

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2020-4-046
Karar Sayısı : **20-43/591-264**
Karar Tarihi : 24.09.2020

(Önaraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN

B. RAPORTÖRLER: Yalçın YALÇIN, Mehmet Yavuz GÜNER, Abdulsamed TÜRLÜ

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

- YAPILANLAR** :
1. Arkas Denizcilik ve Nakliyat A.Ş.
Kazım Dirik Cad. No:3/7 İzmir
 2. Arkas Holding A.Ş.
Umurbey Mah. Liman Cad. Arkas Binası No:38/1 Konak/İzmir
 3. Arkas Lojistik A.Ş.
Liman Cad. Arkas Binası No:38 Alsancak/İzmir
 4. Asyaport Liman A.Ş.
Barbaros Mah. Nuh Kuyusu Cad. No:80-82 Üsküdar/İstanbul
 5. Ceva Logistics Ltd. Şti.
Ünalın Mah. Libadiye Cad. Emaar Square Sit. F Blok
No:82/F13 Üsküdar/İstanbul
 6. CMA CGM Deniz Acenteliği A.Ş.
Emaar Square, Ünalın Mah. Libadiye Cad. No:82/F
Üsküdar/İstanbul
 7. Kumport Liman Hizmetleri ve Lojistik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Marmara Mah. Liman Cad. No:43 Beylikdüzü/İstanbul
 8. Maersk Denizcilik A.Ş.
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdere Cad. Akkom Ofis park
2.Blok No:4 Kat:17 Ümraniye/İstanbul
 9. Mardaş Marmara Deniz İşletmeciliği A.Ş.
Ambarlı Liman Tesisleri Mardaş İskelesi Beylikdüzü/İstanbul
 10. Marport Liman İşletmeleri Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Umurbey Mah. Liman Cad. Arkas Binası No:38/1
Konak/İzmir
 11. Medlog Lojistik Gemicilik Turizm A.Ş.
Umurbey Mah. 1530 Sokak No:1 Konak/İzmir
 12. MSC Gemi Acenteliği A.Ş.
Umurbey Mah. 1530 Sokak No:1 Konak/İzmir

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Kuzeybatı Marmara Bölgesinde konteyner hat acenteleri ve liman işletmecilerinin bağlama ve maliyet altı satış yapmak suretiyle liman sahası dışında lojistik hizmet sunan teşebbüsleri dışlamaya yönelik eylemlerde bulunduğu iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Limancılık sektöründe faaliyet gösteren büyük oyuncuların, küçük işletmelerin önünü kesmek amacıyla limanları ve gümrükleri kullanan müşterilere taşıma hizmetinin de kendilerinden alınmasını şart koştukları,
- Bu bağlamda, Asyaport Liman A.Ş.'nin (ASYAPORT) ve sahibi MSC Gemi Acenteliği A.Ş. (MSC) firmasının bağlantılı sözleşmelerle limanları kullanan müşterilerin karayolu nakliyesi işlerini de kendilerinden almaya zorladıkları,
- Aynı şekilde, Ambarlı Limanı içerisinde yer alan limanlarda da MSC, MAERSK Denizcilik A.Ş. (MAERSK) ve CMA CGM Deniz Acenteliği A.Ş. (CMA CGM) firmalarının ithalatçı firmaları depo çekleri ile tehdit ederek kara yolu taşımacılığı hizmetini kendilerinden almaya zorladıkları,
- Yine bahse konu büyük oyuncuların bazen maliyet altı fiyatlandırma yoluyla diğer pazar oyuncularının saf dışı kalmasını istedikleri,
- Konteyner taşıyıcı firmaların işler düştüğü zaman indirim yapmak ve işler yükseldiği zaman zam yapmak suretiyle diğer pazar oyuncuları aleyhine rekabeti olumsuz etkiledikleri,

ifade edilerek 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. ve 6. maddesi kapsamında ASYAPORT, MSC, MAERSK ve CMA CGM hakkında soruşturma açılması talep edilmiştir.

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu kayıtlarına 14.05.2020 tarih ve 4502 sayı ile giren başvuru üzerine düzenlenen 23.06.2020 tarih ve 2020-4-046/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu 02.07.2020 tarihli Rekabet Kurulu (Kurul) toplantısında görüşülmüş ve 20-32/406-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Bu karar uyarınca düzenlenen 10.09.2020 tarih ve 2020-4-046/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; önaraştırma konusu iddialarla ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yürütülen Teşebbüsler

I.1.1. Arkas Holding A.Ş. (ARKAS)

(5) ARKAS bünyesinde, gemi acentesi olarak faaliyet gösteren Arkas Denizcilik ve Nakliyat A.Ş., kara ve demiryolu taşıma, depolama ve taşıma işleri organizatörlüğü alanlarında faaliyet gösteren Arkas Lojistik A.Ş. ve liman hizmetleri sunan 35.229 TEU kapasiteye sahip Marport Liman İşletmeleri Ticaret ve Sanayii A.Ş. firmaları bulunmaktadır.

