (Soruşturma)  
Karar Sayısı : 05-64/925-248  
Karar Tarihi : 4.10.2005

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10

İkinci Başkan : Tuncay SONGÖR  
Üyeler : Prof.Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL, Prof.Dr.Nurettin  
KALDIRIMCI, Mehmet Akif ERSİN

**B. SORUŞTURMA HEYETİ**

Raportörler : K. Oğuz KARAKOÇ, Uygur GAZİOĞLU

20

**C. ŞİKAYET EDEN**

Bekemler Otomotiv İç ve Dış Ticaret A.O.  
Temsilcisi: Av. Cemil DOĞRU  
Şair Eşref Bul. No 22/604 Çankaya İzmir

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILAN**

1- Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği

Temsilcisi Prof. Dr. Arif ESİN

Akaret Sıraevleri, S.Seba Cad. No35 Beşiktaş 34357 İstanbul

30

2- Frentek Balatacılık ve Otomotiv San. Tic. A.Ş.

Temsilcisi Av. Dr. İ. Yılmaz ASLAN

Polaris Plaza, 1/16 Maslak 34398 İstanbul

3- Beşer Balatacılık San. ve Tic. A.Ş.

Temsilcisi Av. Dr. İ. Yılmaz ASLAN

Polaris Plaza, 1/16 Maslak 34398 İstanbul

4- Kale Balata Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.

40

Temsilciler Av. Timur İ. ŞEN ve Av. Murat ŞANLI

Bağdat Cad. Çamlık Apt. No376/25 Şaşkınbakkal 34370 İstanbul

**05-64/925-248**

5- Balatacılar Balatacılık San. ve Tic. A.Ş.

Temsilcisi Av. Levent UŞKAY  
Talatpaşa Blv. No:3 K:2 Alsancak / İZMİR

6- Eren Fren ve Debriyaj Balataları San. ve Tic. Ltd. Şti.

Temsilcisi Prof. Dr. Arif ESİN  
Akaret Sıraevleri, S.Seba Cad. No:35 Beşiktaş 34357 İstanbul

50

7- Berka Balata San. ve Tic.A.Ş.

Temsilcisi Av. Levent UŞKAY  
Talatpaşa Blv. No:3 K:2 Alsancak / İZMİR

**E. DOSYA KONUSU** : Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği (SMSD)'nde biraraya gelen balata üreticilerinin Bekemler Otomotiv İç ve Dış Ticaret A.O. (Bekemler)'in piyasadaki faaliyetlerini eylemleriyle zorlaştırdıkları ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği iddiası.

60

**F. İDDİALARIN ÖZETİ** : Şikayet dilekçesinde, SMSD'de bir araya gelen balata üreticilerinin rakip konumdaki Bekemler'in faaliyetlerini zorlaştırmak ve söz konusu teşebbüsü pazar dışına çıkarmak amacıyla ürünlerini yeniden satış amacıyla satın alan teşebbüslere, rakip teşebbüsün ürünlerini satmama yönünde baskı yapmak konusunda anlaştıkları ve karar aldıkları bu nedenlerle 4054 sayılı Kanun çerçevesinde gerekli işlemlerin yapılması talep edilmiştir.

70

**G. DOSYA EVRELERİ**: Şikayet dilekçesinin Kurum kayıtlarına 20.7.2004 tarih ve 3974 sayı ile intikali üzerine hazırlanan 28.7.2004 tarih ve 2004-4-123/BN-04-KOK sayılı Bilgi Notu, Rekabet Kurulu'nun 12.8.2004 tarih ve 04-52 sayılı toplantısında görüşülerek 4054 sayılı Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

Karar gereği yürütülen önaraştırma sonucunda Kurum raportörlerince düzenlenen 13.10.2004 tarih ve 2004-4-123/ÖA-04-KOK sayılı Önaraştırma Raporu, Rekabet Kurulu'nun 19.10.2004 tarih ve 04-66/958-M sayılı toplantısında görüşülerek, sektördeki altı balata üreticisi ve Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği hakkında Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

80

Soruşturma Heyeti'nce tamamlanan 18.4.2005 tarih ve S.R./05-4 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyeleri ile hakkında soruşturma yürütülen tarafların vekillerine tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince 30 gün içinde ikinci yazılı savunmanın gönderilmesi istenmiştir. Eren Fren ve Debriyaj Balataları San. ve Tic. Ltd. Şti. (Eren Balata), SMSD ve Kale Balata Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. (Kale Balata) temsilcileri tarafından gönderilen ve sırasıyla 27.4.2005 ve 5.5.2005 tarihlerinde Kurum kayıtlarına giren başvurularda, yazılı savunma süresinin 30 gün

## 05-64/925-248

90 uzatılması talep edilmiş; Kurul'un 4.5.2005 tarih, 05-29/362-M sayılı ve 6.5.2005 tarih, 05-31/409-M sayılı kararlarıyla ek süre talepleri reddedilmiştir. Tarafların ikinci yazılı savunmaları süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Söz konusu yazılı savunma üzerine Soruşturma Heyeti tarafından hazırlanan Ek Yazılı Görüş, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca 3.6.2005 tarihinde tüm Kurul üyelerine ve taraflara tebliğ edilmiştir. Eren Fren ve SMSD temsilcisi tarafından gönderilen ve 10.6.2005 tarih, 4047 sayı ile Kurum kayıtlarına giren dilekçede savunma süresinin 30 gün daha uzatılması talep edilmiş; Kurul'un 17.6.2005 tarih, 05-40/549-M sayılı kararıyla, söz konusu tarafların yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. Tarafların üçüncü yazılı savunmaları, süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

100 28.7.2005 tarih ve 05-49/722-M sayılı Kurul kararı ile, sözlü savunma toplantısının 28.9.2005 tarihinde yapılmasına karar verilmiştir.

28.9.2005 tarihinde yapılan sözlü savunmanın ardından Kurul, 4.10.2005 tarihinde 05-64/925-248 sayı ile nihai kararını vermiştir. Kurul'un nihai kararı, gerekçeli karar daha sonra tebliğ edilmek üzere 6.10.2005 tarihinde taraflara teahhüt edilmiştir.

## H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ

110 Soruşturma Heyetinde yer alan raportörler tarafından;

a) SMSD bünyesinde bir araya gelen Frentek Balatacılık ve Otomotiv San. Tic. A.Ş. (Frentek Balata), Beşer Balatacılık San. ve Tic. A.Ş. (Beşer Balata), Kale Balata., Balatacılar Balatacılık San. ve Tic. A.Ş. (Balatacılar Balata), Berka Balatacılık San. ve Tic.A.Ş. (Berka Balata) ve Eren Fren'in, piyasaya girmek isteyen rakip bir teşebbüs olan Bekemler'in faaliyetlerini zorlaştırma, kısıtlama amacıyla, ürünlerini yeniden satış amacıyla satın alan teşebbüslere, rakip teşebbüsün ürünlerini satmama yönünde baskı yapmak konusunda ortak karar aldıkları, bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararlarını yasaklayan 4. maddesinin ikinci fıkrasının (d) bendinde yer alan eylemlerin gerçekleştirilmesi suretiyle Kanun'un ihlal edildiği,

120

b) İhlale yol açan eylemin, üreticilerin bünyesinde bir araya geldikleri SMSD tarafından alınan bir teşebbüs birliği kararına dayandığı,

c) Yukarıda (a) bendinde sayılan eylem nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca hakkında soruşturma yürütülen SMSD'ye, 2004 yılı cirosu dikkate alınarak para cezası uygulanması gerektiği,

d) Kanun'un 16. maddesi uyarınca uygulanacak cezanın takdirinde, SMSD tarafından alınan kararın dernek üyesi teşebbüsler tarafından etkin biçimde

## 05-64/925-248

130 uygulanmaması ve piyasada kapsamlı bir etki doğurmaması hususlarının hafifletici neden olarak göz önünde bulundurulması gerektiği,

e) SMSD bünyesinde bir araya gelen teşebbüslerin fiyat ve satış politikaları konusunda birlikte hareket etme amacıyla centilmenlik anlaşması yapma düşüncesi içinde oldukları, bu yönde irade beyan ettikleri iddialarına ilişkin olarak somut bilgi ve belgelere ulaşılamaması nedeniyle, herhangi bir işlem tesisine gerek bulunmadığı

kanaat ve sonuçlarına ulaşılmıştır.

## 140 I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. SEKTÖRE İLİŞKİN BİLGİLER

Soruşturma konusu bakımından gerek şikayetçi, gerekse hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler, çeşitli türdeki balataların üretim/ithalat ve satışını gerçekleştirmektedir. Balata sektöründeki teşebbüslerin ürünlerini dört temel ürün grubunda sınıflandırdıkları görülmektedir. Bunlar;

- 1) motorlu taşıtlara yönelik kampana ve disk balataları,
- 2) disk aynası,
- 3) debriyaj balatası,
- 4) rulo balata,

150 olarak sıralanabilir.

Yukarıdaki birinci grupta yer alan motorlu taşıtlara yönelik balatalar ise; ağır ticari araçlar, orta ticari araçlar ve otomobil ve hafif ticari araçlara yönelik olmak üzere üç ayrı temel sınıfa ayrılabilir niteliktedir.

160 Günümüz otomotiv teknolojisinin geldiği noktada, otomotiv üreticilerinin yüksek çeşitlilikte ve yüksek performanslı araçları üretim gamlarına dahil ederek, piyasaya sundukları görülmektedir. Frenler herhangi bir araç üzerinde yer alan mekanizmaların en önemli parçası olup, aracı kullananların hayat ve güvenliği frenleme sisteminin düzgün çalışmasına bağlıdır. Otomotiv sektöründe fren ve frenleme ve özellikle de Balata, araç ve yol güvenliği ile doğrudan ilintili olması ve bu nedenle insanlar açısından yaşamsal önem taşıması nedeniyle ayrı bir öneme sahiptir.

170 Motorlu taşıtlar üzerinde frenlemeyi sağlayan bir sistem ve buna bağlı olan bir takım ekipmanlar bulunmaktadır. Bugün araçların belli başlı parçaları ve ekipmanları frenleme için vazgeçilmez unsurlardır. Kampana, disk aynası, fren silindiri, fren servosu, fren ayar cırcırı, fren hortumu, kaliper, fren pabucu, çeşitli yay ve burçlar, likit tankı ve özellikle fren balatası ve disk fren balatası vb. parçalar bunlar arasında sayılabilir.

Motorlu taşıtlar üstünde bulunan bütün fren sistemleri, aracın hızının düşürülmesi, durması ve hareketsiz kalması için tasarlanmıştır. Sürücünün fren pedalına basması sonucunda fren sistemi içindeki sıvıların harekete geçip, her tekerlekte bulunan fren silindiri içindeki pistonların balatalara basınç uygulaması ve fren diski veya kampanaya sürtünmesini sağlaması ile aracın hızı azalır ve durur. Yola direkt olarak temas eden tekerlekler, disk aynası veya kampanaya jantlarla bağlı olduklarından durma işlemi balatalara uygulanan basınç sonucundaki sürtünme ile gerçekleşir.

180

Genel anlamı ile balata, değişik dizayn ve tipteki araçların fren sistemlerine monte edilebilen, sürtünerek aracın yavaşlamasını, durmasını veya hareketsiz kalmasını sağlayan, frenlemeden ve sürtünmeden dolayı oluşan yüksek sıcaklıkları geçirebilen kimyasal bir aşınma parçasıdır.

190

Çeşitli doğal, kimyasal element ve minerallerin, aracın ağırlığı, sürati, tork gücü, kullandığı fren sistemi dikkate alınarak yapılan araştırmalar neticesinde ortaya çıkarılan formüllere uygun oranlarda karıştırılması ve bir araya getirilmesi sonucunda "miks" denilen bir karışım, bir hamur elde edilir. Bu özel karışım, kalıplar yardımıyla belli bir basınç ve sıcaklıkta preslenerek şekillendirilir, yine yüksek sıcaklıklar altında fırınlanarak pişirilir. Ortaya çıkan mamul balatadır. Son olarak, çeşitli taşlama, kenar ve çapak alma ile delme işlemleri gibi operasyonlardan geçirilerek kullanıma hazır hale getirilmektedir.

200

Fren balatası bir aşınma parçası olması itibariyle belirli bir kullanım ömrü olan bir üründür ve tüm motorlu araçlarda, düzenli olarak yenilenmesi gereken parçalardan biridir. Bir balatanın kullanım ömrü aracın niteliğine ve kullanım şartlarına bağlı olarak 3-5 bin kilometre ile 75-80 bin kilometre olabilmektedir. Binek araç kullanıcıları açısından çoğunlukla 2-3 yılda değiştirilmesi gereken bir parça olan balata, aracın bakım masrafları içinde önemli bir yer tutmazken, çok daha kısa aralıklarla değişimi gereken ticari araçlarda (bazı tür ağır ticari araçlarda 10-15 günlük aralıklarla) kullanıcılar açısından önemli bir maliyet unsuru oluşturmaktadır.

Günümüz motorlu taşıtlarında, iki temel tip frenleme sistemi ve buna bağlı olarak iki balata türü görev yapmaktadır. Bunlar, kampana balata ve disk balatadır.

### **Kampana balata:**

210

Kampana balatalar, karşılıklı gelen ve dingil başına iki adet fren pabucu üzerine monte edilirler. Fren merkezinden fren silindrine uygulanan hidrolik güç vasıtası ile fren pabuçları hareket eden kampanaya doğru itilmektedir. Böylece aracın durması sağlanmaktadır. Kampana balatalar arkadan çekişli, önden çekişli ve dört çeker araçların birçoğunun ön ve arka tekerleklerinde kullanılmıştır. 1970'lerin başından beri ise çok az sayıda aracın ön tekerleklerinde kampana sistemi kullanılmıştır.

## 05-64/925-248

220 Kampana balatalar motorlu taşıtlar üzerinde ilk kullanılan balatalar olup, günümüzde özellikle ticari araçların arka ve ön tekerleklerinde frenleme için kullanılmaktadır. Kampana balataların üretimi, servisi ve onarımı oldukça ekonomiktir.

### **Disk Fren Balatası:**

Disk Balatalar 1970'lerin başından beri kullanılmaktadır. Bir disk balatası, tekerleğe bağlı bulunan bir fren diskinin, kaliper içinde diskin her iki tarafından sıkıştırılması yoluyla çalışmaktadır.

230 Son yıllarda bir çok yeni nesil otomobilin hem ön hem de arka frenlerinde disk balata kullanılmaya başlanmıştır. Genel olarak ağır ticari araçlarda kampana balata kullanımı ağırlıkta olsa da, yeni nesil ağır ticari araçlarda da disk balata kullanımına geçiş olduğu görülmektedir.

### **Asbest Sorunu**

240 Asbest, ısıya son derece dayanıklı bir madde olması nedeniyle geçmiş yıllarda balata üretiminin en temel hammaddelerinden biri olarak kullanılmıştır. Ancak 1970'li yıllarda kanserojen özelliği tespit edilen asbestin kullanımı, çevreye ve insan sağlığına zararlı etkileri nedeniyle dünyanın bir çok ülkesinde yasaklanmaya başlanmıştır. AB'de 1991 yılında da 91/659/EEC sayılı Konsey Direktifiyle asbest kullanımını yasaklayan düzenlemeler getirilmiştir.

Ülkemizde ise, 4857 sayılı İş Kanunu'na dayanılarak çıkarılan 26.12.2003 tarihli, "Asbestle Çalışmalarda Sağlık ve Güvenlik Önlemleri Hakkında Yönetmelik"le, balata üretiminde asbestin kullanılması imkanı ortadan kaldırılmaktadır. Ancak söz konusu yönetmeliğin yürürlük tarihi 15.4.2006 olarak belirlenmiştir.

250 Kullanımının yasaklanması, balata üretiminde asbestin yerine geçecek yeni karışımlar kullanılmasını gerektirmektedir. Diğer yandan, balata üretiminin asbest kullanmaksızın yapılabilmesi, üreticiler açısından farklı bir üretim teknolojisi ve yeni karışımlar bulunması için ar-ge yatırımları gerektirmektedir.

Dünya genelindeki büyük balata üreticilerinin asbestli üretimi tamamen terk etmiş oldukları görülmektedir. Türkiye'deki balata üreticileri ise mevcut durumda hem asbestli hem de asbestsiz balataların üretimini gerçekleştirmektedir.

260 Türkiye pazarında üreticiler ürünlerini, motorlu taşıtların üretiminde kullanılmak üzere motorlu taşıt ya da fren sistemi üreticilerine orijinal ekipman olarak, araçların bakım ve onarımında kullanılmak üzere yedek parça olarak piyasada satış sonrası hizmetler alanında faaliyet gösteren tüm teşebbüslere ve nihai kullanıcılara satabilmektedirler. Yerli üreticilerin araç üreticilerine orijinal ekipman olarak sağladıkları ve yurt dışına ihraç ettikleri balataların hemen hemen tamamının asbestsiz olduğu görülürken, özellikle ağır ticari araçların satış

sonrası pazarına yönelik kampana balatalarında halen düşük maliyetli ve daha performanslı olduğuna inanılan asbestli balataların yaygınlığını koruduğu görülmektedir.

## I.2. İlgili Pazar

### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

270 Sektöre İlişkin Bilgiler Bölümünde ayrıntılı olarak incelendiği üzere, fren balatası konusundaki ürünlerin “disk balata” ve “kampana balata” olmak üzere iki temel gruba ayrıldığı görülmektedir. Kampana balatalar ise, ağır ve orta ticari araçlara yönelik olanlar ve otomobil-hafif ticari araçlara yönelik olanlar olmak üzere iki alt gruba ayrılmaktadır. Her iki grupta yer alan ürünlerin birbirlerini ikame etmesinin teknik olarak mümkün olmadığı ve şikayet konusu ihlallerin odaklandığı ürün grubu göz önüne alındığında, ilgili ürün pazarı “ağır ve orta ticari araçlar için bakım-onarıma yönelik kampana fren balataları pazarı” olarak belirlenmiştir..

### I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

280 Balata üreticisi firmaların faaliyetlerinin Türkiye geneline yönelik olması ve söz konusu malların pazar şartlarının homojen olmasından ötürü ilgili coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti olarak tespit edilmiştir.

## I.3. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILAN TARAFLAR

### I.3.1 Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği

290 SMSD, debriyaj ve fren balataları sektöründe üretici konumunda bulunan Frentek Balata, Beşer Balata, Kale Balata, Balatacılar Balata, Eren Balata, Berka Balata, ve Tradisk Traktör Diski Oto Yed. Parça San. ve Tic. A.Ş. (Tradisk)'in bir araya gelmesiyle 26.1.2004 tarihinde kurulmuştur<sup>1</sup>. Dernek kurucularından Kale Balata 11.8.Ağustos 2004 tarihinde, Beşer Balata 23.3.2005 tarihinde üyelikten ayrılmıştır.

Derneğin halen kurucu firmaları temsil eden 18 üyesi bulunmaktadır. Derneğin Tüzüğünde amacı,

300 “sürtünme materyalleri sanayicilerinin; ekonomik, ticari sosyal, hukuki, idari, teknolojik eğitim ve kültürel sorunlarını tespit etmek ve çözüm yollarını tayin etmek, bu yönde kamuoyu oluşturup bilgilendirmek, mensuplarının etkinliğini, itibarını yükseltip meslektaşlararası ticari ve sosyal ilişkileri geliştirici faaliyetler göstermek”

<sup>1</sup> Derneğin kuruluş bülteninde söz konusu 7 teşebbüsün dışında başka firmaların da adının geçtiği görülmektedir. Diğer taraftan yapılan incelemede, söz konusu firmaların demek kurucusu olan çeşitli teşebbüslerle aynı ekonomik bütünlük içinde olduğu tespit edilmiştir.

## 05-64/925-248

olarak ifade edilmiştir. 30.3.2004 tarihinde yapılan 1. Olağan Genel Kurul Toplantısında, Başkanlığa Fatih Recep SARAÇOĞLU, Başkan Yardımcılığına Ali ÇAKIROĞLU, Saymanlığa Ahmet ŞAHİN, üyeliklere Veyis İBAOĞLU ve Tayfun SERTEL atanmıştır.

310 Derneğin sayılan 7 kurucusundan Tradisk traktör balatası üretimi yapmaktadır; soruşturma iddialarına konu orta ve ağır ticari araç balatası pazarında faaliyeti bulunmamaktadır. Derneğin kurucuları arasında yer alan ve orta ve ağır ticari araç balatası pazarında faaliyet gösteren 6 üretici, Türkiye’de ağır ticari araçların bakım onarım pazarına yönelik balata satışlarının yaklaşık %90’ını gerçekleştirmektedir.

### I.3.2 Beşer Balataçılık San. ve Tic. A.Ş.

Kuruluşu 1970’li yıllara dayanan Beşer grubu bünyesinde 8 firma ve yaklaşık 700 çalışan bulunmaktadır. Beşer grubu kuruluş yıllarından bugüne temel olarak çeşitli nitelikte balata üretimi ve yurtiçi ve dışında pazarlanması alanında faaliyet göstermektedir. Üretimini yaklaşık %(...) bir bölümünü yurt dışına ihraç eden Beşer, yurt içi balata pazarında ise pazarın lideri konumundadır.

320 Beşer’in ürün gamında yer alan başlıca kalemler, ağır kamyonlar, orta ağırlıktaki ticari araçlar ve otomobil ve hafif ticari araçlara yönelik olmak üzere üç ayrı temel sınıfa ayrılabilir. Kampana ve disk balataları, disk aynası, debriyaj balatası ve rulo balatalar olarak sıralanabilir.

330 Beşer özellikle fren balatası konusunda ürünlerini temel olarak üç grup alıcıya sağlamaktadır. Teşebbüs öncelikle aralarında Otosan ve BMC’nin de bulunduğu bazı otomotiv üreticilerinin orijinal ekipman (OE) sağlayıcısı konumundadır. Bunun dışında ürünlerini yine bazı otomotiv üreticilerine, satış sonrası hizmetlerde kullanıma yönelik olarak yetkili servislere dağıtılması amacıyla da satmaktadır (OES). Teşebbüsün ürün sağladığı son grup ise bağımsız yenileme pazarında yer alan tamirci ve yedek parçacılar tarafından oluşmaktadır (Aftermarket). Beşer’in OE ve OES satışları üreticilerle yapılan uzun süreli anlaşmalar vasıtasıyla gerçekleştirilirken, iç pazarda yapılan diğer tüm satışları kendi satış organizasyonu vasıtasıyla ya doğrudan ya da dağıtım ağı içinde yer alan toptancılar aracılığıyla tamirci ve yedek parçacı konumundaki teşebbüslere ulaştırılmaktadır.

340 Kampana balata konusunda Türkiye’deki pazar lideri konumundaki Beşer’in orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki pazar payı yaklaşık %(...-...) düzeyindedir. Teşebbüsün 31.5.2004 tarihi itibarıyla hissedar yapısı aşağıdaki şekildedir:

<i>Hissedar</i>	<i>Sermaye Miktarı (YTL)</i>	<i>Ortaklık Payı (%)</i>
Beşer Holding A.Ş.	1.432.658	~98,1
Neriman BEŞER	6.832	~0,46



## 05-64/925-248

Esin GÖRYAKIN	6.832	~0,46
T. Kemal BEŞER	6.831	~0,46
Üstün BEŞER	6.818	~0,46
Gülsün BEŞER	14	~0
Sinan MAVİŞ	14	~0
Zeki KARATAŞ	1	~0
Toplam	1.460.000	100

### I.3.3 Fretek Balatacilik ve Otomotiv San. Tic. A.Ş.

Fretek Balata 1970 yılında İngiliz Mintex lisansı ve teknolojisi ile kurulmuş olup bugün Fretek markası ile üretim yapmakta ve yurtiçi satışlarını yöresel dağıtıcılarla, ihracat satışlarını ise ülke dağıtıcıları kanalı ile yapmaktadır. Fretek Balata, her türlü otomotiv ve endüstriyel uygulamalarda kullanılan kampana fren balatası, rulo balatalar, debriyaj balataları, disk balataları ve özel kavrama ve fren balataları üretmektedir.

350

Fretek'in orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki yaklaşık pazar payı %(....) düzeyindedir.

*Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir:*

Hissedar	Sermaye Miktarı (YTL)	Ortaklık Payı (%)
Fatih Recep SARAÇOĞLU	349.795	87,44
Ülkü ULUSAGÜVEN	50.000	12,25
Mine Belgin TURGAY	100	~0
Zerrin SARAÇOĞLU	100	~0
Oktay ŞAHİNER	5	~0
Toplam	400.000	100

### I.3.4 Balatacılar Balatacilik San. ve Tic. A.Ş.

Balatacılar Balata, 1980'li yılların sonunda balata esnafının sermaye koyarak ortaklaşa kurmuş olduğu bir teşebbüstdür. Kuruluş aşamasında 17 hissedarı bulunan firmaya, daha sonra çoğunluğu Türkiye genelinde balata sektöründe faaliyet gösteren küçük ölçekli işletme sahiplerinden oluşan çok sayıda ortak eklenmiştir. Teşebbüsün halen 265 ortağı bulunmaktadır. Firma, Beşyıldız markalı orta ve ağır ticari araçlara yönelik balataların üretimini gerçekleştirmektedir.

360

Balatacılar Beşyıldız markası ile ürettiği ürünleri, kendi satış ve dağıtım kanalları vasıtasıyla dağıtmaktadır.

## 05-64/925-248

370 Balatacılar'ın orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki yaklaşık pazar payı %(....-....) düzeyindedir. Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir:

<i>Hissedar</i>	<i>Sermaye Miktarı (YTL)</i>	<i>Ortaklık Payı (%)</i>
Beşyıldız Otomotiv A.Ş.	127.507	25,299
Mustafa YAMAN	16.354	3,245
Ali ÇAKIROĞLU	14.687	2,914
Sermin ONURLULAR	13.689	2,716
Emin SEMERCİOĞLU	13.470	2,673
260 adet diğer hissedar	318.291	63,153
Toplam	504.000	100

### 3.5 Berka Balata San. ve Tic. A.Ş.

380 Erka Balata ve Otomotiv San A.Ş. (Erka) 1957 yılında Türkiye'de ilk kez balata imalatını gerçekleştiren, ülkenin köklü balata üreticilerinden biridir. Uzun yıllar Türkiye balata pazarında lider konumda bulunan Erka, 1990'lı yıllarda ekonomik sıkıntı içine girmiş ve 1994 yılında iflas etmiştir. 2002 yılında başta Balatacılar ve bu şirketin pazarlama firması olan Beşyıldız Pazarlama A.Ş., Balatacılar Balata'nın ortaklarının bir bölümü ile diğer bazı ortaklar tarafından Berka Balata kurulmuş, bu şirket Erka'nın üretime ilişkin her tür ekipman ve markasını İflas İdaresi ve Erka'dan satın almış, Erka marka balataların üretimini gerçekleştirmeye başlamıştır. Mevcut durumda Berka Balata'nın Yönetim Kurulu'nun altında aktif bir yönetim yapısı bulunmamaktadır; firmanın idari ve üretim işleri İstanbul Bayrampaşa'da eski fabrikada fabrika müdürü Tayfun SERTEL tarafından yürütülmektedir. Henüz satış ve pazarlama organizasyonu bulunmayan Berka ürünlerini, bu ürünleri Türkiye geneline pazarlayan ve müflis Erka'nın eski çalışanları tarafından kurulmuş olan Standart Fren A.Ş.'ye satmaktadır. Teşebbüsün, Standart Fren aracılığıyla gerçekleştirdiği satışların 390 yaklaşık üçte birlik bölümü, Erka markası altında Balatacılar fabrikasında fason olarak üretilmektedir. Şirket yetkililerinden alınan bilgilere göre Berka Balata'nın halen İstanbul'da bulunan üretim tesislerinin İzmir Turgutlu'ya taşınması konusundaki çalışmalar devam etmektedir ve fabrikanın taşınmasını takiben bir yönetim ve satış-pazarlama mekanizması oluşturulacaktır.

Berka Balata'nın orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki yaklaşık pazar payı %(...-....) düzeyindedir.

400 Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir:

## 05-64/925-248

<i>Hissedarlar</i>	<i>Sermaye Payı (YTL)</i>	<i>Ortaklık Payı (%)</i>
Balatacılar Balatacılık	489.000	16,30
Levent Uşkay	300.000	10,00
Suat Çelik	200.000	6,67
İlhami Kasap	190.000	6,33
Mustafa Yaman	170.000	5,67
Beşyıldız Otomotiv	150.000	5,00
Diğer 46 Sermayedar	1.502.100	50,07
Toplam Sermaye	3.000.000	100

### I.3.6 Eren Fren ve Debriyaj Balataları San. ve Tic. Ltd. Şti.

1988 yılında kurulan Eren Balata, o tarihten bugüne otomobil, kamyonet, otobüs, traktör ve iş makinaları için kampana ve disk fren balataları, yol ve iş makinaları, vinçler, çeşitli sanayi makinaları için disk ve dişli balatalar, çeşitli ölçülerde levha ve takoz sürtünme malzemeleri üretmektedir.

410 Teşebbüs ürünlerini, Otokar ve Isuzu gibi üreticilere orijinal ekipman olarak, aynı zamanda yenileme pazarına yedek parça olarak satmaktadır. Teşebbüsün toplam üretiminin %(...)’i asbestli, %(....)’u asbestsiz ürünlerden oluşmaktadır.

Eren Balata’nın orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki yaklaşık pazar payı %(...) düzeyindedir.

Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir:

<i>Hissedar</i>	<i>Sermaye Miktarı (YTL)</i>	<i>Ortaklık Payı (%)</i>
Sinan UZUN	1.000.000	50
Ahmet ŞAHİN	500.000	25
Hüseyin EREN	500.000	25
Toplam	2.000.000	100

### I.3.7 Kale Balata Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.

420 1976 yılında kurulmuş olan Kale Balata, 1981 yılından bugüne Alman Textar firması lisansı altında balata üretimi gerçekleştirmektedir. Teşebbüs hem lisans anlaşmaları ile yabancı firmalara balata üretimi yapmakta ve ihraç etmekte, hem de kendi karışımları ile ürettiği ürünleri iç ve dış piyasaya satmaktadır. Kale Balata’nın satışlarındaki asıl ağırlığı ihracat teşkil etmektedir. Teşebbüsün üretiminin yaklaşık %70-75’i ticari araçlara yöneliktir.

Kale’nin orta ve ağır ticari araçlara yönelik kampana balatasındaki yaklaşık pazar payı %(...-....) düzeyindedir.

Teşebbüsün ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir.

Hissedarlar	Sermaye Payı (YTL)	Ortaklık Payı (%)
Kale Oto Radyatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.	652.953	26,1
Şükrü KAYA	274.078	10,9
İsmail Hakkı KAYA	230.573	9,2
Cengiz KAYA	173.465	6,9
Hakan KAYA	173.465	6,9
Gülten KAYA	105.216	4,2
Halit KAYA	95.664	3,8
Diğer	~795.000	~32
Toplam	2.500.000	100

#### I.4.Yapılan Tespitler ve Deliller

- 430 1. SMSD'den alınan, Derneğin 14.7.2004 tarihli Kuruluş Faaliyet Raporu'nda,  
"...3)DÖNEM İÇİ FAALİYETLERİ:

26 Ocak-14 Temmuz 2004 dönemi içerisindeki faaliyetlerimizi aşağıdaki başlıklarla özet olarak bilgilerinize sunmak isterim:

Hepinizce malum olduğu üzere;

440 Yukarıda belirtilen ilk toplantımız SMSD'nin kurulma kararını aldığı ilk toplantı olması ve ilk teklif niteliğindeki kararların alındığı toplantı olması nedeniyle önem arz etmektedir. Bu toplantıda Brezilya'da mukim firmanın ürünlerini Türkiye'de pazarlayan firmanın pazarlama yöntemlerinin etik açıdan yanlış olduğu konusunda görüş birliğine varılmış, bu durumun sektörümüzdeki -yerli sanayiciler olarak- olumsuz etkilerinin en aza indirilmesi hususunda görüşler sunulmuştur."

450 T.S.E. ve Sanayi Bakanlığına başvurularak ithalatta ve ihalelerde TS standartlarının yeniden devreye sokulması, yerli sanayicinin antidamping-haksız rekabet vb. karşısında korunması hk. ve de sürtünme malzemeleri sektörünün envanterini çıkararak istihdam ve ihracat yönünden ülke ekonomisine katkıları hakkında bilgi verilmesi hususunda karar verilmişti. Konu ile ilgili olarak 23 Şubat 2004 tarihinde T.C. Başbakanlık DTM İthalat Genel Md. Yrd. Sn. Murat Yapıcı'ya ve Müsteşar Yrd. Sn. Tuna TURAGAY'a antidamping, bahsi geçen envanter bilgileri sunulmuştur. İlgili makamdan gelen cevabi yazı (15.03.2004-14379 sayı) tüm üyelerimize 24 Mart 2004'te yazımız ekinde ve Ankara'da Sn. Fatih Saracoğlu'nun konu ile ilgili yapmış olduğu görüşmeler ise 10 Mart 2004 tarihli YKTda anlatılmış olup, tutanakta da detaylı olarak yer almıştır."

ifadeleri yer almaktadır.

2. SMSD'nin 15.7.2004 tarihli Basın Bülteninde,

460 “Sürtünme Malzemeleri Derneğinin İlk Olağan Genel Kurulu 14 Temmuz 2004 tarihinde yapıldı... Dernek, çalışmalarında önceliği son zamanlarda yurtdışından ithal edilmekte olan düşük kaliteli ürünlerin makro düzeyde ülkemiz ekonomisi, mikro düzeyde ise sektör ve tüketici üzerindeki olumsuz etkilerini araştırmaya ve kamuoyuna duyurmaya vermiştir.”

ifadeleri yer almaktadır.

3. 3.12.2003 tarihinde Frentek Balata’da yapılan dernek toplantısının tutanağında,

“2. Genel Sekretere Yürütülmesi Gereken Faaliyetler ile ilgili ajanda verilecektir. Ancak şimdilik;

470 Brezilya menşeli Fraz-Le firması ile ilgili bir anti-damping olayı gündemde olup; bu konu ile ilgili bilgiler halihazırda Sn. Ali Çakıroğlu tarafından değerlendirilmektedir. Söz konusu olay bundan böyle derneğimiz Gn. Sekreteri tarafından takip edilerek sonuçlandırılmak üzere teslim alınacaktır.

480 Fraz-Le firmasının devlet ihalelerine (Elbistan, Tırsan, İ.E.T.T. , ESHOT gibi) katılmakta olduğu duyuları alınmıştır. Bu durum da balata üreticilerini rahatsız etmektedir. İhalelerden TSE standardına uygunluk şartı istenmez olmuştur. Söz konusu uygunluğun aranması şartının yürürlükte kalması durumunun incelenmesi ve hatta ileride konumuzla ilgili ihalelerde derneğimize üye olma koşulunun şart koşulması (mesela Müteahhitler Birliği vb. gibi) gibi hususlarda da yaptırım sağlanması için Sanayi Bakanlığı nezdinde gerekli girişimlerde bulunması uygun görülmüştür.”

ifadeleri yer almaktadır.

4. SMSD’nin 14.1.2004 tarihli Toplantı Tutanağı’nda;

490 “...5) Orijinal Otoda ‘Tip Onayı Belgesi (Asbestsiz istendiği, aksi takdirde Tırların AB ülkelerinde dolaşım yapamayacağı, Tırsan’ın ithal Fras-Le ürünleri ile anlaştığı, yerli üreticilerden teklif alınmadığı, halbuki üye kuruluşlarımızın da asbestsiz Tır Balataları üretmekte oldukları ve bu durumun Derneğimizin kuruluşunu müteakip Uluslararası Nakliyeciler Derneği’ne bildirilmesine karar verildi.

6) Anti-Damping konusu ile ilgili olarak Genel Sekreter, toplantıda bulunan üyelere “Damping ve Sübvansiyona Konu Olan İthalata İlişkin Başvuru hakkında Açıklamalar (Sf 12-31) ile ilgili belgeleri dağıttı ve sırayla maddeler hakkında bilgi verdi; istenilen bilgilerin en kısa zamanda Genel Sekretere ulaştırılması ve bu suretle demekçe hazırlanacak dosyanın İthalat Genel Müdürlüğündeki Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesine Soruşturma Açılması için verilmek suretiyle şikayetçi olunan firmanın ürünlerinin ithalatına yasal yollardan yaptırım getirebileceği

500 belirtildi. Bu arada üye kuruluşlarımızın bu konuyu iyice irdelemeleri gerektiği de hatırlatıldı...

8) Üye firmalarımızın ürünlerinin satılmakta olduğunu belirten bir logonun hazırlanarak "sticker" (Burada SMSD üyeleri ürünleri satılmaktadır") şeklinde Bayilere-Müşterilere dağıtılmasına, ayrıca afiş, eşantyonlarla da desteklenmesine, teklif alınmasına ve uygun görülen birim fiyatlarla üye kuruluşlarımıza satılarak demerimize gelir sağlanmasına karar verildi.

510 9) Üye kuruluşlarımızın, sektörümüzü ilgilendiren ortak konularda birlikte / centilmenlik anlayışı içinde hareket etmesinin daha yararlı olacağı belirtildi, bu görüş benimsendi. Şikayet konusu ürünleri üye kuruluşlarımızın ürünlerinden daha fazla satan firmalara yaptırım uygulanabileceği belirtildi..."

ifadeleri yer almaktadır.