I.1.2. Asyaport Liman A.Ş. (ASYAPORT)

(6) ASYAPORT, Mediterranean Shipping Company (MSC COMPANY) grubunun liman yatırımları yapan şirketi Global Terminal Limited (GTL) ile Soyuer ailesi tarafından konteyner liman işletmeciliği alanında faaliyet göstermek üzere kurulmuştur. Asyaport Limanı Barbaros/Tekirdağ'da inşa edilmiş olup 8 Temmuz 2015 tarihinde hizmete girmiştir.

I.1.3. CMA CGM Deniz Acenteliği A.Ş. (CMA CGM)

- (7) CMA CGM, merkezi Marsilya'da bulunan CMA CGM Grup Şirketleri'nin Türkiye acenteliğini yürütmektedir. CMA CGM, müşterilerine gemi taşımacılığı ve iç taşıma hizmetleri sunmaktadır. İhracatçıların üretim noktalarından gemiye yüklenmesine kadar iç taşıma, liman hareketleri, yükleme, boşaltma dahil süreçlerin yönetilmesi CMA CGM tarafından sağlanmaktadır.

I.1.4. Kumport Liman Hizmetleri ve Lojistik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KUMPORT)

- (8) KUMPORT 1994 yılından beri Ambarlı Liman Tesisleri içerisinde faaliyet göstermektedir. Yıllık konteyner elleçleme kapasitesi 2015 yılında 2.100.000 TEU¹'ya çıkmıştır.

I.1.5. Mardaş Marmara Deniz İşletmeciliği A.Ş. (MARDAŞ)

- (9) MARDAŞ, liman işletmeciliği faaliyetine 1991 yılında başlamıştır. Grup şirketlerinin ticaretini yaptığı demir çelik ürünlerin liman operasyonlarını gerçekleştirmek amacıyla kurulan MARDAŞ, zaman içerisinde, üçüncü şahıs şirketlerine hizmet veren yapıya dönüşmüştür. 2002 yılında ise MARDAŞ, denizyolu taşımacılığında konteyner operasyonların önem kazanması ile birlikte, konteyner limanı haline gelerek Türkiye'nin ilk on konteyner limanı arasında yer almaktadır.

I.1.6. MAERSK Denizcilik A.Ş. (MAERSK)

- (10) Moller - Maersk A/S (MAERSK A/S) merkezi Kopenhag, Danimarka'da bulunan entegre bir taşımacılık ve lojistik şirkettir. MAERSK A/S, temel faaliyetleri konteyner hat taşımacılığı, konteyner terminal hizmetleri, iç kara taşımacılığı, iç hizmetler, tedarik zinciri yönetim hizmetleri, römorkaj hizmetleri, taşıma işleri organizatörlüğü ve soğutuculu konteyner (reefer) üretimini kapsamaktadır. MAERSK, MAERSK A/S'nin Türkiye'deki acenteliğini yapmaktadır.

I.1.7. MSC Gemi Acenteliği A.Ş. (MSC)

- (11) MSC, uluslararası düzenli hat operatörü olan MSC COMPANY'nin Türkiye'deki genel acenteliğini yapmaktadır. MSC COMPANY'nin işlettiği gemilerin ülkeye giriş ve çıkışı, taşıdığı yükü, cinsi, miktarı, yükle ilgili dökümanları, geminin o yükü taşımasıyla ilgili sertifikaları, kontrolleri, boğaz geçişleri, limanlara yanaştırılmaları, boşaltılmaları/ yükletilmeleri gibi birçok işlemin koordinasyonu MSC tarafından yerine getirilmektedir.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. Sektöre İlişkin Bilgiler

- (12) Dosya konusu şikâyet incelendiğinde, başvurunun kapsamının "Düzenli Hatlarla Konteyner Taşımacılığı", "Konteyner Elleçlemeye Yönelik Terminal İşletmeciliği" ve "Karayolu ile Konteyner Taşımacılığı" olmak üzere üç farklı sektörü yakından ilgilendirdiği görülmektedir. Bu kapsamda aşağıda bu sektörlerle ilgili çeşitli bilgilere yer verilmektedir.

a) Düzenli Hatlarla Konteyner Taşımacılığı

- (13) Ulusal ve küresel ekonominin sağlıklı işlemesi için gereken şartlar arasında ulaştırma kanallarının sağlıklı işlemesi önem arz etmekte olup sağlıklı işleyen bir deniz nakliyat ağı bu denklemin en önemli unsurlarındandır. Demiryolu, karayolu veya havayolu

¹ Twenty-foot Equivalent Unit- TEU

taşımacılığı, özellikle kıtalararası taşımacılıkta deniz yolu taşımacılığına ikame olamamakta, deniz yolu taşımacılığı maliyetleri kayda değer ölçüde alternatif ulaştırma kanallarının altında kalmaktadır. Küresel ticarete taşınan malların hacim olarak %80'i, değer olarak ise %70'i deniz yolu ile taşınmaktadır. Malların konteynerle ve belirli bir program dâhilinde taşınması gibi başlıca özelliklerinden dolayı düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı deniz taşımacılığı içinde ayrı bir öneme sahiptir. Komisyonun 2008 yılında yayımladığı "Deniz Yolu Taşımacılığı Hizmetlerine 81. Maddenin Uygulanması Hakkında Rehber"de (Denizcilik Rehberi); "*Düzenli hat taşımacılığı, yükün temel olarak konteynerler içinde genel olarak ticaret adıyla bilinen belirli bir rotadaki limanlara düzenli olarak taşınmasını kapsamaktadır. Düzenli hat taşımacılığının diğer genel özellikleri ise, sefer tarifelerinin ve tarihlerinin daha önceden ilan edilmesi ve taşıma talebinde bulunan herkesin bu hizmetlerden faydalanabilmesidir.*" şeklinde tanımlanmıştır. Deniz yolu taşımacılığında konteyner kullanımının yaygınlaşmasında etkili olan en önemli husus, farklı türdeki kargoların konteynerler vasıtasıyla taşınabilmesi ve bu yöntemin konvansiyonel taşımacılığa göre çok daha sağlıklı ve güvenli olmasıdır. Konteyner kullanımı ile birlikte ürünler, herhangi bir darbeye, zedelenmeye veya kötü hava koşulları nedeniyle bozulmaya maruz kalmadan hedefe ulaştırılabilmektedir. Dolayısıyla düzenli hat taşımacılığı etkin, daha az masraflı ve yük taşıtanların daha sağlıklı lojistik planlaması yapmasına imkân veren nakliye hizmeti sunmaktadır.

- (14) Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı hizmetleri alanında kargolar konteynerler halinde konteyner taşımak için üretilmiş gemilere yüklenerek taşınmaktadır. Bu gemilerde konteynerlerin yerleştirildiği bölümlere "slot" adı verilmektedir. Gemilerin kapasiteleri taşıyabildikleri 20 feet uzunluğundaki konteyner miktarına (*Twenty-foot Equivalent Unit- TEU*) göre belirlenmektedir. Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı, gemilerin limanlardan kalkış saatleri, hangi limanlara uğrayacağı önceden bellidir. Gemiler, dolu da olsa boş da olsa, verilen program çerçevesinde sefer yapmaktadır.
- (15) Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı çok oyunculu yapısıyla öne çıkan bir görünüm arz etmektedir. MAERSK, MSC, CMA CGM/APL, HLAG, EVERGREEN ve COSCO gibi küresel çapta faaliyet gösteren taşıyıcılar sektörde öne çıkmaktadır. Aşağıda yer alan tabloda sektörde faaliyet gösteren on büyük firmaya ve sahip oldukları kapasite bakımından küresel pazar paylarına yer verilmiştir.²

² Alphaliner: The Top 100 League, <https://www.alphaliner.com/top100/> Erişim Tarihi: 31.03.2017

Tablo 1: Düzenli Hatlarla Konteyner Taşımacılığında Faaliyet Gösteren İlk 10 Şirketin Kapasite Rakamları ve Toplam Kapasite İçindeki Payı

Sıra	Hat Operatörü	Kapasite (TEU)	Pazar Payı (%)
1	MAERSK LINE	4.074.855	17,0
2	MSC ³	3.817.485	15,9
3	COSCO ⁴	2.978.199	12,4
4	CMA CGM ⁵	2.854.912	11,9
5	HAPAG-LLOYD	1.694.778	7,1
6	ONE ⁶	1.554.080	6,5
7	EVERGREEN LINE	1.284.933	5,4
8	HMM ⁷	692.875	2,9
9	YANG MING ⁸	618.875	2,6
10	PIL ⁹	339.090	1,4

Kaynak: Alphaliner: The Top 100 League, <https://www.alphaliner.com/top100/> Erişim Tarihi: 31.08.2020