#### 5. SMSD'nin 21.4.2004 tarihli toplantı tutanağında,

520 "...5) Yerli üretimle ilgili olarak müşteri grubumuzu bilinçlendirmek için, bölge bölge toplantılar yaparak ithal ürünlerin yarı olmayacağı, ama yerli üretimin kalıcı olduğu, her zaman sorunlarına çözüm için yanlarında olduğunu, vb. konularda nazik bir şekilde ülkemiz menfaatlerine de değinerek yemekli sohbet toplantıları, seminerler düzenleme, vb. aktiviteler ile Türk Sürtünme Sanayininin Gelişimi ve Tanıtımını yapacak org. ve promosyonu oluşturacak alt tanıtım komitesi oluşturulmasının yararlı olacağı, bu konuda geç bile kalındığı dile getirildi. Bahsi geçen komiteye Sn. Mehmet Caner'in başkanlık etmesine karar verildi. Konu ile ilgili olarak kendisinden çalışmalar yapılması istendi.

6) Genel olarak piyasa koşulları, vs. konularda görüş alışverişinde bulunuldu."

ifadeleri yer almaktadır.

#### 6. SMSD'nin 9.6.2004 tarihli toplantı tutanağında;

530 "Nisan 2003'de 300.-USD/Ton olan fiyatın Şubat 2004'te 610.-USD/Ton çıkarılmış olması neticesi üyelerimizin saç kullanılan ürünlerin maliyetlerini arttıracığı belirtildi. Konu ile ilgili olarak Ankara'da Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yetkili Müsteşarı Ereğli Demir Çelik Fabrikası T.A.Ş. Genel Müdürlüğü nezdinde yapılan toplantıya ait TAYSAD'ın gönderdiği tutanak okundu. Sadece Erdemir ürünleri değil; kimyasallarda da fiyatların artığı belirtildi.

540 Üyelerimizin, hammadde ve işçilik artışları nedeniyle önümüzdeki dönemlerde hangi stratejileri uygulayacağı, benimseyeceği; piyasadaki ithal ürünlerle ilgili nasıl bir tutum izleyeceği konuları hakkında görüşler bildirildi; 21 Nisan 2004 tarihli Yönetim Kurulu Toplantımızda da daha detaylı yapılmış çalışmalarla bu konuya devam edileceği bildirildi."

ifadeleri yer almaktadır.

Söz konusu tutanağın üzerinde aşağıdaki el notlarının yer aldığı görülmektedir:

“...Fiyatlarda artış zor; herkes mal alıp satarken, maliyetleri nasıl düşüreceğiz; iç piyasada birlikte hareket! Şeffaflık;

HM(hammadde) ve işçilik artışlarından dolayı zam olacak mı?

Promosyon yapmadık & müşterilere para kazandırmak lazım.

Üyeler bu toplantılara çalışma yapıp gelecekti:10/3/04

- Fraz-Le satana ne yapacağız

550 - Ortak Kararlar alma & uyma

Açık & şeffaf olma

2004 stratejisi

Üyelerimizin ürünlerini kullananlara promosyon+ sticker”

7. SMSD Genel Sekreteri Emine GEZER’e gönderilen, Eren Balata, Sinan UZUN imzalı “Ege Bölgesi Sanayi Odası’nın 2.7.2004 tarihli Türkiye Brezilya İlişkileri Görüş Talebi” başlıklı yazının üzerinde, Türkiye Brezilya Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı öncesinde özel sektör temsilcilerinin yapacağı bir toplantıya yönelik olarak “Fras-le’nin çalışmalarını etik olmayan davranışlarını belirten bir not hazırlayıp gönderelim. (5.7.2004)” şeklinde bir not düşünüldüğü görülmektedir.

560

8. Kale Balata’dan SMSD’ye gönderilen 21 Mayıs 2004 tarihli faks mesajında;

“Bilindiği üzere derneğimizin başlangıçta kuruluş amacı Fras-Le balatalarının satışı ile ilgiliydi. O tarihte Kuruculara belirttiğim esaslar Fras-Le’nin kolayca önü kesilemeyeceği ve regülasyonlar ile ilgili çalışmalarda bulunulması gerektiğiydi. Maalesef bu önerim kabul edilmeyip şimdi nasıl Tip onayı veya e-numarası alınabilir konumunda görüşmeler devam etmektedir.”

ifadeleri yer almaktadır.

570

9. 6.2.2004 tarihli, SMSD Başkanı Fatih SARAÇOĞLU imzalı ve “Sürtünme Malzemeleri (Fren Balataları) Sanayicilerinin Brezilya malı ithal balatalar hakkında Anti-Dampinge konu olabilecek şikayetleri” başlıklı yazıda;

“1)...Yazımız ekinde tanıtmış olduğumuz üzere Derneğimiz, şimdilik toplam 11 sanayicimizi temsilen, Brezilya’da mukim “Fras-Le S.A.” firmasının ürünlerinin ülkemize ithalatından, çok düşük fiyatlarla iç pazarda satılmasından ve hatta devlet ihalelerinde yer almasından dolayı üye sanayicilerimizin zarar görmekte olduğunu ve bu zararın boyutunun giderek artacağından da endişe edildiği belirtilmek zorunda kalmıştır.

SMSD Derneği Sanayicileri 2003 yılı itibariyle Toplam takribi

TOPLAM	ÜRETİM(ton)	İhracat(MİLYON)	İstihdam(KİŞİ)
FİRMALAR	Takribi 14.000+ Öğrenilemeyen	Takribi USD 26	1658

580

değerlerini gerçekleştirmiş, 1953'ten beri bu sektörde canla başla ve her türlü olumsuz ekonomik dalgalara göğüs gererek bugün itibariyle kendi alanında ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmektedir. Yukarıda belirtilen toplam üretim/ülke üretiminin takribi %95'idir.

2) Üye sanayicilerimiz ürünleri ile şikayet konu firmanın ürünleri teknik özellikleri, kullanım alanları, dağıtım kanalları müşteriler ve hitap ettiği pazar bakımından benzerdir.

590

3) Her ne kadar, Üyemiz sanayicileri tarafından tesisleri görülebilmüş olmasa da, üretim teknolojileri ve üretim metotlarında prensip açısından çok büyük farklılıklar olmadığı, ancak anladığımız kadarı ile Brezilya firması kapasite itibarı ile tüm Türkiye'deki üretim kapasitesinin çok üstünde kapasiteye tek başına sahiptir, bu da rekabet gücünü imkansız kılmaktadır.

FİRMALAR	YERLİ ÜRETİCİLER	İTHAL ÜRÜN FİRMASI
YILLIK KAPASİTE	TKR. 15.000 Ton (Asbestli-asbestsiz)	Takribi 30.000 Ton (Asbestsiz)

600

4) Şikayete konu firmanın satış fiyatları yerli üreticilerin satış fiyatlarının %30-50 altındadır. Bugün asbestsiz üretim olarak salt hamadde girdilerin maliyeti takriben (.....-.....) USD/kgdır. İşçilik, genel imal giderleri, genel giderler hariç, şikayete konu olan firma takribi 1.20-1.50 USD/kg'dan bitmiş ürün satmaktadır. Üyelerimiz bu saldırılardan önünü göremedikleri için asbestsiz üretim yatırımları da gecikmektedir, çünkü şikayete konu satış fiyatları ile başa çıkmak mümkün görülmemektedir. Buna rağmen asbestsiz üretime geçiş için(AB Direktifleri uyarınca) hazırlıklar tamamlanmaya çalışılmakta, bunun için de ek süre alınmıştır.

610

5) Üye firmalarımız yarım asrın kazandırdığı tecrübe ve bilgi birikimi, teknolojiyi eldeki imkanlar nispetinde takip etme mecburiyeti ile kendi Kalite Kontrol departmanları/Ar-ge Departmanları, Laboratuvarlarını kurmuşlar, satış sonrası servis-teknik hizmetlerini ürün garantisi kapsamında en üstün seviyede uygulamaktadırlar. Şikayete konu firma bir ithalatçı/ticaret firmasıdır, (İsrail sermayelidir) Brezilya'daki firmaya arkasını dayamıştır.

6) Şikayet konusu ürünün satışları giderek artmakta, müşterilerimizin raflarına (fiyatların ucuzluğu nedeniyle) giderek daha fazla girmektedir. Bu durum üye firmalarımızın ekonomik göstergelerini (satış-karlılık-yatırım-



620 üretim miktarlarını/kapasite kullanımı) olumsuz etkilemeye başlamıştır. Sektör malum ekonomik zorluklar yüzünden zaten yeteri kadar kan kaybetmişken ve kendini toparlamaya çalışırken böyle büyük firmaların (5 kıtada 70 ülkeye ihracat yapıyor; dünyadaki ülkelerin takribi %50'sine ve kendi devletlerinden aldıkları teşvik vb./vs. araştırmalı, önemli ölçüde sübvansiyon olabilir) ürünlerin ithalatıyla yerli üreticiler arasında da ister istemez olumsuz-yıkıcı rekabete neden olmaktadır.

7) Dolar; Euro paritesi;TL/USD'deki düşüş ithalatı canlandırmıştır, ithal ürünlere yönelmeyi teşvik etmiştir. Bizim üye kuruluşlarımızın ithal girdileri Euro'dur, ayrıca işçilik ve birçok yerli hammaddedeki aşırı fiyat artışları da maliyetlerimizi arttırmaktadır, bu durum yerli firmaları kapanma noktasına getirmektedir. Şikayete konu olan ithal girdileri ise USD'dir. Bu da haksız rekabete neden olmaktadır.

8) Ayrıca;

630 Bugün bildiğimiz kadarıyla Brezilya hükümeti ülkemizden ithalata gümrük vergisi+ KDV toplam %61 uygulamakta iken Türkiye olarak biz %6,5 Gümrük vergisi +%18 KDV uygulamaktayız. Bu konuya da dikkat çekmek istiyoruz.

Balata ithalatında TSE standardı aranması 1992'den itibaren kaldırılmış bulunmaktadır, ayrıca Kamu kurumları alım ihalelerinde de TSE standardı aranmaz hale gelince onlarda ithal mallara yönelmişlerdir. Tüm ithal ürünlerde koşulsuz olarak TSE belgesi alınmasının şart koşulmasını talep ediyoruz.”

ifadeleri yer almaktadır.

**10. SMSD'nin 10.3. 2004 tarihli toplantı tutanağında,**

640 “...2-4) Sn. Başkan Fatih Saraçoğlu, 25.02.2004 tarihinde Ankara'da İthalat Genel Md.Yrd. ile yapmış olduğu Anti-Damping ile ilgili görüşme hakkında detaylı bilgi verdi, istenilen bilgileri söyledi. Üyelerimiz konu ile ilgili görüşlerini belirttiler. TSE ile ilgili konuda ise; ithalatçıların 'Uygunluk Belgesi'ni hemen aldıklarını; bu konuda pek yaptırımda bulunamayacağımızı anladığını ifade ettiler. Ancak üyelerimiz, en azından sürtünme testinin zorunlu hale getirilmesini ve sonuçları alınmadan Uygunluk Belgesinin verilmemesinin sağlanması için yine de çalışma yapmamızı önerdiler. Bu durumda testlerin de mevcut koşullarda ancak derneğimiz üyeleri tarafından yapılabileceği ve bunun sağlayacağı

650 avantaja dikkat çektiler.”

ifadeleri yer almaktadır.

**11. 16.1.2004 tarihinde SMSD tarafından, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Adem ŞAHİN'in dikkatine yazılan dilekçede,**

“Muhakkak ki, ithal edilmekte olan mamullerin standart dışı-teknik düzenlemelere aykırı ve kalitesiz olmalarının yaratmakta olduğu ve de

660 yaratacağı teknik sorunların büyüklüğünün yanı sıra çok düşük fiyatlarla da ülkemize girmeleri sadece kalite, standart vb. açısından değil fiyatlar açısından da haksız rekabete neden olarak büyük sorunlar yaratmakta, ilgili sektörleri, ülkemizin geçmekte olduğu ve derin yaralar aldığı malum ekonomik zorluklar döneminde daha da yaralamaktadır. Bu konu ile ilgili olarak Derneğimiz üyeleri Brezilya menşeli Fras-Le marka ithal balatalar hakkında anti-damping soruşturması açılması hususunda çalışmalarını başlatmış bulunmaktadır.

670 Her ne kadar bugünkü toplantınız konusu ilgide belirtildiği üzere teknik konulardaki sorunlarla ilgili haksız rekabet ise de yukarıda belirtmeye çalıştığımız çok düşük fiyatlarla ithalat ve ayrıca ithal ürünlerde kendi standardımız olan TSE/STD kriterlerinin yerine getirilmesi şartının şartnamelerde yer almaması durumları da zor şartlarda toparlanmaya çalışan ülkemiz ekonomisi ve sanayicilerimize darbe vurmaktadır.”

ifadeleri yer almaktadır.

680 **12.** Kurumumuzdan 6.1.2005 tarih ve 71 sayılı Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı'na gönderilen yazıda, fren balataları pazarında Bekemler hakkında dumping soruşturması yürütülüp yürütülmediği, eğer yürütülüyorsa incelemenin hangi aşamada olduğu sorulmuş, 18.1.2005 tarihinde Kurumumuza gönderilen cevapta, dumping soruşturmalarının ürün ve menşe ülke temelinde yürütüldüğü ve belirtilen tarih itibarıyla fren balataları için herhangi bir ülkeye karşı dumping soruşturması yürütülmediği bildirilmiştir.

680 **13.** SMSD Genel Sekreteri Emine GEZER'in ajandasında 19 Nisan tarihli sayfada ;

“Frentek-centimenlik anlaşması olarak ancak Balatacılar & Berka onaylarsa yaparız”

16 Ocak tarihli sayfada,

“Tırsan Fraz-le ile anlaşta, Tırsan Yerli üreticilere sormadan Fras-Le ile anlaştilar. Ahmet Bey/Eren Balata öğrenilip Fatih Bey'e (Dernek Başkanı) bildirilecek. Dernek olarak

690 Uluslararası Nakliyeciler Derneği'ne non asbestli tır balatası yapıyoruz bildir”,

yine aynı sayfada,

SMSD Üyeleri: Satış ve Fiyat Politikaları Hakkında Konsensus

Centilmenlik Anlaşması

700-750 Ton Kampana (Otobüs/Kamyon/Tenezzüh)

## 05-64/925-248

Mal cinsi	\$/TL	Daha düşük TL ile biz satabilir miyiz
1	32 Mio TL / tkm	
...		
15		Olmaz

b)Fraz-Le Balatası Bayisi FL üye ise mal verme

-Deklarasyon yapılsın –Dernek üyesi üreticilerin ürünleri satılsın”

28 Nisan tarihli sayfada,

“Otomobil Dergisine Fras-Le ilan/reklam veriyor, bizim üyeler de reklam veriyor! Yaptırım uygulayabilir miyiz”

ifadeleri yer almaktadır.

### I.5 İfade Tutanakları

#### I.5.1 Şikayetçiyle Yapılan Görüşmeler

Raportörlerin şikayetçi Bekemler’in yönetim kurulu üyesi Mustafa TURUNÇCULAR ve genel müdür Oğuz BEKEMLER ile yaptıkları görüşmede;

“Bekemler A.Ş. 2000 yılı Ekim ayından itibaren faaliyet göstermektedir. Firmamız dört ayrı markanın Türkiye distribütörlüğünü gerçekleştirmektedir.

Geçmiş yıllarda fren balatası yapımında önemli bir hammadde olan asbestin kullanımı, çevreye ve insan sağlığına zararlı etkileri nedeniyle dünyanın birçok ülkesinde yasaklanmıştır. AB’de de asbest kullanımını yasaklayan düzenlemeler getirilmiştir. Fren balatası yapımında asbestin yerini tutacak malzeme bulunmaması nedeniyle dünya çapındaki balata üreticileri asbestlilerle aynı düzeyde performansla sahip asbestsiz balata üretebilmek için daha maliyetli yeni formüller geliştirilmek durumunda kalmışlardır. Ülkemizde ise asbest kullanımının 2004 yılı sonunda yasaklanması gündeme gelmiş, yerli firmaların talepleri üzerine söz konusu yasaklama 2006 yılına kadar ertelenmiştir. Bu nedenle çevreye ve insan sağlığına olumsuz etkilerine rağmen, Türkiye’deki üreticiler asbestli ve düşük maliyetli balata üretimi yapabilmektedir.

Yaklaşık 25 Milyon ABD doları büyüklüğünde bir fren balatası pazarı bulunan Türkiye’de ağır ticari araçlara yönelik balata pazarı yaklaşık 17-18 Milyon ABD doları düzeyindedir. Ülkemizde özellikle ağır ticari araçların yenileme pazarına yönelik gerçekleştirilen balata satışlarının önemli bir bölümü asbestli ürünlerden oluşmaktadır. Bunun en önemli nedeni yakın zamana kadar pazarda performans ve maliyet konusunda asbestli balatalarla yarışabilecek nitelikte asbestsiz balata bulunmamasıdır. Türk üreticilerin bir kısmı sınırlı düzeyde asbestsiz balata üretimi gerçekleştiriyor olsa da altyapısında yeterli düzeyde AR-GE çalışması

730 barındırmayan bu üretimler yeterli performansa sahip olmaması nedeniyle pazarda yer bulamamıştır.

Bekemler olarak pazardaki bu eksikliği fark ederek, dünya çapında ağır ticari araçlara yönelik balata üretimi yapan Fras-le markasının asbestsiz balatalarının Türkiye'ye ithalatını gerçekleştirmeye başladık. Fiyat/performans oranı konusunda asbestli balatalardan daha başarılı olan bu ürünle kısa sürede tüketicilerin beğenisini kazanarak ağır ticari araçlara yönelik balata pazarında % (...)'luk bir pazar payına ulaştık. Fras-le markası aracılığıyla Bekemler'in söz konusu başarısı ve getirdiği rekabet, iç piyasada büyük ölçüde eski teknoloji asbestsiz balataların üretimini gerçekleştiren başta %(...-...)'lik pazar payı ile 740 pazarın lideri konumundaki Beşer Balatacilık Sanayi ve Ticaret A.Ş. olmak üzere beş ağır ticari araç balata üreticisini önemli ölçüde rahatsız etmiştir. Yüksek performans ve düşük maliyetli Fras-le'nin pazara girmesiyle, söz konusu firmalar fiyatlarını önemli oranda düşürmek ve vade sürelerini uzatmak durumunda kalmışlardır. Ancak söz konusu eylemler de yeterli olmayınca bu kez, Fras-le'nin önünü dağıtım ağlarına yaptıkları baskılar yoluyla kesme çabaları içine girmişlerdir.