- (16) Tablodan düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı pazarında en fazla kapasiteye sahip teşebbüsün %17'lik payla MAERSK olduğu ve MAERSK'i kapasitelerine göre %10 ile %15 arasında değişen paya sahip olan MSC, COSCO, CMA CGM'in takip ettiği anlaşılmaktadır.

b) Konteyner Elleçlemeye Yönelik Terminal İşletmeciliği

- (17) Dosya kapsamında ele alınan bir diğer husus ise düzenli hat işletmecileri ile konteyner elleçleme hizmeti sunan limanlar arasındaki ilişkidir. Konteyner kullanımının yaygınlaşmasındaki etkenlerden biri, konteyner kullanımının sağladığı maliyet tasarrufudur. Öncelikle, liman işletmecileri açısından konteyner kullanımı, yüklerin standartlaşmasını sağladığı için ciddi bir uzmanlaşmayı beraberinde getirmiş ve gerekli altyapının oluşturulması ile birlikte elleçleme maliyetlerinde ciddi bir tasarruf sağlamıştır¹⁰. Bu maliyet tasarrufu, daha düşük liman ücretleri şeklinde hat taşıyıcılarına ve dolayısıyla yük sahiplerine de yansımıştır.
- (18) Konteyner boyutlarındaki standartlaşma, bir yandan taşıma maliyetlerini düşürürken bir yandan da denizyolu taşımacılığının hava, kara ve demiryolu taşımacılığına daha iyi entegre olmasını sağlamıştır (intermodal taşımacılık¹¹). Ayrıca aynı konteyner

³ Mediterranean Shipping Company

⁴ COSCO Shipping Co Ltd.

⁵ CMA GCM Group

⁶ Ocean Network Express Pte. Ltd.

⁷ HMM Co. Ltd.

⁸ Yang Ming Marine Transport Corp.

⁹ Pasific Int. Line

¹⁰ Bir çalışmaya göre 1960 ile 1994 yılları arasında limanlarda elleçlenen kargo miktarı yaklaşık 7 kat artmışken, konteynerleşme sayesinde ihtiyaç duyulan işgücü saati %42 oranında azalmıştır. Michele Acciario, "Private Sector Financing of Container Terminal Infrastructure", Erasmus University Rotterdam MSc in Maritime Economics and Logistics, s. 7.

¹¹ Intermodal (modlar arası) taşımacılık; yüklerin (malların) bir taşıma birimi veya kara taşıtı içerisinde iki veya daha fazla ulaştırma türü ile taşınarak, türler arasındaki geçişlerde malların kendisinin değil taşıma (yükleme) biriminin (konteyner vs.) elleçlendiği taşıma şeklidir.

gemisine farklı kişilere ait ve farklı türdeki kargoların yüklenebilmesi, üreticileri yüksek stok maliyetlerinden kurtarmıştır. Bu gelişmelerle birlikte, üreticilerin yüklerini kolaylıkla çok uzak mesafelere gönderebilmesi mümkün hale gelmiştir.

- (19) Konteyner taşımacılığı hizmetinin en önemli unsurlarından biri konteyner elleçlemeye yönelik terminal işletmeciliği hizmetidir. Liman hizmetleri gemilere ve yüklere verilen hizmetler olarak ikiye ayrılabilir. Gemilere verilen hizmetler; pilotaj, römorkaj, bağlama, tarama, gemi onarımı ve çevreye yönelik hizmetleri kapsarken, yüklere yönelik hizmetler yükleme/boşaltma, elleçleme, kara ulaştırmasına nakil, depolama, güvenlik ve ekipman kiralanmasından oluşmaktadır.
- (20) Gemilere verilen pilotaj, römorkaj ve bağlama gibi hizmetler kamu işletmeleri veya özel şirketler tarafından sağlanabilmektedir. Pilotaj, geminin limana güvenli olarak girebilmesi ve limandan güvenli olarak çıkabilmesi için gerekli işlemleri kapsamaktadır. Römorkaj, römorklar aracılığıyla geminin manevra yapmasına ilişkin işlemler iken, bağlama, geminin güvenli bir şekilde iskelede kalmasına yönelik olarak verilen hizmetleri içermektedir. Yüklere verilen en önemli ve aynı zamanda liman gelirleri içerisindeki en büyük paya sahip olan hizmet türü ise yük elleçleme hizmetidir. Elleçleme hizmeti, yükün kıyıda gemiye ve gemiden kıyıya hareketleri ile yüklerin liman tesislerindeki tüm hareketlerini kapsamaktadır. Yük sahiplerine yönelik hizmetler ise gemi şirketleri tarafından çalıştırılan ve gemi limana gelmeden önce limandan yararlanabilmek için gerekli işlemleri takip etmekle görevli acenteler tarafından yerine getirilmektedir.

c) Karayolu ile Konteyner Taşımacılığı

- (21) Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı kapsamında bir diğer önemli sektör de karayolu ile konteyner taşımacılığıdır. Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığının alt pazarı niteliğinde olan karayolu ile konteyner taşımacılığı, deniz yolu taşımacılığında kullanılan konteynerin kara yolu ile ilgili limanlara veya bu limanlardan alınarak müşteriye ulaştırılmasını kapsamaktadır. İthalat taşımaları sırasında, genellikle limandan alınan dolu konteyner müşteriye ulaştırılmakta, konteyner boşaltıldıktan sonra boş konteyner limana geri götürülmektedir. İhracat taşımalarında ise genellikle limandan alınan boş konteyner müşteriye götürülmekte ve dolu konteyner limana taşınmaktadır. Dolayısıyla hizmet, doğası gereği iki yönlü (gidiş-dönüş) olarak sunulmaktadır.
- (22) Kara Yolu Taşıma Yönetmeliği uyarınca, yurtiçi eşya taşımacılığı veya hususi taşımacılık yapacak gerçek ve tüzel kişilere K türü yetki belgesi verilmektedir. Ticari amaçla eşya taşımacılığı yapacaklara K1 yetki belgesi verilmektedir. K1 yetki belgesi için başvuran;
- Gerçek kişilerin en az bir birim taşıt ve 25 tonluk asgari kapasiteye sahip olmaları,
 - Tüzel kişilerin en az iki birim taşıt ve 50 tonluk asgari kapasiteye sahip olmaları gerekmektedir.
- (23) K1 yetki belgesi sahipleri, eşya taşımalarında teslim alma noktası ile teslim etme noktası arasında makul bir taşıma ve teslimat süresi taahhüdünde bulunmak ve taahhüt ettikleri süre içinde eşyayı yerine ve alıcısına ulaştırmakla yükümlüdürler¹².

¹² Kurulun 27.12.2018 tarih ve 18-49/764-369 sayılı kararı.

I.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (24) Deniz taşımacılığında, taşıma hizmetinin türü bakımından, arazi taşımacılık ve düzenli hat taşımacılığı olarak ikili bir ayırım yapmak mümkündür. Arazi taşımacılıkta, genel olarak kuru veya sıvı yükler, büyük kütleler halinde, zaman zaman bu yükler için özel olarak inşa edilmiş gemilerle taşınır. Düzenli hat taşımacılığında ise, mallar genel olarak konteynerlere konularak gemilere yüklenir ve taşınır¹³.
- (25) Düzenli hat taşımacılığı yapı ve işleyiş açısından arazi taşımacılıktan önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Burada, gemilerin limanlardan kalkış saatleri, hangi limanlara uğrayacağı önceden bellidir. Gemiler, tek bir taşıtıcının kargosuyla dolmaz; birçok taşıyıcı, konteynerlere yerleştirilen mallarını, aynı gemiyle farklı limanlara yollayabilir. Gemiler, dolu da olsa boş da olsa, verilen program çerçevesinde sefer yapar. Bu nedenle, taşıyıcılar taşıma kapasitesi sunumu konusunda dikkatli davranmak durumundadırlar. Eğer bir hatta çok fazla kapasite yüklerlerse, gemilerinin boş sefer yapması tehlikesiyle karşılaşılır; az kapasite ise, taşıtıcıların taleplerini karşılayamamak anlamına gelecektir.
- (26) Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı hizmetleri düzenli olmayan ve önceden zamanı belirlenmemiş hizmetlerden (serbest çalışan yük gemisi, kiralanan ve özelleşmiş taşımacılık) ayrılmaktadır. Aynı zamanda tekerlekli taşımacılıktan (Ro-Ro taşımacılık olarak adlandırılan vagonetlerin, arabaların taşınması) ve dökme taşımacılıktan da (konteyner ile taşınmayan) ayrılmaktadır¹⁴.
- (27) Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı ilgili ürün pazarının kuru ve soğutuculu konteyner (reefer) gibi alt pazarların tanımlanması mümkündür. Bu konuyla ilgili olarak Komisyonun *Maersk/PONL* kararında¹⁵ bozulabilir malların taşınması açısından ikame edilebilirliğin, sevk edilen yükün türü ve hacmi, mevcut soğutma teknikleri ve sağlık gereklilikleri gibi bir dizi faktöre bağlı olduğu ifade edilerek talep açısından meyve, et ve süt gibi bazı ürünlerin soğutulmuş olarak gönderilmesi gerektiğinden soğutuculu olmayan konteynerlerin uygun bir alternatif olmadığı; arz açısındansa, konteyner gemilerinin soğutuculu konteynerleri taşıyabilmesi için yeterli güç üretim kapasitesine ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir. Ancak kararda, soğutuculu konteynerlerdeki yüklerin hattaki tüm konteyner yüklerine oranının %10'un altında olduğu taşıma hizmetinde, önemli ilave maliyetlere katlanmaksızın kısa süre içerisinde soğutuculu konteynerlere geçişin mümkün olabileceği belirtilerek bu durumda soğutuculu konteyner taşımacılığının, konteynerli düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı pazarının bir parçası olarak kabul edilebileceği ifade edilmiştir. Dosya kapsamında da soğutmalı konteyner taşımacılığı özelinde bir alt pazar tanımı yapılmasını gerektirecek farklı bir durum bulunmamaktadır. Geçmiş Kurul kararlarında da herhangi bir alt ayrıma gidilmeksizin pazarın düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı olarak tanımlandığı görülmektedir¹⁶.
- (28) İnceleme konusu iddialar, konteyner hat acentelerinin liman sahası dışında lojistik hizmet sunan teşebbüslere yönelik eylemleri olarak değerlendirildiğinden ilgili ürün pazarı "düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı faaliyeti" olarak belirlenmiştir. Diğer yandan ihlal iddiasını içeren eylemlerin liman sahası dışında lojistik hizmet sunan