Türkiye'de ağır ticari araç yenileme pazarına yönelik balata dağıtımı, bir yandan üretici firmaların kendi bünyelerindeki satış-pazarlama organizasyonları, bir yandan da Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren 10-12 adet toptancı 750 firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Ülke genelinde gerçekleşen satışların yaklaşık %40'lık bir bölümü söz konusu toptancılar kanalıyla fren ve balata tamircileri, yedek parça satıcıları, yetkili veya yetkili olmayan servis istasyonları ve filo sahibi firmalara ulaşmaktadır. Söz konusu toptancılar çoğunlukla birden fazla üreticinin ürünlerini satabilmektedir. Bekemlerin önünün kesilmesi için, Beşer ve Frentek'in öncülüğünde yerli üreticiler bir araya gelerek, başta söz konusu toptancılara Fras-le marka ürünlerin alınmaması konusunda baskı yapmaya başlamışlardır. Özellikle Beşer Fras-le ürünlerinin dağıtımını yapan toptancılara mal vermeme tehdidinde bulunarak ürünlerimizi almalarını engellemektedir. Benzer şekilde firmaların satış personelleri fren ve balata 760 tamircileri ve diğer küçük ölçekli dağıtıcılara da özellikle Fras-le ürünlerinin kullanılmaması, aksi takdirde ticari ilişkilerinin sonlandırılacağı tehdidinde bulunmuşlardır. Söz konusu baskılar sonucunda pazarda büyük öneme sahip toptancılara mal satmamız tamamıyla engellenmekte, küçük ölçekli müşterilere satışlarımız ise zorlaştırılmaktadır. Yerli üreticiler tarafından gerçekleştirilen eylemlerin asıl önemli yanı, üreticilerin ithal ürün olan Fras-le'nin pazar dışına itilmesi ortak amacına yönelik olarak birlikte hareket etmeleridir. Nitekim toptancı ve diğer satıcılara yapılan baskılar "Fras-le satma, başka hangi ürünü satarsan sat" şeklindedir. Üreticiler bu konudaki çabalarını kurumsal bir çerçeveye oturtmak amacıyla "Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği" unvanlı bir 770 dernek de kurmuşlardır. Görünüşte üyelerin karşılaştığı ekonomik, teknik sorunları çözmek gibi masumane amaçlara sahip olan bu derneğin asıl kuruluş amacının ise, Brezilya'dan balata ithalatını (bir başka deyişle Fras-le'nin ithalatını) durdurmak olduğu bilinmektedir. Derneğin kuruluş aşamasında, kurucularına üye olma isteğimizi bildirdik, ancak bu isteğimiz reddedildi.

Üreticilerin gerçekleştirdiği eylemler rekabet gücü yüksek Fras-le ürünümüzün pazarda satılmasını güçleştirmektedir. Özellikle, söz konusu baskıların kalkmasıyla toptancı düzeyinde rekabete dahil olabilmemizin ciromuzu iki katına çıkarmamızı sağlayacağını düşünüyoruz.”

şeklinde görüşlerini ifade etmişlerdir.

780

21.3.2005 tarihinde, Bekemler Otomotiv İç ve Dış Ticaret A.O.'da, yönetim kurulu üyesi Mustafa TURUNÇCULAR ve genel müdür Oğuz BEKEMLER ile yapılan görüşmede;

790

“Bilindiği üzere, Bekemler olarak faaliyetlerimizin önünün kesilmesi için, yerli üreticilerin bir araya gelerek, toptancı ve satıcılara Bekemler’in pazarladığı Fras-le marka ürünlerin alınmaması konusunda baskı yapmaya başlamaları üzerine şikayette bulunmuştuk. Şikayetimiz üzerine Rekabet Kurulu tarafından başlatılan inceleme üzerine, özellikle Beşer dışındaki firmaların çoğunun, aleyhimize faaliyetleri kısmen ortadan kalkmış, diğer taraftan Beşer firmasının Bekemler tarafından pazarlanan Fras-le ürünlerinin dağıtımını yapan toptancılara mal vermeme tehdidinde bulunarak ürünlerimizi almalarını engelleme yönündeki eylemleri artarak ve sertleşerek devam etmiştir. Son dönemde Beşer’in tüm pazarlama stratejisi, Bekemler ile savaşa odaklanmış durumdadır. Bu süreçte, (.....) toptancısına yönelik olarak Beşer’in, Fras-le ürünlerinin satılmaması, aksi takdirde kendilerine mal sağlanmayacağı yönündeki yoğun baskıları sonucunda, (.....)’daki toptancımız bizimle çalışmak uğruna Beşer ile çalışmayı bırakmak durumunda kalmıştır. Bunun yanında Balatacılar firması da benzer şekilde, toptancı ve satıcılar nezdinde Fras-le ürünüyle mücadele etmeye yönelik eylemlerde bulunmaktadır. Geçtiğimiz dönemde, Balatacılar’ın bir satış yetkilisinin, bizim çalışanlarımızın da bulunduğu bir ortamda sarf ettiği, “müşterilerde herhangi bir başka markanın ürününü görürsem karışmam ama bu ürün Fras-le olursa, onun satılmamasını sağlamak için elimden geleni yaparım” şeklindeki ifadeler faaliyetlerimizi zorlaştırmaya yönelik mücadelenin ciddiyetini göstermektedir.

800

810

Beşer’in artarak devam eden baskıları sonucunda özellikle pazarda büyük öneme sahip toptancılara mal satmamız önemli ölçüde engellenmeye devam etmektedir. Türkiye’de ağır ticari araçlara yönelik balata pazarında gerçekleşen satışların yaklaşık yarıya yakını ülke genelindeki yaklaşık 15 toptancı aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Söz konusu toptancıların 5’i yalnızca Beşer ürünlerini, geri kalanı ise farklı markaların ürünlerini bir arada satmaktadır. Mevcut durumda, Beşer’in baskıları nedeniyle biz Beşer’in Türkiye’deki 5 büyük toptancısından biri olan Malatya toptancısı Hakan Otomotiv’e ve diğer markaları satan toptancıların 2-3’üne mal sağlayabilmekteyiz. Toptancılara yapılan bu baskılar olmasaydı, piyasadaki pazar payımızın bugünkünden çok daha yüksek düzeyde olacağına inanıyoruz.”

ifadelerine yer verilmiştir.

### 1.5.2 SMSD Üyeleri ve Balata Üreticileriyle Yapılan Görüşmeler

Görevli raportörlerin 15.9.2004 tarihinde SMSD'de, dernek başkanı ve aynı zamanda Frentek A.Ş.'nin sahibi olan Fatih R.SARACOĞLU ile yaptıkları görüşmede aşağıdaki görüşlere yer verilmiştir:

"2004 yılı Ocak ayında faaliyetlerine başlayan Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği, Türkiye'de otomotiv sektörüne yönelik her tür balata üretimini gerçekleştiren sanayiciler tarafından kurulmuştur. Derneğin halen 21 üyesi bulunmaktadır. SMSD'nin kurulmasına gerek duyulmasındaki asıl neden, otomotiv sektöründe, her tür yedek parça üretimine yönelik tüm firmaları temsil eden TAYSAD'ın, balata üreticilerinin özel nitelikteki sorunlarını çözmekte yetersiz kalması, bu nedenle söz konusu spesifik alanda faaliyet gösteren üreticilerin ortak sorunlarının çözülmesi amacıyla ortak bir platform oluşturma isteğimizdir.

Kişisel kanaatime göre, Türkiye'deki balata sektörünün büyüklüğü 30-40 milyon dolar düzeyindedir. Türkiye'deki piyasa büyüklüğü 100 birim olarak alındığında, bunun yaklaşık %70'inin yerli üretimden, %25-30'unun ise ithal ürünlerden oluştuğu söylenebilir. Kayıtlı ürünlerden oluşan piyasanın %10-15'i kadar da merdiven altı standart dışı üretim gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de balata sektöründe karşılaşılan önemli sorunların başında yurtdışından gelen standart dışı ürünler ve özellikle son yıllarda yurtdışındaki bazı büyük balata üreticilerinin ülkemize dumpingli fiyatlarla girmeleri gelmektedir. Özellikle Brezilya ve Çin'de, Türkiye'deki üretim toplamından çok daha büyük ölçekli üretim yapan bazı firmalar bulunmaktadır. Söz konusu firmalar ülkemizdeki firmaların hammadde maliyetlerinin dahi altında fiyatlarla satış gerçekleştirebilmektedir. Örneğin ham madde maliyetimizin yaklaşık 3.5 dolar olduğu bir debriyaj balatası, Çin'den 2.5 dolara Brezilya'dan 1.5 dolarlık bir satış fiyatıyla ülkemize girebilmektedir. Döviz kurlarındaki düşüklük de, iç piyasadaki ithalat baskısını körüklemektedir. Ayrıca gelecek dönemde asbestli üretimin tamamıyla yasaklanacak olması ve tip kabulü konusunda gelecek standartlar yerli üreticinin hayatta kalabilmesini gitgide zorlaştırmaktadır. Söz konusu sorunla mücadele edebilmek bakımından başta Dış Ticaret Müsteşarlığı olmak üzere çeşitli kamu kuruluşlarıyla, yapılan ithalatın dumping yasağı kapsamına alınıp alınamayacağı, ithal ürünlere standart getirilmesi gibi konularda görüşme ve girişimlerimiz olmuş, ancak söz konusu girişimlerden sonuç alınamamıştır.

1990'lı yıllarda getirilen bir düzenleme ile balata üretiminde TSE standardına uyma zorunluluğunun ortadan kaldırılması piyasada düşük standartlı ürünlerin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Bu sorunlarla başa çıkabilmek, ülke çapında kaliteli ve standartlara uygun balata üretimi yapılabilmesini sağlamak ve yurtdışından kalitesiz parça ithalatını önlemek amacıyla devlet nezdinde girişimlerde bulunmak gerekmektedir."

2. 15.9.2004 tarihinde Beşer Balatacilık Yönetim Kurulu Üyesi Zeki KARATAŞ ve Genel Müdür Yardımcısı Nihat ÜLKÜCÜ ile yapılan görüşmeye ilişkin tutanakta; "Asbestsiz balatalar asbestlilere kıyasla yaklaşık %25 daha yüksek üretim maliyetine ve daha düşük performansa sahip olmakla birlikte, önümüzdeki

yıllarda ülkemizde asbestli üretimin yasaklanacak olması nedeniyle giderek asbestiz balata üretimine ağırlık vermekteyiz.

Yüksek alım potansiyeline sahip olan toptancılar, üretim planlamamızı daha etkin bir şekilde yapabilmemizi sağlamaktadır. Bu nedenle yenileme pazarına yönelik satışlarımızın yaklaşık yarısı toptancılar vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Toptancıların müşterilerine yaptıkları satışlar, satış personelimiz tarafından da denetlenmekte, toptancıların ürünlerin yeniden satışında yayımladığımız fiyat listelerine uyum gösterip göstermedikleri ve müşteri memnuniyeti tarafımızca kontrol edilmektedir.

870 Türkiye’de balata sektöründe karşılaşılan önemli sorunların başında piyasada dolaşan faturasız ve taklit ürünler ile yurtdışından gelen standart dışı ürünler gelmektedir. Özellikle 1990’lı yıllarda getirilen bir düzenleme ile balata üretiminde TSE standardına uyma zorunluluğunun ortadan kaldırılması piyasada düşük standartlı ürünlerin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Bu sorunlarla başa çıkabilmek, ülke çapında kaliteli ve standartlara uygun balata üretimi yapılabilmesini sağlamak ve yurtdışından kalitesiz parça ithalatını önlemek amacıyla Türkiye’deki balata üreticileri olarak bir dernek kurmuş bulunmaktayız.” İfadeleri yer almıştır.

880 **3. 22.9.2004 tarihinde Kale Balata Fabrika Müdürü İbrahim DENLİ ile Yönetim Kurulu Üyeleri Coşkun KAYA ve Alpaslan KAYA ile yapılan görüşmede aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir.**

“Sektördeki en önemli sorun standart dışı üretimdir. Öncelikle Türkiye’de balata üretimi yapan 40’a yakın merdiven altı firma bulunmaktadır. Bunun dışında ülkede üretilen ve dışarıdan ithal edilen ürünlerin önemli bir bölümü, asbest içeren ve AB ile ilgili ilişkilerimiz çerçevesinde yasal bir yükümlülüğümüz olan ECE R-90 standardına uyumu sağlamamaktadır. Bu durumun nedeni ise, Türkiye’nin AB’ye taahhütlerine aykırı bir biçimde henüz gerekli yasal düzenlemelerin henüz hayata geçmemiş olmasıdır.

890 Sektördeki sorunların giderilmesi amacıyla geçtiğimiz yıl içinde balata üreticileri olarak bir araya geldik ve bir dernek kurduk. Bizim derneğe katılmaktaki esas amacımız Türkiye’de balata üretimi konusunda AB düzenlemeleri doğrultusunda gerekli regülasyonların getirilmesi, bu sayede hem Türkiye’de üretilen hem de ithal edilen standart dışı ürünlerin önüne geçilmesi idi. Ancak dernek daha çok yurtdışından ithal edilen ve özellikle Bekemler firması tarafından Brezilya’dan düşük fiyatla satışı gerçekleştirilen Fras-le marka ürünlerinin ithalatını önleme amacına yönelik hareket etti. Söz konusu amaç doğrultusunda derneğin damping kapsamına alınarak ithalatın engellenmesi ve toptancılarca yalnızca dernek üyesi firmaların ürünlerinin tercih edilmesi, diğer ürünlerin tercih edilmemesi konusunda bilgi alışverişinde bulunmuştur. Diğer taraftan, bizim amacımızın tam tersine  
900 normal şartlarda 2004 yılında yürürlüğe girecek olan ve asbestli üretimi tamamıyla yasaklayan yasal düzenlemenin uygulamasını 2006 yılına kadar ertemesinde derneğin etkisi olmuştur. Bizce belirli bir firmanın ithalatının engellenmesinden ziyade, ülkede gerekli regülasyonların hayata geçmesi çok

daha önemlidir. Bu nedenle biz 11 Ağustos 2004 tarihinde dernekle bağlantılarımızı sonlandırdık.”

4. 22.3.2005 tarihinde, Balatacılar Balata Ticaret Müdürü Mehmet CANER ve aynı zamanda Berka Balata ortağı Av. Levent UŞKAY ile yapılan görüşmede, söz konusu şahıslar;

910 “Berka tarafından devralınmasını takiben Erka'nın pazar paylarında önemli oranda artış olmuştur. Erka'nın pazar payındaki bu artış büyük ölçüde pazar lideri konumundaki Beşer'in ve diğer firmaların paylarında düşüşe neden olmuştur. Bekemler firması tarafından satılan ve daha çok TIR gibi büyük araçlara yönelik olan Fras-le marka ürünler, ürün gamı daha küçük kamyonlara yönelik olan Berka'nın satışlarını önemli oranda etkilememektedir. Bu nedenle Fras-le'nin pazardaki faaliyetlerinden şikayetçi değiliz. Fras-le'nin satışlarından en olumsuz etkilenen firmanın pazar lideri Beşer olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle bir ağır taşıt fabrikası ile olan OEM anlaşmasını BEKEMLER'in yapmış olması BERKA ve BALATACILAR'dan çok, herhalde bu firma ile OEM anlaşması sona eren firmayı etkileyecektir. Berka ve Balatacılar'ın o günlerde ve halen orijinal ekipman anlaşması ile mal verdiği hiçbir firma bulunmamaktadır.

920 Hem Balatacılar, hem Berka'nın üyesi bulunduğu Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği (SMSD), esas olarak Avrupa pazarına ihracat yapabilmek için ürünlerin taşınması gereken bir standart olan ECE R-90 belgesinin alınmasını sağlayabilecek bir laboratuvarın kurulması amacıyla kurulmuştur. SMSD'nin Bekemler'in faaliyetlerini engellemeye yönelik olarak kurulduğu iddiaları gerçeği yansıtmamaktadır. Her iki şirket de non asbestos özellikte balatalar üretip satmaktadır. Zaten asbestos içeren balata üretimi yasaklanmamakta, bu hammaddenin kullanılması, ortamında yasal tahammül oranlarının oldukça düşürülmesi fazlaca alt yapı gerektirmekte ve üreticiler tarafından terk edilmektedir. Bu durum ise hatalı veya kasıtlı olarak asbest yasaklanması olarak lanse edilerek haksız bir unvan elde edilmeye çalışılmaktadır.”

930 demiştir.

5. 23.3.2005 tarihinde, Eren Balata Genel Müdürü Sinan UZUN ile yapılan görüşmede, anılan şahıs:

940 “Türkiye’de faaliyet gösteren balata üreticilerinin önemli sorunlarından birisi, ürünlerin Avrupa ülkelerine ihracatı için gerekli olan ECE R-90 belgesinin alınması için gerekli olan laboratuvarın Türkiye’de bulunmamasıdır. Mevcut durumda ECE R-90 belgesi, ithal edilmek istenen tüm ürün tipleri için belirli testlerin ardından Avrupa’daki laboratuvarlardan alınabilmektedir ve maliyeti her bir ürün tipi için 4 ila 10 bin euro arasında değişmektedir. Ortalama bir balata üreticisinin 1000’in üzerinde tipte balata ürettiği düşünülüğünde, üreticilerin tüm ürün gamlarına yönelik olarak ECE R-90 belgelerini tamamlamalarının ne kadar büyük bir maliyeti olduğu görülmektedir.

Türkiye’deki balata sektörünün önemli sorunlarından biri yurtdışından gerçekleştirilen kontrolsüz ithalattır. Özellikle Çin ve İran gibi ülkelere, düşük kaliteli ve ucuz malların piyasaya girmesi Türkiye pazarı açısından olumsuzluklar



doğurmaktadır. Türkiye’de ithalat için gerekli regülasyonların hayata geçirilmesi gerekmektedir.

950 SMSD’nin kuruluş amacı Türkiye’de ECE R-90 belgesi verebilecek, Avrupa’daki laboratuvarlardan birine akredite olmuş bir laboratuvarın kurulmasıdır. Piyasada faaliyet gösteren bir firma olarak yurtdışından ithal edilen ürünleri izliyoruz, Fras-le piyasada bulunan büyük bir üretici ama ondan daha büyük firmalar da Türkiye’ye ithal ediliyor ve onlarla hiçbir sorunumuz olmuyor.” demiştir.