¹³ Kurulun 24.3.2005 tarih ve 05-18/201-65 sayılı kararı

¹⁴ Kurulun 04.05.2017 tarih ve 17-15/210-89 sayılı kararı

¹⁵ Case COMP/M.3829-Maersk/PONL [2005] OJ C207/8, para. 13.

¹⁶ Bkz. Kurulun 13.10.2005 tarih ve 05-67/950-257 sayılı, 29.11.2007 tarih ve 07-88/1112-434 sayılı, 04.02.2009 tarih ve 09-04/91-31 sayılı, , 31.03.2011 tarih ve 11-19/354-114 sayılı, 13.08.2014 tarih ve 14-28/571-250 sayılı kararları.

teşebbüslere yönelik olması ve incelenen bazı hat acentelerinin lojistik hizmeti de sunmak suretiyle dikey bütünleşik yapıya sahip olması dikkate alındığında bir diğer ilgili ürün pazarının “kara yolu ile yapılan konteyner taşımacılığı hizmetleri pazarı” olduğu değerlendirilmektedir.¹⁷ Yukarıda soğutuculu konteynerlere ilişkin yapılan değerlendirme bu pazar için de geçerlidir.

I.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (29) Kurulun geçmiş kararlarında uluslararası düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı hizmetlerinde ilgili coğrafi pazar, taşımacılığa konu hat bazında ve hattın her iki yönünün ayaklara ayrılarak yapıldığı görülmektedir¹⁸. Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı, coğrafi olarak kullanılan hattın gidiş ve dönüş yönlerinin taşınan miktar, kargo tipi, uğranılan limanların özellikleri, kalkış ve varış arasındaki seyahatin uzunluğu bakımlarından farklı özellikleri barındırmaktadır.
- (30) Bununla birlikte geçmiş kurul kararlarında düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı hizmetine ilişkin olarak bölge bazında pazar tanımının yapıldığı da görülmektedir. Kurulun 24.3.2005 tarih ve 05-18/201-65 sayılı kararında şikâyet konusu uygulamanın alanı dikkate alınarak, ilgili coğrafi pazar, "İzmir Limanı" olarak tespit edilmiştir.
- (31) Dosya konusu şikâyete bakıldığında düzenli hat işletmecilerinin alt pazarda konteyner taşıyıcılarına yönelik birtakım rekabet karşıtı uygulamalarına ilişkin olduğu görülmektedir. Bu uygulamaların gerçekleştirildiği bölgenin ise Ambarlı Gümrük Müdürlüğüne bağlı limanlar olduğu iddia edilmektedir.
- (32) Kurulun Ambarlı liman bölgesinde yer alan MARDAS'ın Arkas Holding kontrolünde bulunan Limar Liman ve Gemi İşletmeleri A.Ş. tarafından devralınmasına ilişkin yakın tarihli 08.05.2018 tarih ve 18-14/267-129 sayılı kararında:

“... ilgili coğrafi pazarın en dar anlamda İstanbul ili olduğu ancak art bölge ulaşım imkanları ve art bölgeye dağılan yük istatistikleri dikkate alındığında pazarın il bazında belirlenmesi yerine daha geniş olarak belirlenmesinin mümkün olduğu, MARDAS ve diğer Ambarlı Limanı terminallerinden Kuzeybatı Marmara başta olmak üzere tüm Marmara Bölgesi'ne ve kısmen Anadolu'nun iç bölgelerine yük taşımacılığı yapıldığı, dolayısıyla MARDAS'ın tüm Marmara Bölgesi limanları ile rekabet içerisinde olduğu, Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi tarafından yapılan analiz neticesinde ulaşılan sonucun da bu kanaati desteklediği, dolayısıyla bu işlem özelinde ilgili coğrafi pazarın Marmara Bölgesi olarak tanımlanabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, işlemin etkisinin yoğun olarak hissedileceği Kuzeybatı Marmara alt bölgesi bakımından da işlemin rekabet üzerindeki olası etkileri değerlendirilecektir.”

ifadesine yer verilmektedir.

- (33) Aynı kararda ekonomik analiz dairesinin raporuna göre “Varsayımsal tekel testi FERM yöntemi çerçevesinde uygulanan analiz, eşik değer %5 olarak kabul edilirse MARPORT, KUMPORT, MARDAS, ASYAPORT ve HAYDARPAŞA limanlarından oluşan...” bir pazarın varlığından da bahsedilmektedir. Söz konusu analiz mevcut dosya bakımından sunulan hâkim durumun kötüye kullanılması iddialarının değerlendirilmesi bakımından uygun görülmektedir. Nitekim dar bir coğrafi pazar tanımlanması, hâkim durum tespiti kapsamında yapılan analizlerde görece rekabete duyarlı pazarların tespiti bakımından önemlidir. Bu nedenle dosya konusu şikâyetin

¹⁷ Mevcut dosyada ikili bir pazar tanımı yapılmıştır. Ara hizmet olarak limanların da devrede olduğu dikey ilişkide, limanların iddia konusu eylemlerin doğrudan tarafı olmadığı dikkate alınarak limanlar bakımından ek bir ürün pazarı tanımı yapılmamıştır.

¹⁸ Kurulun 13.10.2005 tarih ve 05-67/950-257 sayılı, 13.08.2014 tarih ve 14-28/571-250 sayılı kararları.

kapsamı ve iddiaların görece dar ve riskli bir pazar yapısı altında incelenmesinin soruşturma açılmasını gerektirecek şüphenin tespiti bakımından daha uygun olacağı ve ilgili coğrafi pazarın “Kuzeybatı Marmara Bölgesi” ile sınırlanması gerektiği değerlendirilmektedir.

I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (34) Bu bölümde, yerinde incelemelerde elde edilen bilgi ve belgelerin gerekli görülen kısımlarına yer verilmektedir. Belgelerin bir kısmı sektöre ve sürece ilişkin önemli bilgiler vermekle birlikte bir kısmı ise doğrudan iddia konusu eylemlere ilişkin bilgiler içermektedir.
- (35) Belgelere yer vermeden önce her bir teşebbüsün konu ile ilgisi bulunan çalışanlarının isimlerini ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren bir tabloya yer verilecektir. Belgeler, yazım hataları ile birlikte ve orijinal içeriği korunarak¹⁹ sunulacaktır.

I.3.1. ARKAS’tan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (36) Arkas’ın belgelerde adı geçen çalışanlarının isimleri ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 2: Teşebbüs Çalışanları ve Pozisyonları

(.....)	Arkas Denizcilik, Arkas Lojistik ve Marport Yönetim Kurulu Başkanı
(.....)	Arkas Denizcilik Genel Müdürü
(.....)	Arkas Denizcilik İstanbul Bölge Müdürü
(.....)	Arkas Denizcilik İş Geliştirme Müdürü
(.....)	Arkas Denizcilik Satış ve Pazarlama Müdürü/İhracat
(.....)	Arkas Lojistik Ulaştırma Hizmetleri Grup Müdürü
(.....)	Arkas Denizcilik ve Arkas Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi
(.....)	Arkas Denizcilik Batı Afrika Ticaret Uzmanı
(.....)	Arkas Denizcilik Kıdemli Satış Sorumlusu
(.....)	Arkas Denizcilik Hesap Koordinatörü
(.....)	Arkas Denizcilik Satış Sorumlusu
(.....)	Arkas Denizcilik Çalışanı
(.....)	Arkas Denizcilik Çalışanı
(.....)	Arkas Denizcilik İş Geliştirme Müdürü
(.....)	ARKAS Lojistik Ulaştırma Hizmetleri Satış Grup Müdür Yrd.
(.....)	Arkas Lojistik / Terminal Hizmetleri Marmara Bölge Müdürü

¹⁹ E-posta içeriğinin bilgi kısmında yer alan ve aynı teşebbüsten olduğu anlaşılan kişilere “E-postada adı geçen kişiler” kısmında yer verilmemiştir.