### 1.5.3 Balata toptancı ve satıcılarıyla yapılan görüşmeler

1. 21.9.2004 tarihinde, şikayetçi tarafından Fras-le ürünlerini satmaması konusunda baskı yapıldığı iddia edilen bir Balata Toptancısı (.....)’de işletme sahibi (.....) ile yapılan görüşmede düzenlenen tutanakta;

960 “(.....) yılından bugüne aralarında Beşer, Erka, Frentek, Kale ve Bekemler’in de bulunduğu çeşitli firmaların çok sayıda balata markasının satışını gerçekleştirmekteyiz. Farklı üreticilerin ürünlerini satmakla birlikte uzun yıllardır satışlarımızın en önemli bölümü Beşer’den aldığımız ürünlerden oluşmuştur. (.....) Beşer’le istediğimiz ürünlerin zamanında sağlanması konusunda problem yaşamaya başladık. Bunun üzerine (.....) Bekemler’in ithal ürünlerini satmaya başladık. Söz konusu ürünleri satmaya başlamamızla birlikte, Beşer yetkilileri tarafından ithal ürünleri satmamamız konusunda uyarılmaya başladık. (.....) Şube Müdürü (.....), bize Bekemler dışında, yerli üretim yapan firmaların “kardeş” firma olduklarını, onların ürünlerini satmamızda bir sakınca bulunmadığını diğer yandan, Bekemler satmaya devam etmemiz durumunda satış bağlantımızın kesileceğini ifade ettiler. Biz, hem istediğimiz malları zamanında sağlayamadıklarını, hem de Bekemler’in ürünlerini satmamamızı istediklerini, bu nedenle sıkıntıya düştüğümüzü, bu nedenle Bekemler ürünleri satmaya devam edeceğimizi ifade ettik. Bunun üzerine Beşer, düzenli bir biçimde mal sağlanana kadar, Bekemler ürünlerini satmamıza izin vereceklerini, ancak düzenli mal akışını sağladıktan sonra Bekemler ürünleri satmaya son vermemiz gerektiğini söylediler. Halen Bekemler’in ürünlerini satmaya devam etmemize rağmen, Beşer de bizle ticari ilişkisini sonlandırmayı göze alamamakta ve ürün sağlamaya devam etmektedir.” ifadeleri bulunmaktadır.

980 2. 23.9.2004 (.....)’da Beşer marka balataların toptancılığı işiyle iştigal eden (.....) sahibi (.....) ile yapılan görüşmede aşağıdaki görüşlere yer verilmiştir:

“Yaklaşık 25 yıldır Beşer Balata’nın (.....) toptancısı olarak faaliyet gösteriyoruz. Beşer’le yazılı bir bayilik sözleşmesine bağlı olarak çalışmıyoruz ancak eskiden beridir yalnızca Beşer ürünlerinin toptancılığını gerçekleştirmekteyiz. Beşer’le aramızdaki özel ilişki nedeniyle başka marka balataların satışını gerçekleştiriyoruz. Bunun karşılığında Beşer de (.....) bölgesinde kendisi satış yapmamaktadır.

Geçtiğimiz yıl içinde piyasaya önemli ölçüde ithal mallar girmeye başlamıştır. İthalatçıların bazıları bizle çalışabilmek için çok cazip tekliflerde de

990 bulunmuşlardır. Ancak biz Beşer'le olan ilişkimizi bozmamak için şimdiye kadar böyle tekliflere sıcak bakmadık. Öte yandan 2004 yılı içinde, Beşer'in bazı üretim problemlerinden dolayı birçok ürünün zamanında temininde sorunlar yaşadık. Bu sorunla birlikte özellikle ithal malların da baskısıyla satışlarımızda ve karlılığımızda ciddi düşüşler meydana geldi. Durumun bu şekilde devam etmesi halinde, yıl başında Beşer ile masaya oturup başka markaları da satmak istediğimizi ifade edeceğiz. Beşer ile anlaşmadan başka markaları satmamız durumunda Beşer bizle çalışmayı keser ve bu durumda mali kaybımız daha da büyük olur.”

1000 **3.** 21.9.2004 tarihinde, şikayetçinin Beşer tarafından kendisine baskı yapıldığını iddia ettiği bir balata toptancısı olan (.....) nin sahibi (.....) ile yapılan görüşmeye ilişkin tutanakta:

1010 (.....) O zamandan bugüne bir taraftan (.....) ve (.....) toptancısı olarak çalışırken, bir yandan (.....)'dan ithalatını yaptığım ürünlerin dağıtımını gerçekleştirdim. Geçtiğimiz yıllarda ise Bekemler Otomotiv İç ve Dış Ticaret A.Ş. tarafından pazarlanan Fras-le ve LonaFlex marka ithal ürünlerin de satışını gerçekleştirmeye başladık. Pazara çok daha uygun fiyatlar ve ticari şartlar ile giren Fras-le, pazardaki rekabeti önemli düzeyde artırmıştır. Bunun üzerine Beşer tarafından ithal marka ürünlerin satılmaması konusunda baskı görmeye başladık ve söz konusu satışlara devam etmemiz durumunda Beşer'le çalışamayacağımız konusunda uyarıldık ve (.....) (.....) Beşer'den mal alamadık. (.....). Ancak ısrarcı davranmamız üzerine, satış kaybına uğramak istemeyen Beşer bizle tekrar çalışmaya başladı. Halen (.....) olarak Beşer'in, Bekemler'in, ve (.....) ismiyle ithal ettiğimiz kendi ürünlerimizi satıyoruz.

1020 Söz konusu baskıların altında yatan asıl neden Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği'dir. Bu dernek tamamıyla ithal balataların ülkede satışını engellemek amacıyla kurulmuştur. Türkiye'deki büyük balata üreticileri tarafından kurulan SMSD'nin üyeleri, “yabancı ürün satan toptancılara kendi malımızı vermeyelim” şeklinde ortak bir karar almış bulunmaktadır. Dernek başkanı Fatih SARAÇOĞLU (.....) ‘amacımız yurtdışında gelen malları mümkün olduğunca engellemektir.’ diye ifade etmiştir. Üyelerinin tamamı, söz konusu ortak karar çerçevesinde bu piyasadaki toptancılara benzer baskılarda bulunmuşlardır.”

denilmiştir.

1030 **4.** Kurum kayıtlarına 6.10.2004 tarih ve 5547 sayı ile giren, yine (.....) tarafından (.....) Noterliği kanalıyla gönderilen ihtarnamede, 3 No'lu tespitite yer verilen tutanaktaki bilgilerin gerçeği yansıtmadığı ifade edilmektedir. “Bilgi tutanağının düzeltilmesi” konulu ihtarnamede; ilgili, 21.9.2004 tarihinde kendisiyle yapılan görüşmede, müşterileriyle ilgilenmek durumunda olduğu için konuya yeterince vakıf olamadığı ve şikayetçi firmanın vermiş olduğu bilgileri onaylamış ve imzalamış bulunduğunu, ancak 2 gün sonra bilgi tutanağını detaylı olarak

okuduğunda verilen bilgilerin gerçeği yansıtmadığını anladığını belirtmektedir. İhtarnamede (.....), (.....) yılından itibaren Beşer'in bayiliğini yapmakta olduğunu, (.....) yılı (.....) ayından itibaren ise şikayetçi firmanın bayiliğini yaptığını ancak bu konuda Beşer'den her hangi bir yaptırım görmediğini, SMSD başkanıyla yapılan görüşmede Dernek başkanının kendisine amaçlarının sektörü daha iyiye götürmek ve Türkiye piyasasına sokulan kalitesiz malların engellemek olduğunu söylediğini ifade etmektedir. Yetkili ihtarnamenin devamında, Beşer'den (.....) süre mal alamadığının doğru olduğunu diğer yandan bu durumun firmanın (.....) Müdürlüğü'nde görevli bir arkadaşla yapmış olduğu kavgadan ve o dönemde içine düştüğü ödeme güçlüğünden kaynaklandığını ifade ederek, eski bilgi tutanağının geçersiz kılınmasını talep etmektedir.

1040

**5.** 1.4.2005 tarihinde, (.....) sahibi (.....) ile yapılan görüşmede;

1050

“Otuz yılı aşkın süredir (.....)'da balata toptancılığı ve perakende satışı yapmaktayız. Beşer dışındaki hemen tüm yerli firmaların (Erka, Beşyıldız, Frentek) ve Fras-le marka kampana balataların satışını yapıyoruz. Biz aynı zamanda Beşyıldız ve Berka firmalarının ortağı konumunda bulunmamıza rağmen Fras-le'nin satışını da yoğun olarak yapmaktayız. (.....) Bu konuda üretici firmalardan herhangi bir baskı veya yaptırım görmedik.

1060

Kampana balatada yaklaşık 7-8000 ürün çeşidi bulunmaktadır. Ancak 1000 temel türdeki balatanın satışı hızlı gerçekleşmektedir. Pazara 2-3 yıl önce giren ithal ürün Fras-le, en çok satılan 1000 ürün grubunda uygun fiyatlarla pazara girmiş ve yaygınlaşmıştır. En çok satılan söz konusu 1000 ürünü Fras-le marka olarak alan balata satıcıları fazla satılmayan diğer tür balatalara ihtiyaç duyduklarında yerli üreticilerden bunu talep edebilmektedir. Bu durumda yerli üretici de haklı olarak çok satılan ürün grubundan da satın alınmasını isteyebilmektedir. Ancak direkt olarak Fras-le'nin satılmaması yönünde bir baskı yapılmamaktadır.”

görüşlerine yer verilmiştir.

**6.** 1.4.2005 tarihinde, (.....) Ltd. Şti.'de şirket sahibi (.....) ile yapılan görüşmede, anılan şahıs;

1070

“Yedi senedir balata toptancılığı ve perakendeciliği yapıyorum. Halen dükkanımda Beşer, Erka, Beşyıldız, Frentek, Fras-le marka balataların satışını yapıyorum. Dükkanımda farklı markalardan ürünleri bulunduruyorum ve üretici firmalardan belli bir markayı satma ya da satmama gibi bir baskı söz konusu değildir. Her firma doğal olarak kendi markasının satışının ön planda olmasını istiyor, bu da ticaretin gereğidir. Piyasanın mevcut yapısıyla hiçbir firmanın başka markanın satılmaması konusunda baskı yapma imkanı yoktur.” demiştir.

**7.** 6.4.2005 tarihinde, (.....) sahibi (.....) ile yapılan görüşmede aşağıdaki görüşler ifade edilmiştir.:

1080 “Yaklaşık 10 yıldır (.....) 'de balata toptancılığı yapmaktayız. Üretici firmalardan aldığımız ürünleri (.....), (.....), (.....), (.....) gibi çevre illerdeki frencilere pazarlıyoruz. Birçok markanın satışını gerçekleştirmekteyiz ancak, ağırlıklı olarak Beşer ve Erka firmalarının satışını gerçekleştiriyoruz, bunların dışında daha düşük düzeyde Beşyıldız, Frentek ve Fras-le gibi markaların da satışını yapıyoruz.

1090 Fras-le ürünü özellikle piyasadaki büyük üreticilerden Erka'nın kapandığı ve Beşer'in de üretim sıkıntısının bulunduğu yıllarda piyasaya asbestli ürünlerle girmiş ve başarı elde etmiştir. Daha sonraki dönemlerde ise Fras-le'nin asbestsiz ürünlere geçmesiyle pazar payı düşmüştür. Türkiye balata pazarında halen daha uzun süre dayanan asbestli ürünler tercih edilmektedir. Biz müşterilerimizden talep olduğu sürece her türlü malı satmaktayız. Ancak bayisi olduğumuz Beşer ile aynı sınıfta ve nitelikte ürünleri bulunan ithal ürün Fras-le'yi çok fazla tercih etmiyoruz. Fras-le'nin ithal ürün olmasının bazı dezavantajları bulunuyor. Geçmişte 2-3 sefer Fras-le ürünü talep ettiğimizde istediğimiz ürünün stoklarda bulunmadığı, bir aya varan sürelerle beklememiz gerektiği ifade edildi. En son (.....) firmadan ürün istediğimizde teslimatın 45 gün sonra yapılabileceğini ifade ettiler, bu nedenle vazgeçmek durumunda kaldık. Firmanın bahsettiğimiz stok sorunu dışında bir diğer sorun, fabrikası Türkiye'de bulunmadığı için ürün ile ilgili bir sorun çıktığında, yerli üreticilerde olduğu gibi ürünü test edecek cihazlarının bulunmamasıdır. Tüm bunlara rağmen müşterimizden talep geldiğinde Fras-le'nin satışını da gerçekleştiriyoruz. Diğer üretici firmaların bu konuda bir baskısı bulunmamaktadır. Zaten pazar şartları gereği üretici firmaların bu konuda yapacakları bir sitemden öteye geçemez ve bu konuda bize baskı veya yaptırım uygulamaları söz konusu olmaz. Nitekim geçtiğimiz dönemde Beşer'in pazarlama müdürü Hakan Bey bize para kazanacağımıza inandığımız bütün ürünleri satmamızda bir sakınca olmadığını birçok defa ifade etmiştir.”

1100 **8. 6.4.2005 tarihinde, (.....)'de (.....) sahibi (.....) ile yapılan görüşmede, anılan şahıs;**

”(...) yıldır balata perakendeciliği işi ile uğraşyoruz, satışlarımızı daha çok şirketlere yönelik yapıyoruz. Başta Fras-le olmak üzere Beşer, Frentek Erka marka balataların satışını yapıyoruz.

1110 Fras-le ürününün satışına (.....) yılından itibaren başladık. Fras-le satmaya başlamamızla, yerli üreticilerden (.....), Fras-le satmamamız aksi takdirde bize ürün vermeyecekleri konusunda baskı yapmaya başladılar. Biz söz konusu baskılara boyun eğmedik. Halen Fras-le'yi de satmamıza rağmen Beşer de bize mal satmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda, Fras-le'yi pazarlayan firma Brezilya'ya, Fras-le fabrikasına (.....) bir gezi düzenledi. Beşer'in, bazı toptancılara o geziye katılmamaları konusunda baskı yaptığını ve bazılarının gelmesini engellediğini duyduk. Ama bize bu tür bir baskı yapılmamıştır. Fras-le ürününün piyasaya girmesi, yerli üreticilere rekabetçi bir baskı getirmiştir. Fras-le piyasadaki fiyatların önemli ölçüde düşmesine neden olmuştur. Sattığımız diğer markalar Erka ve Frentek'in ise Fras-le konusunda herhangi bir baskısı

**05-64/925-248**

1120 olmamıştır. (.....)de bizim dışımızda, (.....), (.....),  
(.....) Fras-le ürünün satışını gerçekleştirmektedir.”

demıştır.

**9.** 6.4.2005 tarihinde, (.....)’de pazarlama müdürü (.....) ile yapılan görüşmeye ait tutanakta:

“Firmamız (...) yıldır (.....)’de balata toptancılığı yapmaktadır. (.....) Halen Beşer ve Beşyıldız’ın markalarının ana toptancısı olarak faaliyet gösteriyoruz. Bunların yanında müşterilerimizden talep gelmesi durumunda zaman zaman başka ürünleri müşteri talepleri doğrultusunda alıp satıyoruz.

1130 Son yıllarda Brezilya’dan ithal edilmeye başlanan Fras-le ürününün toptancılığını yapmayı tercih etmedik. Bu durumun çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Öncelikli sorun Fras-le markasının Türkiye pazarı için yeni ve bilinmeyen bir marka olması itibariyle daha ileride tekrar görüşmek üzere beklemeye aldık. İkinci olarak Fras-le’nin ithal ürün olması ve fiyatlarının döviz kurlarına dayalı olması da belirsizlik yaratmaktadır. Fras-le’yi pazarlayan firma, toptancılarla anlaşamadığından, Türkiye’deki dağıtımını daha çok kendi satış organizasyonunu kurarak gerçekleştirmiştir.

Fras-le ürünü satmamak konusunda herhangi bir firmadan baskı görmedik. Herhangi bir firmanın bu tarz bir baskı yapması da mümkün değil, çünkü hiçbir üretici bizim düzeyimizdeki bir toptancı için vazgeçilmez değildir.

1140

Mart 2004’te bir firmanın düzenlediği Brezilya gezisine işlerim dolayısıyla katılmadım, herhangi bir firmaya karşı bu konuda bir mecburiyetimiz yoktur, bize baskı yapılması da söz konusu değildir.”

İfadelerine yer verilmiştir.

**10.** 7.4.2005 tarihinde (.....)’de işletme sahibi (.....) ile yapılan görüşmede;

“(.....) yılından bugüne (.....)’da balata toptancılığı yapıyoruz. Ülkenin doğusundaki 20 ile dağıtım yapmaktayız. Beşer, Beşyıldız, Fras-le gibi markaların hem toptan hem perakende satışını, Eren, Erka ve Kale gibi markaları ise talep geldiği ölçüde perakende satışını yapmaktayız. Geçtiğimiz yıllarda en fazla Beşer ürünlerinin satışını yapmaktaydık. (.....). Ancak Beşer’in pazarlama stratejisini beğenmediğimiz için bu sene çok fazla satmamaya karar verdik.

1150

Geçtiğimiz yıllarda ithal ürün Fras-le’nin perakende satıcılığına başladık ve bunun üzerine Beşer’den bu ürünleri satmamamız konusunda baskı görmeye başladık. Beşer yetkilileri Fras-le satmaya devam edersek bize ürün vermeyeceğini söylüyordu. Biz bu baskılara aldırmadık ve bu sene Fras-le’nin toptancılığını yapmak üzere bayiliğini aldık. Ancak Beşer bize herhangi bir yaptırım uygulayamadı ve bu yılın başında, bize Beşer bayiliğimizin devam ettiğini, Fras-le ile birlikte Beşer’de satabileceğimizi söyledi. Ancak bu yıl biz hem asbestsiz ürün olması hem de daha fazla kar marjı sunması sebebiyle ağırlıklı

1160

olarak Fras-le satmayı tercih ediyoruz, Beşer'i ise ancak talep olduğunda sınırlı ölçüde satıyoruz. Beşer dışındaki firmaların ise Fras-le konusunda bize herhangi bir baskısı ya da yaptırımını olmamıştır. Bize yapılan baskılara boyun eğmememiz sonucunda herhangi bir yaptırımla karşılaşmadık ama perakendeciler düzeyinde bazı satıcıların bunlardan etkilendiğini duyduk.

1170 Bekemler'in Brezilya gezisine davet edilenler arasında biz de vardık. Gezinin öncesinde Beşer yetkilileri bizim de içinde bulunduğumuz bir grup bayiye arayarak aramızda gönül bağı olduğunu, bu geziye gitmememizi, gidersek üzüleceklerini belirttiler; ama bayiliğinizi iptal ederiz gibi bir konuşma olmadı. Daha sonra bu geziye katılmayan firmalara yönelik bir başka gezi düzenlediler.”  
şeklindeki görüşler belirtilmiştir.

## I.6 SAVUNMALAR

### I.6.1 Beşer Balata- Fren tek Balata

1180 Benzer ifadelerin yer aldığı Beşer Balata ve Fren tek Balata vekilleri tarafından yapılan savunmalarda soruşturmaya ilişkin olarak kendilerine yetersiz bilgi gönderildiği, ilk inceleme raporu ve önaraştırma raporlarının taraflara gönderilmemiş olmasından dolayı soruşturmaya neyin dayanak teşkil ettiğinin bilinemediği iddia edilmektedir.

Savunmalarda, Rekabet Kurulu'nun Beşer Balata hakkında soruşturma açmasının, anayasal bir hak olan demek kurma özgürlüğüne ve üreticilerin dış ticaret mevzuatına dayanarak ithalatta haksız rekabeti önlemek üzere bir araya gelerek hak arayabilme özgürlüklerine müdahale olduğu, haksız rekabet ve ithalatta dumping konusunda harekete geçileceğinin belirtilmesinin ihlal olarak kabul edilemeyeceği ifade edilmektedir.

### I.6.2 Eren Balata

1190 Teşebbüsün savunmasında şikayet dilekçesinde Eren Balata'nın isminin geçmediği ve şikayetçi tarafından suçlanmadığı, Eren balatanın toptancı ve bayilerine iddia konusunu oluşturan yönde herhangi bir baskı ya da yaptırımının söz konusu olmadığı ve rekabeti sınırlayıcı nitelikte herhangi bir eylemi bulunmadığı iddia edilmiştir.

### I.6.3 Balatacılar Balata-Berka Balata

1200 Temel olarak benzer ifadeler yer alan söz konusu teşebbüslerin savunmalarında soruşturmanın Berka Balata'nın müstakil eylemleri nedeniyle mi, SMSD vasıtasıyla teşebbüsün bu derneğe üye olduğu için mi suçlandığının belirsiz olduğu, Berka Balata'nın toptancılara herhangi bir baskı veya zorlama yapmadığı, bu konuda rakip firmalarla bir anlaşma içine de gitmediği ifade edilmektedir.

## 05-64/925-248

Savunmalarda fren balatası fiyatını belirleyen etkenlerin, bu pazarda faaliyette bulunan teşebbüslerin ortak bir fiyat ve satış politikası oluşturmalarını yahut bir işletmeye karşı birleşerek kendi aralarında rekabet etmedikleri bir yapının oluşmasını imkansız kıldığı, soruşturma konusu bakımından teşebbüslerin centilmenlik anlaşması yapma düşüncesi içinde olmalarının ancak bu yönde hareket etmemelerinin cezalandırılabilir nitelikte bir davranış olmadığı ileri sürülmüştür.

1210

Savunmalarda SMSD üyelerinin gerçek kişiler olması nedeniyle SMSD'nin Kanun'un 3. maddesi anlamında bir teşebbüs birliği olarak nitelendirilmesinin mümkün olmadığı belirtilmiştir.

Balatacılar Balata vekili ayrıca, Ankara Başkent Balata ve OR-AY Balata isimli balata satıcısı teşebbüslerde, Ankara 3. Asliye Ticaret Mahkemesi kararıyla, firma raflarında yerli üretim balata markaları ile birlikte Fras-le marka balatalarında satıldığını gösteren bir bilirkişi raporu düzenlettirerek savunmalarına ek olarak Kurum kayıtlarına intikal ettirmiştir. Savunma ekinde ayrıca, tespit yapılan balata satıcılarının Fras-le marka balataların satışını yaptığını gösterir fatura örnekleri sunulmuştur.

1220

### 1.6.4 SMSD

SMSD'nin savunmasında, şikayetçi iddiaları arasında yer alan, Bekemler'in aleyhine menfi propagandalar yürütüldüğü, Gümrük Başmüdürlükleri'ne yönelik şikayetlerde bulunulduğu yönündeki iddiaların 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunmadığı, SMSD'nin bir markanın pazara girişini engelleme amacıyla kurulduğu iddiasının ise gerçeklik taşımadığı, Fras-le'nin pazara girişi ile SMSD'nin kuruluşu arasında 6 yıllık bir süre bulunduğu ifade edilmektedir.

1230

Savunmada, SMSD'nin Dış Ticaret Müsteşarlığı'na başvurarak balata ithalatında haksız rekabetin önlenmesi üzerine dumping soruşturması açtırma girişiminde bulunduğu ve bu girişimine de devam ettiği ifade edilmektedir.

Önaraştırma bulguları arasında yer alan, Kale Balata yetkilisi İbrahim DENLİ imzalı faks mesajındaki "derneğimizin başlangıçta kuruluş amacı Fras-le balatalarının satışı ile ilgiliydi" ifadesinin, İbrahim DENLİ'nin dernek üyesi olmaması nedeniyle yalnızca kendi görüşünü yansıttığı, söz konusu faks mesajının, bizzat Kale Balata'nın dernekten bu tür beklentileri olduğu ve umduğunu bulamadığı için üyelikten ayrılmayı tercih ettiğini gösterdiği ve derneğin gerçek kuruluş amacını yansıtmadığı savunulmaktadır.

1240

Soruşturma konusu iddialar bakımından Beşer veya herhangi bir üretici ile sorunları olan bir bayinin ifadelerinden hareket etmenin doğru olmayacağı, pazarda yapılacak inceleme sonucunda, SMSD'nin almakla suçlandığı kararların hiçbirinin gerçekte uygulamaya geçmediğinin görüleceği ifade edilmektedir.

## 05-64/925-248

1250 SMSD'nin savunmasında son olarak, Bekemler'in esas şikayetinin Beşer Balata'nın eylemlerinden kaynaklandığı, SMSD'nin sadece ithal balataların Türkiye'ye dumpingli fiyatlardan girişini önlemeyi amaçladığı ifade edilmektedir.

### I.6.5 Kale Balata

Kale Balata, dosya konusu bakımından önaraştırma açılmasına ilişkin kararın 12.8.2004 tarihinde alındığını, bu karar doğrultusunda hazırlanan önaraştırma raporunun ise 13.10.2004 tarihinde düzenlendiğini, bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin üçüncü fıkrasında öngörülen 30 günlük sürenin aşıldığı iddia edilmektedir.

1260 Savunmada ayrıca, Kale'nin yurt içi satış satışlarının toplam satışları içinde küçük bir yer tuttuğu, bu satışlarını da ülke genelindeki 3 adet ana bayisi aracılığıyla gerçekleştirdiği, belirli bir marka ile münhasır olarak çalışmayan bu bayilerin satışlarının piyasada küçük miktarlarda bulunduğu, Kale Balata'nın Türkiye balata pazarındaki toplam payının da çok düşük seviyelerde olduğu, yaygın bir dağıtım ve bayi ağı mevcut bulunmayan Kale Balata'nın iddia konusu eylemleri gerçekleştirmesinin mümkün bulunmadığı ifade edilmektedir.

### I.7 DEĞERLENDİRME

1270 Soruşturma konusu iddialar, 2002 yılında Brezilya'dan Fras-le marka fren balatalarını ithal etmeye başlayan Bekemlere karşı, aynı ilgili pazarda faaliyet gösteren Türkiye'deki 6 balata üreticisinin, uygun fiyatıyla kısa zamanda satışlarını artıran Bekemler ve Fras-le markasının önünü kesmek amacıyla bir araya geldikleri, bayilerine ithal ürün satmamaları yönünde baskı yapma konusunda ortak karar aldıkları, söz konusu anlaşma uyarınca üreticiler tarafından toptancılara baskı yapıldığı ve toptancıların Fras-le ürünlerini satmalarının engellendiği, SMSD bünyesinde alınan söz konusu ortak karar ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği yönündedir.

1280 Soruşturma konusu iddialardan bir diğerini ise, SMSD üyesi üreticilerin fiyat ve satış politikaları konusunda birlikte hareket etme amacıyla bir centilmenlik anlaşması yapma düşüncesi içinde oldukları yönündeki tespitler doğrultusunda yine Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmesi oluşturmaktadır.

#### I.7.1 Üreticilerin Fras-le markalı ithal ürünün satışını engelleme amacıyla toptancı ve satıcılara baskı yapmak konusunda anlaştıkları iddiasına yönelik değerlendirme

1290 Soruşturma kapsamındaki tespitler incelendiğinde, 2003 yılı içinde Türkiye'deki balata üreticilerinin SMSD derneğini kurarak faaliyete geçirdikleri görülmektedir. Rekabet hukuku bakımından SMSD, fren balataları pazarında faaliyet gösteren balata üreticisi firmaların kurduğu bir teşebbüs birliği, SMSD bünyesinde alınan kararlar ise teşebbüs birliği kararı olarak nitelendirilmelidir. Her ne kadar, derneğin kurucu üyeleri doğrudan balata üreticisi firmalar olmayıp gerçek kişiler



olsa da, dosya mevcudu bilgilerden dernek üyesi gerçek kişilerin balata üreticisi teşebbüslerin yöneticileri/sahiplerinden oluştuğu ve ilgili teşebbüsleri temsil ettikleri anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, üyelerinin gerçek kişilerden oluşması, SMSD'nin bir teşebbüs birliği olarak nitelendirilmesini engellemektedir.

1300 Soruşturma konusu iddialar bakımından önem taşıyan husus söz konusu derneğin kuruluş amacı, aldığı kararlar ve uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi karşısındaki durumudur. İlgili tüm tespitler bir arada değerlendirildiğinde, SMSD'nin kuruluş amacı ve faaliyetlerinin 3 grup altında toplanabileceği görülmektedir:

1- Yerli üreticiler açısından bir gereklilik olarak ortaya çıkan laboratuvarın kurulmasına yönelik faaliyetler.

2- Genel sektörel sorunlara ilişkin faaliyetler.

3- Ülkede satılmaya başlanan düşük fiyatlı ithal ürünler ve özellikle de Bekemler firması tarafından ithal edilen Fras-le markasına yönelik faaliyetler.

1310 Yapılan görüşmelerde, üreticilerin hemen hepsi, Avrupa pazarına ihracat yapabilmeleri için gerekli olan önemli bir sorundan söz etmektedir. Buna göre, AB mevzuatı gereği, ortak pazara ihracat yapılabilmesi için yerli ürünlerin fren balatası ürününün taşıması gereken standart olan ECE R-90 standardına sahip olması gerekmektedir. Mevcut durumda yerli üreticiler ECE R-90 belgesini, ihraç etmek istedikleri tüm ürün tipleri için, belirli testlerin ardından Avrupa'daki laboratuvarlardan alabilmektedir ve bunun maliyeti her bir ürün tipi için değişmektedir.<sup>2</sup> Ortalama bir balata üreticisinin 1000'in üzerinde tipte balata üretmesi nedeniyle, üreticilerin tüm ürün gamlarına yönelik olarak ECE R-90 belgelerini Avrupa'daki laboratuvarlar aracılığıyla tamamlamaları onlar için önemli bir maliyet doğurmaktadır. Bu nedenle yerli üreticilerin, ürün gamlarının ancak çok sınırlı bir bölümü için ECE R-90 belgesi bulunmaktadır ve bu durum onların 1320 AB'ye ihracat potansiyelini önemli ölçüde düşürmektedir.

Üreticiler, SMSD'nin esas kuruluş amacının, Türkiye'de ECE R-90 belgesi verebilecek, Avrupa'daki laboratuvarlardan birine akredite olmuş bir laboratuvarın kurulması ve bu yolla Türk üreticilerinin ürünlerinin ihracatı için ihtiyaç duydukları bu belgeyi daha düşük maliyetlerle temin edebilmelerinin ve bu yolla AB pazarına girişlerinin kolaylaşması olduğunu ifade etmektedirler.

1330 SMSD'de yapılan tespitler, derneğin temel kuruluş amaçlarından birinin söz konusu laboratuvarın kuruluşu olduğunu ve dernek üyelerinin bu yönde faaliyetlerde bulunduğunu göstermektedir. İkinci olarak dernek üyelerini ilgilendiren yasal mevzuat ve bunun dışındaki çeşitli konularda, kamu kurumlarıyla yazışmalar yapıldığı ve girişimlerde bulunduğu görülmektedir. Derneğin faaliyetlerinin, soruşturma konusu ile ilgili olan boyutu, yukarıda sayılan

<sup>2</sup> Üreticilerden alınan bilgilere göre, ECE R-90 belgesi almanın maliyeti ürün tipine göre 2 ile 10 bin euro arasında değişiklik göstermektedir.

## 05-64/925-248

faaliyetler dışında, Bekemler tarafından ithal edilen Fras-le marka ürünler ile ilgili olarak gerçekleştirdikleridir.

1340 Kararın Yapılan Tespitler ve Deliller bölümünde yer verilen 2 ila 13. tespitlerde görüleceği üzere, derneğin kuruluşundan itibaren yapılan hemen bütün toplantıların tutanaklarında Fras-le ürünü ile ilgili sorun ve şikayetlerin gündeme geldiği ve konu üzerinde ayrıntılı olarak durulduğu görülmektedir. Özellikle aynı bölümdeki 8. tespitte belirtilen ve bizzat derneğin kurucu bir üyesi olan Kale Balata'dan SMSD'ye gönderildiği görülen faks mesajında yer alan "Bilindiği üzere derneğimizin başlangıçta kuruluş amacı Fras-le balatalarının satışı ile ilgiliydi" ifadesi, her ne kadar devam eden dönemlerde başka faaliyetleri bulunduğu görülse de, derneğin ortaya çıkışına yol açan temel nedenlerden en az birinin Fras-le marka balatalarla (ya da genel olarak ucuz fiyatlı ithal ürünlerle) mücadele edilmesi olduğunu ortaya koymaktadır. Fras-le ürünüyle mücadele edilmesine neden olan faktörler büyük ölçüde Kararın 1.4 bölümündeki 9. tespitte yer alan ve ithalat ile ilgili problemin bizzat dernek yöneticileri tarafından ayrıntılı analiz edildiği dokümanda ortaya konmaktadır.

1360 Asbestli üretimin yasaklanmasıyla balata üretiminin önemli bir değişim geçirmekte olduğu görülmektedir. Makul maliyetlerle ve etkin bir şekilde asbestsiz balata üretimi yapabilir hale gelebilmek için firmaların önemli miktarda yatırım yapması gerekmektedir. Türkiye'de asbest kullanımının 2006'da yasaklanacak olması nedeniyle Türk üreticiler bu geçiş sürecini tamamlama aşamasında olduklarını ifade etmektedirler. Bu süreçte Bekemler firmasının orta ve ağır ticari araçlara yönelik olarak piyasaya sunmuş olduğu Fras-le marka asbestiz ithal balataların, düşük fiyatlarıyla yerli üretim asbestli/asbestiz balatalarla çetin bir rekabete girdiği, bu durumun ise yerli üreticileri zor durumda bıraktığı anlaşılmaktadır. Bu tespit SMSD'nin birçok toplantı tutanağında teyit edilmektedir. Özellikle bir önceki paragrafta değinilen tespitte yer alan ve SMSD yetkililerince ithalat sorununun analizi yapılan belgede, Brezilya'daki Fras-le firmasının tek başına Türkiye'deki toplam üretim kapasitesinin iki katı büyüklüğünde bir ölçüğe sahip olduğu, bunun yanında aldığı devlet yardımı ve gümrük tarifeleri sayesinde yerli üreticiler karşısında birçok avantaja sahip olduğu, yerli üreticilerin fiyatlarından %30 ile %50 düşük fiyatlarla satış yaptığı ve bu nedenle yerli üreticilerin mevcut şartlarda söz konusu firma ile rekabet edebilmesinin çok zor olduğu ifade edilmektedir. Söz konusu değerlendirmeden, 1370 teşebbüslerin bir araya gelme amaçları arasında, kendileri açısından ciddi bir tehdit olarak gördükleri ithal ürüne karşı ortak bir mücadele vermek olduğu anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan, yapılan inceleme bakımından, biraraya gelen üreticilerin ve kurdukları teşebbüs birliği SMSD'nin söz konusu mücadelede ne gibi yöntemler benimsediği 4054 sayılı Kanun açısından yapılacak değerlendirmede büyük önem taşımaktadır. Esasen, rakip teşebbüslerin piyasaya yeni giren bir teşebbüsle mücadele etme amacıyla bir araya gelmesi ve bu yöndeki karar

## 05-64/925-248

1380 ve/veya eylemleri 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali anlamına gelebilecektir.

1390 SMSD'nin Fras-le ile mücadelede benimsediği temel yöntemlerden birinin, anti-damping mücadelesi olduğu görülmektedir. Yapılan Tespit ve Deliller bölümünde yer verilen 3, 4, 10 ve 11. tespitlerde görüldüğü üzere, Dernek tarafından Brezilyalı firma Fras-le'nin ürünlerini Türkiye'ye dampingli fiyatlardan sattığı iddiası doğrultusunda bazı girişimlerde bulunulduğu anlaşılmaktadır. Damping basit tanımıyla bir malın Türkiye'ye ihraç fiyatının, benzer malın normal değerinin altında olması durumunu ifade etmektedir. 4412 sayılı "İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun" ve bu konudaki yönetmelik ve tebliğlerde dampingin hangi şartlarda yasaklanacağı ve ne gibi yaptırımlar uygulanacağı belirlenmiş, söz konusu mevzuatla bu konudaki yetki T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı bünyesindeki birimlere verilmiştir.

1400 Yerli üreticilerin kurmuş olduğu bir teşebbüs birliği olan SMSD'nin ülkeye ithal edilen bir malın ithalatının anti-damping kuralları çerçevesinde engellenmesi yolunda girişimlerde bulunmasının 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilemeyeceği düşünülmektedir. Her ne kadar böyle bir durumda teşebbüslerin bir araya geliş amaçları içinde bir rakibin pazar dışına itilmesinin bulunacağı iddia edilebilecekse de, gerçekleştirilen faaliyet, yasal bir hakkın kullanımının sağlanması amacıyla birlikte hareket etmeyi gerektirebileceğinden makul karşılanabilecektir. Uluslararası düzeyde gerçekleştirilen damping davaları, özellikle damping iddiasında bulunan taraf açısından son derece ayrıntılı bir delillendirmeyi gerektirmektedir. Bu nedenle, bu tarz bir girişimin uygulamadan zarar gören teşebbüsler tarafından bireysel olarak gerçekleştirilmesi yerine tüm sektörü temsil eden teşebbüs birliği tarafından gerçekleştirilmesi makul görülebilecektir. Bu çerçevede temel amaçlarından biri Fras-le balatalarıyla mücadele olan SMSD'nin söz konusu mücadelede üzerinde karar aldığı ve gerçekleştirmiş olduğu tek eylemin anti-damping konusunda girişimde bulunmak olması durumunda 4054 sayılı Kanun'un ihlalinden söz edilemez. Hem dernek başkanı Fatih SARAÇOĞLU ile yapılan görüşmeden, hem de SMSD toplantı tutanaklarında yer verilen ifadelerden dernek tarafından Fras-le'ye karşı anti-damping çerçevesinde bazı girişimlerde bulunulduğu, ancak bu girişimlerden sonuç alınmadığı anlaşılmıştır. Kararın 1.4 bölümünde yer alan 12. tespitte aktarıldığı üzere, konuya ilişkin olarak Kurumumuz tarafından T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı'na yazılan yazı üzerine, ilgili kurum tarafından gönderilen yazıda, 18.1.2005 tarihi itibarıyla fren balataları için herhangi bir ülkeye karşı damping soruşturması yürütülmediği bilgisi edinilmiştir.

1420 Diğer taraftan, yapılan tespitler SMSD'nin ithalatla mücadelede amaçladığı ve kullandığı yöntemlerin anti-damping girişimlerinden ibaret olmadığını, bunların dışında Derneğin Fras-le'yi ithal eden Bekemler firmasının pazardaki faaliyetlerini zorlaştırma amacını taşıyan faaliyetlerde bulunduğunu göstermektedir.

1430 I.4. bölümündeki 6. tespitte belirtildiği üzere, üreticilerin bir araya gelmiş olduğu 9.6.2004 tarihinde yapılan SMSD toplantısına ilişkin tutanakta “üyelerin ithal ürünlerle ilgili nasıl bir tutum izleyeceği” konusunun görüşülmüş olduğu anlaşılmaktadır. Tutanağın üzerinde yer alan “Fras-le satana ne yapacağız?...Ortak kararlar alma & ve uyma” şeklindeki el notlarından teşebbüslerin Fras-le'nin satışlarını engellemek amacıyla ortak bazı kararlar aldıkları anlaşılmaktadır. Bu noktada “Fras-le satana ne yapacağız?” sorusunda yer alan “satan”la ürünleri ana dağıtıcıdan alarak toptan veya perakende satışını gerçekleştiren toptancı, bayi ve diğer satıcıların (frenci, balatacı gibi) kastedildiği, SMSD üyelerinin Fras-le ürünlerini satan toptancı ve diğer satıcılara yaptırım uygulamak konusunda anlaştıkları ve bu konuda ortak hareket etme kararı aldıkları anlaşılmaktadır. Aynı bölümdeki 4. tespitte, tutanağından alıntı yapılan SMSD'nin 14.1.2004 tarihli toplantısında “Üye firmaların ürünlerinin satılmakta olduğunu belirten bir logonun hazırlanarak “sticker” (Burada SMSD üyeleri ürünleri satılmaktadır) şeklinde bayilere-müşterilere dağıtılmasına karar verildiği anlaşılmaktadır. Aynı tutanağın 9. paragrafında ise, “Şikayet konusu ürünleri üye kuruluşlarımızın ürünlerinden daha fazla satan firmalara yaptırım uygulanabileceği belirtildi...” ifadesinin dikkat çekici olduğu düşünülmektedir. 13. tespitte yer verilen, dernek genel sekreteri Emine GEZER'in ajandasının, toplantılarda gerçekleşen konuşmalara ilişkin not tutulduğu anlaşılan 16 Ocak tarihli sayfasında; “b)Fras-Le Balatası Bayisi FL üye ise mal verme, deklarasyon yapılsın, dernek üyesi üreticilerin ürünleri satılsın” ifadeleri de bir önceki bulguları destekler biçimde, üreticilerin, Fras-le markasını satan bayilere mal vermemek konusunda anlaştıklarını göstermektedir. Kararın I.5.2 bölümünde ifade edildiği üzere, SMSD'nin kurucu üyeleri arasında yer alan, ancak 11.8.2004 tarihinde üyelikten ayrıldıklarını açıklayan Kale Balata yetkilileri, Fras-le marka ürünlerin ithalatını önleme amacıyla hareket eden derneğin dumping kapsamına alınarak ithalatın engellenmesinin yanında, toptancılarca yalnızca dernek üyesi firmaların ürünlerinin tercih edilmesi, diğer ürünlerin tercih edilmemesi konusunda görüş alışverişinde bulunulduğunu ifade etmişlerdir. Her ne kadar kendileri daha yumuşak bir biçimde “diğer ürünlerin tercih edilmemesi” ifadesi kullanmış olsalar bile Kale Balata yetkililerinin söz konusu ifadeleri de, derneğin Fras-le'yle mücadele konusunda balata bayi ve toptancılara baskı yapmak konusunda ortak bir karar aldıkları yönündeki tespitleri desteklemektedir.

1460 Tüm bu tespitler bir arada değerlendirildiğinde, temel kuruluş amaçlarının en azından bir tanesi genel olarak ithalatın önlenmesi, özelde Bekemler firması ve Fras-le'nin piyasada artan pazar payı hakkında önlem almak olan SMSD'nin bünyesinde yapılan toplantılarda, üreticilerin toptancı ve diğer satıcılara dernek üyeleri tarafından sağlanan ürünler dışında ithal ürünlerin (özellikle Fras-le'nin) satılmaması yönünde baskı yapılması konusunda ortak karar aldıkları görülmektedir.

Türkiye fren balatası pazarında, üretici ve ithalatçı konumundaki firmalar (sağlayıcılar), ürettikleri/ithal ettikleri ürünleri yeniden satış amacıyla, dağıtım zincirinin daha alt seviyesindeki toptancı ve diğer yeniden satıcılara (alıcılar)

## 05-64/925-248

1470 satmaktadırlar ve bu anlamda her iki grup arasında rekabet hukuku anlamında bir dikey ilişkinin mevcut olduğu söylenebilir. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2 No'lu kapsam maddesine göre, üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar -dikey anlaşmalar- olarak nitelendirilmektedir. Balata sektöründeki dağıtım bakımından çoğunlukla sağlayıcı ile alıcıları arasındaki dikey ilişkiyi düzenleyen yazılı bir sözleşme olmadığı görülse de, söz konusu taraflar arasında rekabet hukuku bağlamında bir dikey anlaşmanın varlığından söz etmek mümkündür.

1480 2002/2 sayılı Tebliğ'de, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük rekabet yasağı olarak nitelendirilirken, Tebliğ'in "rekabet etmeme yükümlülüğü" başlıklı 5. maddesiyle alıcıya 5 yıla kadar süreyle getirilen rekabet etmeme yükümlülüklerine muafiyet tanınmaktadır. Bu çerçevede, esasen herhangi bir sağlayıcının, toptancısı, bayisi yahut alıcısı konumundaki diğer teşebbüslere kendisinin sağladığı balatalar dışındaki malların alımını ve satımını gerçekleştirilmeme yönünde getireceği bir dikey kısıtlama (bu yükümlülük 5 yıla sınırlı olması kaydıyla) tek başına ele alındığında 2002/2 sayılı Tebliğ'in sağladığı muafiyetten yararlanabilecektir.

1490 Diğer yandan, soruşturma konusu bakımından, üreticiler tarafından toptancı ve satıcılara bir markanın satılmaması yönünde baskı yapılması konusunda alınan karar yukarıda ortaya konan rekabet yasağına ilişkin düzenleme ile örtüşmemektedir. Öncelikle soruşturma konusu iddialar ve yapılan tespitler, rakip konumdaki teşebbüsler olan üreticilerin kendi aralarındaki rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki yatay bir anlaşmaya işaret etmektedir. Elde edilen bulgular, dernek toplantılarında bir araya gelen SMSD üyelerinin, aralarındaki yatay anlaşma ile dikey ilişki içinde buldukları teşebbüslere dikey nitelikte bir kısıtlama getirmek amacıyla ortak karar aldıklarını göstermektedir.

1500 Yapılan inceleme bakımından, SMSD bünyesinde alınan kararın, ne ölçüde uygulandığı ve piyasada ne ölçüde etki doğurduğu konusunun da değerlendirilmesi gerekmektedir. Soruşturma kapsamında çeşitli toptancı ve satıcılara görüşülerek SMSD bünyesinde üreticiler tarafından alınan rekabeti kısıtlayıcı söz konusu kararın ne derece uygulamaya geçtiği hususu değerlendirilmiştir.

1510 Fren balatası sektöründe dağıtım mekanizmasının çok kanallı bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Bu yapı içinde üretici ve ithalatçıların kendi satış organizasyonları bulunmaktadır. Firmaların satış elemanları ürünleri ya bunların toptan satışını gerçekleştiren toptancılara ya da nihai tüketiciye satışını gerçekleştiren balata tamirhanelerine satmaktadırlar. Balata tamirhanelerinin hemen hepsine farklı marka balatalar girebilmektedir.

1520 Toptancıların da bir kısmı birçok markanın satışını birden gerçekleştirirken, Beşer Balata, Frentek Balata ve Kale Balata gibi bazı üreticilerin, ülkenin çeşitli bölgelerinde münhasıran kendi mallarını satan toptancıları bulunmaktadır. Şikayetçi daha çok toptancı düzeyinde pazara girişinin engellendiğini, perakendeciler düzeyinde ise zorlaştırıldığını iddia etmektedir. (.....)'de görüşülen perakendeci (.....), Fras-le satmaya başlamasıyla yerli üretici firmalardan yalnızca Beşer Balata'dan sözlü baskı gördüğünü, ancak ithal ürünü satmakta ısrar etmesine rağmen sağlayıcıdan herhangi bir yaptırım görmediğini ifade etmiştir. (.....)'da kendisiyle görüşülen ve perakende satış gerçekleştiren (.....), her tür yerli markanın yanında Fras-le dahil tüm balata markalarını satabildiğini, her üreticinin kendi satışını ön plana çıkarmak için çeşitli taktiklerle hareket ettiğini, ancak bu konuda kendi özgürlüklerini kısıtlayıcı herhangi bir baskı ya da yaptırımla karşılaşmadığını, 1530 mevcut pazar yapısında bunun çok da mümkün olmadığını ifade etmiştir.

Toptancı düzeyinde faaliyet gösteren firmalardan, herhangi bir balata üreticisiyle münhasır çalışan bir toptancının, sağlayıcı firması tarafından ithal veya yerli başka bir firma ile çalışmama konusunda baskı görmesi, taraflar arasındaki ticari ilişkinin bir gereği olup, esasen yukarıdaki bölümlerde de ifade edildiği üzere, bu tür bir kısıtlamaya 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde muafiyet tanınmaktadır. Buna benzer bir durum Beşer Balata ile (.....)'da kendisiyle görüşülen (Bölüm 1.5.3., 2. tespit) ve şikayetçinin ürünlerini satamadığını iddia ettiği (.....) için de geçerlidir. Beşer'le münhasır bir ilişki içinde çalışan (.....)in Beşer dışında ithal veya yerli diğer hiçbir markayı satmamasının Fras-le'nin pazar dışına itilmesiyle ilişkilendirilmesi mümkün görülmemektedir. 1540

Geriye kalan ve birden çok markanın satışını gerçekleştiren toptancılar bakımından ise; çeşitli toptancılarla yapılan görüşmelerde farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Kararın Balata Toptancı ve Satıcılarıyla Yapılan Görüşmeler bölümünde yer alan 1. tespitte görüleceği üzere, 21.9.2004 tarihinde kendisiyle görüşülen balata toptancısı (.....); Bekemler'in ürünlerini satmaya başlamalarıyla birlikte, Beşer Balata yetkilileri tarafından ithal ürünleri satmamaları konusunda uyarıldıklarını, kendilerine Bekemler dışında, yerli üretim yapan firmaların "kardeş" firma olduğunu, onların ürünlerini satmalarında bir sakınca bulunmadığını diğer yandan, Bekemler satmaya devam etmeleri durumunda satış bağlantılarının kesileceğinin söylendiğini ifade etmektedir. 1550

Kendisiyle görüşülen bir diğer balata toptancısı (.....) (Bölüm 1.5.3, 3. Tespit) beşer Balata tarafından ithal marka ürünlerin satılmaması konusunda baskı gördüklerini, söz konusu satışlara devam etmeleri durumunda Beşer Balata'yla çalışamayacakları konusunda uyarıldıklarını ve söz konusu baskılara boyun eğmemeleri üzerine yaklaşık 4 ay Beşer Balata'dan mal alamadıklarını ve SMSD'nin başvurusu üzerine (.....) ifade etmiştir. 1560 Daha sonra, (.....), 6.10.2004 tarihinde kurumumuza göndermiş olduğu yazıda, söz konusu görüşmede ifade ettiği ve ilgili bilgi tutanağını imzalamış

bulduğu görüşlerin gerçeği yansıtmadığını, ilgili dönemde Beşer Balata'dan mal alamamasının gerçek nedeninin firmaya olan borçları olduğunu ifade etmiştir.

1570 Aynı Bölümdeki 10. tespitte yer verildiği üzere, (.....)'daki balata toptancısı (.....), Fras-le satmaya başlamasıyla Beşer Balata'dan bir takım sözlü baskılar gördüğünü, ancak kendisine herhangi bir yaptırım uygulanmadığını, 2004 yılı içinde Fras-le'nin toptancılığını yapmak üzere anlaşma imzaladığını, buna rağmen Beşer Balata yetkililerin kendisine Fras-le'nin yanında kendi ürünlerini de satabileceklerini söylediğini ifade etmiştir.

1580 Ülkedeki en büyük üretici ve pazar lideri konumundaki (ve bu nedenle de Fras-Le ürününden en çok zarar gören) Beşer firması tarafından birtakım toptancılara yapılan baskılara yönelik tespitler, SMSD bünyesinde alınan kararın bu teşebbüs tarafından sınırlı ölçüde de olsa uygulamaya konmaya çalışıldığını göstermektedir. Söz konusu anlaşmanın taraflarından olan Beşer Balata'nın SMSD üyelerini "kardeş" firma olarak nitelendirirken ve toptancısının yerli ürünleri satmasına ses çıkarmazken, özellikle belirli bir firmanın ürünlerini satmaması konusunda sözlü baskı yapması, bu değerlendirmeyi desteklemektedir.

1590 Diğer taraftan, (.....)'da kendisiyle görüşülen bir başka balata toptancısı (Bölüm 1.5.3, 5. tespit), yerli markaların yanında Fras-le'nin satışını yoğun olarak gerçekleştirdiğini ve bu konuda herhangi bir baskı ya da yaptırımla karşılaşmadığını ifade etmektedir. Yine (.....)'deki iki büyük balata toptancısı (.....) ve (.....) ise (Bölüm 1.5.3, 7 ve 9. tespitler) Fras-le satmadıklarını ama bunun, Beşer veya herhangi bir başka üreticiden gördükleri bir baskıdan kaynaklanmadığını, ithal ürün olması nedeniyle kısa sürede temin edilememesi gibi başka nedenlerinin olduğunu ifade etmektedirler.

1600 Yapılan incelemelerde dernek bünyesinde alınan kararın, yalnızca pazar lideri konumundaki Beşer Balata firması tarafından, belirli ölçülerde uygulandığı yönünde tespitlere ulaşılmıştır. Toptancı ve satıcılar ile yapılan görüşmelerde elde edilen genel kanı, Beşer Balata dışındaki firmaların, balata piyasasının yapısı gereği bu tarz bir baskı veya yaptırım uygulayabilecek pazar gücüne sahip olmadığı yönündedir. Pazar lideri Beşer Balata tarafından baskı gördüklerini iddia eden toptancı ve perakendecilerin ise, satmak konusunda ısrarcı olmaları sonucunda, diğer ürünlerin yanında Fras-le'yi de satabildikleri, sözlü baskı dışında Beşer Balata'nın herhangi bir somut bir yaptırım uygulamadığı görülmektedir.

Raportörlerce yapılan incelemelerde gidilen birçok balata toptancı ve satıcılarında, münhasıran belirli bir marka ile çalışanlar dışında, raflarda Fras-le ürününün bulunduğu ve bu ürünün aktif olarak satıldığı görülmüştür. Bunların yanında, Türkiye'deki balata dağıtım yapısı açısından, pazara yeni giren bir markanın, pazara girişinin tamamıyla mevcut dağıtım yapısının kullanımına bağlı olmadığı düşünülmektedir. Yeni markanın, kendi satış ağı vasıtasıyla

1610 perakendecilere ulaşması, bunun yanında zaman içinde belirli bölgelerde kendi toptancılarını oluşturma ve bunlar aracılığıyla dağıtımını gerçekleştirme imkanı bulunduğu da görülmektedir. Örneğin Kale firması, Türkiye genelindeki ürünlerinin dağıtımını yalnızca kendi markasının dağıtımını yapan 3 adet yetkili dağıtıcısı ile gerçekleştirmektedir.

1620 Şikayetçi firmanın pazarladığı ithal markanın da, Türkiye’de satılmaya başlandığı 2002 yılından itibaren kısa bir süre içinde birçok yerli üreticiyle aynı düzeyde bir pazar payına ve yaygınlığına ulaştığı görülmektedir. Tüm bu değerlendirmeler ışığında, SMSD bünyesinde alınan kararın gerek Türkiye’deki balata pazarının genel yapısı, gerekse üreticilerle toptancı ve satıcılar arasındaki dikey ilişkilerin niteliği gereği uygulamada kapsamlı bir biçimde hayata geçmediği ve piyasada pazara giriş engeli oluşturacak düzeyde bir etki doğurmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

### **1.7.2 SMSD üyelerinin fiyat konusunda ortak hareket etme amacıyla centilmenlik anlaşması yaptığı iddiasına yönelik değerlendirme**

1630 Öneri araştırma sürecinde yapılan incelemelerde, şikayet iddiaları arasında yer almamakla birlikte, 4054 sayılı Kanun bakımından ihlal teşkil edebilecek nitelikte eylemlere işaret eden başka bulgulara ulaşılmıştır. Kararın 1.5.3 bölümünde yer verilen 4. tespitte belirtilen ve derneğin 14.1.2004 tarihli toplantısında alınan kararlara ilişkin tutanağın 9. paragrafında, “Üye kuruluşlarımızın, sektörümüzü ilgilendiren ortak konularda birlikte/centilmenlik anlayışı içinde hareket etmesinin daha yararlı olacağı belirtildi” ifadesi yer almaktadır. Aynı bölümdeki 6. tespitte görüleceği üzere, 9.6.2004 tarihli toplantı tutanağının üzerindeki el notlarında ise “...Fiyatlarda artış zor; herkes...mal alıp satarken, maliyetleri nasıl düşüreceğiz; iç piyasada birlikte hareket! Şeffaflık; HM (hammadde) ve işçilik artışlarından dolayı zam olacak mı?, Promosyon yapmadık & müşterilere para kazandırmak lazım.” ifadeleri yer almaktadır. 13. tespitte görüleceği üzere, SMSD genel sekreteri Emine GEZER’in ajandasında “Frentek-centilmenlik anlaşması olarak ancak Balatacılar & Berka onaylarsa yaparız” , SMSD Üyeleri: Satış ve Fiyat Politikaları Hakkında Konsensus -Centilmenlik Anlaşması” ifadelerinin yer aldığı, 1640 söz konusu ifadelerin altında mal cinsi, takım başına fiyata ilişkin birtakım ibarelerin yer aldığı tablonun sağ bölümünde ise “Daha düşük TL ile biz satabilir miyiz? Olmaz” ifadelerinin yer aldığı görülmüştür.

1650 Dernek toplantılarında bir araya gelen üreticilerin, satış ve fiyat politikalarında birlikte hareket etmelerini sağlamak amacıyla bir centilmenlik anlaşması yapma düşüncesi içinde oldukları, bu yönde irade beyan ettiklerini gösterir tespitlerin, 4. Maddenin (a) bendi kapsamındaki bir ihlale işaret edebileceği görüşüne soruşturma iddiaları arasında yer verilmiştir.

Diğer taraftan, söz konusu iddiaya temel teşkil eden tespitlerde yer alan ve yalnızca birtakım düşünceleri ortaya koyan ifadelerin tek başına Kanun’un 4. maddesine aykırı bir anlaşma veya kararın varlığına delil teşkil etmesi mümkün bulunmamaktadır. Soruşturma kapsamında yapılan incelemelerde de, üreticilerin



1660 bu yöndeki bir anlaşma veya kararının bulunduğunu destekler nitelikte hiçbir belge ya da bulguya rastlanmamıştır. Aksine yapılan incelemelerde ve toptancı ve perakendecilerde yapılan görüşmelerde, tüm üreticilerin ürünleri için farklı indirim oranları ve vade imkanları sağladığı, firmaların satış politikalarında herhangi bir birlikteliğin bulunmadığı, fiyat ve diğer satış şartları bakımından pazardaki oyuncular arasında yoğun bir rekabet yaşandığı, ülke genelindeki kapasite fazlası ve ithalat baskısı altındaki balata sektörünün mevcut yapısının da üreticiler arası bir centilmenlik anlaşması yapılmasına imkan doğurmayacağı anlaşılmıştır.. Bu çerçevede, iki dernek toplantısında gündeme gelen bu konunun pazar şartlarının da etkisiyle herhangi bir karar ya da uygulamaya dönüşmediği kanaatine ulaşılmıştır

## J. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

### J.1 Usule İlişkin Savunmaların Değerlendirilmesi

#### 1670 - Öneraştırma raporunun süresi içinde düzenlenmediği iddiası

20.7.2004 tarih ve 3974 sayılı şikayet dilekçesi üzerine düzenlenen ilk inceleme raporu Kurul'un 12.08.2004 tarihli toplantısında görüşülerek iddialara ilişkin olarak öneraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Öneraştırmaya ilişkin görevlendirme, Daire Başkanlığı'nın 7.9.2004 tarihli yazısıyla 13.9.2004 tarihinden itibaren yapılmış, raportörler tarafından yapılan incelemeler sonucunda 13.10.2004 tarihi itibarıyla, görevlendirmeyi takiben 30 günlük süre içinde Öneraştırma Raporu düzenlenmiştir. 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin üçüncü fıkrası; "Öneraştırma yapmakla görevlendirilen raportör 30 gün içinde elde ettiği bilgileri, her türlü delilleri ve konu hakkındaki görüşlerini Kurula yazılı olarak bildirir" şeklindedir. Kanun'un ilgili maddesinde öngörülen 30 günlük süre öneraştırma açılmasına ilişkin Kurul Kararının alındığı tarih ile değil, görevlendirme tarihi itibarıyla başlamaktadır. Bu nedenle Kanun'un ilgili maddesinde öngörülen sürenin aşılması söz konusu değildir.

#### 1680 - Tarafalara ilk inceleme ve öneraştırma raporlarının ve soruşturma açılmasına nelerin dayanak teşkil ettiğini gösteren yeterli ölçüde bilginin gönderilmediği iddiası

1690 Haklarında soruşturma açıldığına yönelik olarak taraflara yapılan tebligatta soruşturma açılmasına neden olan iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi yer almıştır. Kendilerine yapılan tebligatı takiben tüm taraflar, Kanun'un 44. maddesi ikinci fıkrası uyarınca kendileriyle ilgili düzenlenmiş evrak ve elde edilmiş delillerin bir nüshasını talep etmişlerdir. Tarafların talebi üzerine soruşturma açılmasına dayanak teşkil eden tüm deliller, ticari sırlardan arındırıldıktan sonra taraflara tebliğ edilmiştir. Kurum bünyesinde düzenlenen ilk inceleme ve öneraştırma raporları, Kurum içi yazışma niteliğinde olup, bunların Kanun'un 44/2. maddesi kapsamında değerlendirilmesi mümkün bulunmamaktadır.

#### - Süre Uzatım Talebinin Reddine İlişkin Savunma ve Değerlendirme

1700 SMSD vekilinin süre uzatım talebine ilişkin yazısındaki temel gerekçeler, Soruşturma Raporunun kapsamlı olması ve teşebbüs birliğinin birçok birimi ilgilendirmesi olarak ifade edilmiştir. Söz konusu talep ve öne sürülen gerekçeler Rekabet Kurulu'nca haklı görülmeyerek savunma süresinin uzatılmasına gerek bulunmadığına karar verilmiştir. Kurul tarafından verilen kararda, tarafça öne sürülen gerekçeler ile doğrudan ilgili bulunduğu için, SMSD'nin büyüklüğüne ilişkin bir değerlendirmeye de yer verilmiştir. Kurul'un kararında ifade edilen husus, tarafça öne sürülen gerekçenin geçerli bulunmadığına yönelik bir açıklamadır. Taraflar Kanun'da öngörülen 30 günlük savunma süresini kullanmışlardır. Ek süre verilmemesinin savunma hakkını kısıtlanması olarak değerlendirilmesi mümkün bulunmamaktadır.

#### - Soruşturma Raporunun Tebliğine İlişkin Savunmanın Değerlendirmesi

Kale Balata'nın savunmasında soruşturma raporunun vekili Av. Timur İ. ŞEN'e tebliğ edildiği, ancak Kale Balata adına onu temsilen temsilcisine yapıldığına ilişkin soruşturma raporunda yazılı dercedilmiş bir emare bulunmadığı ifade edilmektedir. Savunmada Tebligat Kanunu'na atıflarda bunularak, Kanun hükümleri uyarınca tebligatın vekillere yapılması gerektiği, buradan hareketle, Soruşturma Raporu içinde taraflar yazılırken ayrıca ve açıkça taraf vekillerinin de ad, soyad, adres ve diğer bilgilerinin de yazılması gerektiği ifade edilmiştir.

1720 Yürütülen soruşturma süresince yapılan tüm tebligatlar söz konusu yasal düzenleme uyarınca, bulunması durumunda vekillere/temsilcilere yapılmaktadır. Diğer yandan, söz konusu Kanun'un, bütünüyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediği sorgulanan teşebbüsler hakkında düzenlenen bir rapor olan Soruşturma Raporunun içeriği ile nasıl ilişkilendirildiği, söz konusu raporun haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslere ilişkin bilgiler bölümünde, inceleme konusu ve raporun içeriği ile hiçbir makul ilgisi bulunmayan vekillerin isimlerine ve bunlara ilişkin bilgilere yer verilmesi gerektiği gibi bir sonuca nasıl gidildiği anlaşılamamıştır.

1730 Tebligat Kanunu ile soruşturma raporunda yer alan bilgiler arasında savunmada kurulmaya çalışılan bağlantı hukuki dayanaktan yoksun olduğu gibi bu yöndeki bir uygulamanın ne taraflar, ne de soruşturma raporunun amacı ve etkinliği açısından anlamlı bir sonucu da bulunmayacaktır.

#### - Diğer Taraf Savunmalarının Kendilerine Gönderilmediğine İlişkin Savunma ve Değerlendirmesi

1740 Kale Balata tarafından savunmalarda, soruşturmaya konu diğer tarafların savunma dilekçelerinin soruşturma ekinde kendilerine gönderilmediği, diğer taraf savunmalarının ticari sır kapsamında değerlendirilemeyeceği, hakkında soruşturma yürütülen diğer teşebbüslerin nasıl savunmalar öne sürdüğü, bu savunmalar içinde Kale Balata hakkında iddialara yer verilip verilmediği hususunda bilgi sahibi olunmadığı, bu nedenle savunma haklarının kısıtlandığı iddia edilmiştir.

1750 Kanun'da tüm savunmaların tüm taraflara gönderilmesine yönelik bir düzenleme bulunmamaktadır. Tarafların ilk yazılı savunmalarının özetine Soruşturma Raporunda yer verilmiştir. Bunun dışında soruşturma iddialarına dayanak teşkil etmeyen ve bu doğrultuda tarafın savunma hakkını etkilemeyen diğer tarafların savunmalarının tam metninin ticari sır içersin ya da içermesin, tüm taraflara gönderilmesi söz konusu değildir. Diğer teşebbüslerce yapılacak savunmalar ancak, belirli bir teşebbüs hakkında iddialara yer verilmesi ve söz konusu iddiaların soruşturma raporunda yer verilen değerlendirmelere de dayanak teşkil etmesi durumunda tarafın savunma hakkını ilgilendirebilecektir ve ancak bu durumda gerekli tarafa bu bilgilerin gönderilmesi gündeme gelebilecektir.

1760 Soruşturma konusu bakımından çıkarılan ve taraflara gönderilmeyen tüm ticari sırlarla birlikte diğer teşebbüslerin savunmaları, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin savunmaları için gerekli bilgileri içermemektedir, ayrıca söz konusu savunmalarda yer alan bilgiler soruşturma raporu iddialarına dayanak alınmamıştır. Rapor ile birlikte tüm taraflara kendileri ile ilgili tüm bilgi ve belgeler verildiğinden, tarafların savunma hakkını engelleyici bir durum söz konusu değildir.

## J.2 Esasa İlişkin Savunmaların Değerlendirilmesi

### - Soruşturma açılmasının dernek kurma ve tarafların hak arama özgürlüğüne aykırı olduğu iddiası

1770 Yürütülen soruşturma, Türkiye'de faaliyet gösteren balata üreticilerinin bir araya gelerek SMSD'yi kurması ve bu yolla çeşitli haklarını aramaları nedeniyle açılmamıştır. Üreticilerin bir araya gelerek dernek kurması, anayasal bir haktır ve yalnızca bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiğinden söz edilemez. Nitekim Kararın 1.7.1 bölümünde, yerli üreticilerin kurmuş olduğu bir teşebbüs birliği olan SMSD'nin çeşitli faaliyetleri ve ülkeye ithal edilen bir malın ithalatının anti-damping kuralları çerçevesinde engellenmesi yolunda girişimlerde bulunmasının 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilemeyeceği görüşüne yer verilmiştir. Diğer taraftan, üreticilerin SMSD bünyesinde bir araya gelerek belirli bir teşebbüsü pazar dışına çıkarmak ya da faaliyetlerini zorlaştırmak üzere aldıkları karar ve bu yöndeki eylemler, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmektedir.

### 1780 - İbrahim DENLİ'nin Dernek üyesi olmadığı için, Dernek Genel Sekreterine çektiği fakstaki görüşlerin dikkate alınmaması gerektiği iddiası

İbrahim DENLİ Kale Balata fabrika müdürüdür ve 22.9.2004 tarihinde Kale Balata'da yapılan görüşmede Kale Balata'yı temsilen İbrahim DENLİ'nin yanısıra Dernek üyesi Coşkun KAYA da bulunmuş ve görüşmede Derneğin kuruluş amacıyla ilgili aynı görüşler ifade edilmiştir.

### - Şikayetlerin Beşer Balata üzerinde yoğunlaştığı Yönündeki Savunma

1790 Soruşturma Raporunda ayrıntılı olarak değerlendirilen tespitler, SMSD bünyesinde bir araya gelen balata üreticisi firmaların, Kanun'un 4. maddesinde belirtildiği şekilde piyasaya girmek isteyen rakip bir teşebbüs olan "Bekemler" in faaliyetlerini zorlaştırma, kısıtlama amacıyla ortak karar aldıklarını göstermektedir. Söz konusu karara ilişkin soruşturma raporunda sıralanan tespitler, SMSD'nin toplantı tutanaklarına ve derneğin dokümanlarında bulunan ifadelere dayanmaktadır. Bu nedenle ihlale yol açan eylemin üreticilerin bünyesinde bir araya geldikleri SMSD tarafından alınan bir teşebbüs birliği kararına dayandığı tespit edilmiştir.

1800 **- SMSD tarafından Alınan Kararın Piyasada Etki Doğurmadığı, Bu Nedenle İdari Para Cezası Uygulanmamasına İlişkin Savunma ve Değerlendirmesi**

1810 Kanun'un 4. maddesinde doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin karar ve eylemleri hukuka aykırı bulunmakta ve yasaklanmaktadır. Söz konusu madde hükmü uyarınca ihlalin varlığından söz edebilmek için rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bir anlaşma veya kararın bulunması yeterlidir. Ayrıca, Raporunda savunmalarda yer aldığı biçimde hiçbir etkinin doğmadığı yönünde bir değerlendirme bulunmamaktadır. Soruşturma Raporu'nda SMSD tarafından alınan kararın, piyasada sınırlı düzeyde etki doğurduğu ifade edilmiştir. Piyasadaki etkinin sınırlı düzeyde olması, Kanun'un 16. maddesi uyarınca, ceza verilmemesine yol açacak bir etken olarak değerlendirilemez.

**J.3 Genel Değerlendirme**

1820 Kanun'un 4. maddesinin genel hükmü belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerini yasaklamaktadır. Aynı maddenin (d) bendi ise rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi halini, kısıtlayıcı hallerden biri olarak ifade etmektedir.

1830 Kararın 1.7.1 bölümünde ayrıntılı olarak değerlendirilen tespitler, SMSD bünyesinde bir araya gelen balata üreticisi firmaların, Kanun'un 4. maddesinde belirtildiği şekilde piyasaya girmek isteyen rakip bir teşebbüs olan "Bekemler" in faaliyetlerini zorlaştırma, kısıtlama amacıyla ortak karar aldıklarını göstermektedir. Söz konusu karara ilişkin tüm tespitler, SMSD'nin toplantı tutanaklarına ve derneğin dokümanlarında bulunan ifadelere dayanmaktadır. Bu nedenle ihlale yol açan eylemin Dernekten bağımsız olarak üreticilerin kendi aralarında mutabık kaldıkları bir anlaşmaya değil, bünyesinde bir araya geldikleri SMSD tarafından alınan bir teşebbüs birliği kararına dayandığı düşünülmektedir.

SMSD tarafından alınan teşebbüs birliği kararının Kanun'un 4. maddesinin yukarıda ifade edilen (d) bendine uygunluk gösterdiği ve ihlal teşkil ettiği düşünülmektedir. Uygulanacak cezanın takdirinde ise, SMSD tarafından alınan kararın dernek üyesi teşebbüsler tarafından etkin biçimde uygulanmaması ve piyasada kapsamlı bir etki doğurmaması hususlarının cezanın takdirinde hafifletici neden olarak göz önünde bulundurulması gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

1840

Söz konusu ihlal nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrasında, Kanun'un 4. maddesinde yasaklanmış davranışları gerçekleştirdiği Kurul kararıyla sabit olanlara iki yüz milyon liradan aşağı olmamak üzere, ceza verilecek teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birliklerine bir yıl önceki mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirinin yüzde onuna kadar para cezası öngörülmektedir. Kurul'un 2004/1 Sayılı Kanun'un 16. ve 17. Maddelerinde Düzenlenmiş Olan İdari Para Cezalarının 31.12.2004 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırılmasının Duyurulmasına İlişkin Tebliği uyarınca 16. maddenin ikinci fıkrasında öngörülen cezanın alt sınırı 11.883.182.000 TL'ye yükseltilmiştir. Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüs birliği olan SMSD'nin 2004 yılında kurulduğu ve 2003 yılında faaliyette bulunmadığı için teşebbüs birliğinin 2004 yılı cirosu dikkate alınarak para cezası uygulanmıştır. Derneğin 2004 yılı cirosu 72.089.614.889 TL olduğu ve Kanun'un 2004/1 sayılı Tebliğ'le değişik 16. maddesi 2. fıkrası gereği cezanın miktarı alt sınırın altında olamayacağı için, ceza alt sınır olan 11.883.182.000 TL olarak belirlenmiştir.

1850

Hakkında soruşturma yapılan teşebbüslerin centilmenlik anlaşması yapma düşüncesi içinde oldukları yönündeki iddialara ilişkin olarak, söz konusu iddialar hakkında herhangi bir somut belge ya da bulguya ulaşılamamış olması ve pazardaki göstergelerin de bu tür bir iddiayı destekler nitelikte bulunmaması sebebiyle, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlalinin söz konusu olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

1860

## K. SONUÇ

Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği, Frentek Balatacılık ve Otomotiv San. Tic. A.Ş., Beşer Balatacılık San. ve Tic. A.Ş., Kale Balata Otomotiv San. ve Tic. A.Ş., Balatacılar Balatacılık San. ve Tic. A.Ş., Eren Fren ve Debriyaj Balataları San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Berka Balata San. ve Tic. A.Ş. hakkında 19.10.2004 tarih, 04-66/958-M sayılı ve 9.12.2004 tarih, 04-78/1135-M sayılı Kurul kararları uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere, ve incelenen dosya kapsamına göre;

1870

a) Frentek Balatacılık ve Otomotiv San. Tic. A.Ş., Beşer Balatacılık San. ve Tic. A.Ş., Kale Balata Otomotiv San. ve Tic. A.Ş., Balatacılar Balatacılık San. ve Tic. A.Ş., Berka Balatacılık San. ve Tic.A.Ş., Eren Fren ve Debriyaj Balataları San. ve Tic. Ltd. Şti. temsilcilerinin üyesi olduğu Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği'nin piyasaya girmek isteyen ve üyesi teşebbüslerin rakibi olan "Bekemler

**05-64/925-248**

1880 Otomotiv İç ve Dış Ticaret A.O. (Bekemler)"nun faaliyetlerini zorlaştırmak ve kısıtlamak amacıyla, Bekemler ürünlerini yeniden satmak üzere satın alan teşebbüslere, bu teşebbüs ürünlerini satmama yönünde baskı yapmak konusunda karar aldığına, bu nedenle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararlarını yasaklayan 4. maddesini ihlal ettiğine,

1890 b) Yukarıda (a) bendinde belirtilen teşebbüs birliği kararı nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca uygulanacak cezanın takdirinde Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği tarafından alınan kararın dernek üyesi teşebbüsler tarafından etkin biçimde uygulanmaması ve piyasada kapsamlı bir etki doğurmaması hususlarının hafifletici neden olarak göz önünde bulundurulması sonucunda; Kanun'un 2004/1 sayılı Tebliğ ile değişik 16. maddesinin ikinci fıkrası gereği Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği'ne takdiren alt sınır olan 11.883.182.000 TL idari para cezası uygulanmasına,

c) Sürtünme Malzemeleri Sanayicileri Derneği bünyesinde bir araya gelen teşebbüslerin fiyat ve satış politikaları konusunda birlikte hareket etme amacıyla centilmenlik anlaşması yaptıkları iddialarına ilişkin olarak yeterli bilgi ve belgelere ulaşamaması nedeniyle, herhangi bir işlem tesisine gerek bulunmadığına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.