Bu arada normalde sistemlerinde tek hat için tek vendor üzerinden çalışma koşulu varken, şu anda örneğin Arkas Line/ Arkas Lojistik olmak üzere kara nakliyelerini ayırarak iki ayrı vendor üzerinden fatura kabuk edeceklerini de bildirdiler. Bunun için pilot uygulama yapılıyor, teyit bekliyoruz.

Diğer yandan benim görüşüm farklar sadece KDV'den kaynaklanmıyor. Muhtemelen (.....) taşımalarında olduğu gibi Global hatlar burada da farklı trafikleri one-way fiyatlandırma yapıyor

...”

(.....) → (.....)

“

...

“2018 Eylül itibariyle, bir önceki yıla göre mazota %40 zam geldi, şuanki fiyatlarda devletin vergi desteği var, bu destek yarı zaman içinde kalkacak ve 2018'deki seyirle 2019 yılı mazot artışı %50'nin üzerinde olacak gibi duruyor. Enflasyon ise 2018 yılsonu için %20'nin üzerinde kapanacak gibi duruyor. Bu tabloya baktığımızda kur artışı aslında bize bir fayda sağlamıyor, araç bakım onarım, lastik vb. giderlerimiz de döviz endensli ve maalesef maliyetlerimiz sürekli artıyor.

...”

(.....) → (.....)

“

...

“Diğer yandan kara nakliyecileri için (.....) ayrı değerlendirme yapıyor. Aşağıda yorumlarında görebileceğiniz gibi karada rekabetçi teklif veremediğimiz durumlarda maalesef navlun ve lokallerne kadar iyi olursa olsun işi kaybetme ihtimalimiz yükseliyor.”

...”

(.....) → (.....) ve (.....)

“

...

“Size destek olmak amacıyla en ince detayına kadar çalışarak ve karlılığımızı minimum seviyeye çekecek şekilde fiyatları belirledik Umarım ihaleyle ilgili olumlu sonuç alırız.”

...”

(38) Belge 1-2:

Tarih: 09.04.2020

Konu: “RE: PAZAR GENEL DURUM/ MAKARNA, ÇELİK KAPI, REMA/FOUANI YÜKLERİ”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS DENİZCİLİK), (.....) (ARKAS DENİZCİLİK)

(.....) → (.....)

“

...

“Şubat sonu itibariyle petrolün de düşmesiyle beraber zaten fiyatlarda esneklik göstermeye başladık, Mart ayında bu daha da arttı, özellikle Mersin ve İskenderun'dan makarna, nişasta gibi lotlu ve düzenli yüklediğimiz işler için özel navlunlarımız mevcuttur”

...”

(39) Belge 1-3:

Tarih: 03.06.2020

Konu: “RE: (.....) KİMYASALLARI İÇ NAKLİYE”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS DENİZCİLİK) ve (.....) (ARKAS DENİZCİLİK)

(.....) → (.....)

“(.....),

Nakliye Arkas Lojistik ile yapılıyor, blokeyi kaldırabiliriz.”

(40) Belge 1-4:

Tarih: 22-23.06.2020

Konu: “Rekabet Kontrol – Musteri Aramaları (Libya)”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS DENİZCİLİK), (.....) (ARKAS DENİZCİLİK) ve (.....) (ARKAS DENİZCİLİK)

(.....) → (.....)

“Merhaba (.....),

Geçtiğimiz hafta elde ettiğimiz malum veriler ışığında , (.....) çalışmamızı tüm bölgelerde tamamlamış durumdayız.

Bu doğrultuda ;

- *Istanbul: Rakip ile yükleme yapan 42 müşteri aranmış olup detaylarımız ve rakamlarımız iletilmiştir. Rakip ile giden önemli müşterilerden (.....) hem İstanbul hem de Bursa Libya rezervasyonları gelmeye başlamıştır. (.....) değil*

...”

(41) Belge 1-5:

Tarih: 10.08.2020

Konu: “Marmara Müşteri Potansiyel Raporu Hk. 31 ve 32. Hafta”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK) ve (.....) (ARKAS LOJİSTİK)

(.....) → (.....) ve (.....)

“Günaydın Arkadaşlar,

31 ve 32. hafta Marmara potansiyel ziyaret raporunu acilen iletmenizi rica ederim.”

Bölge/ Şube	Potansiyel Müşteri Sayısı	Fiyat Verilen Müşteri Sayısı	Fiyat Süreci Olumsuz Sonuçlanan Müşteri Sayısı	Kazanılan Müşteri Sayısı	Kazanılan Müşteri Potansiyeli	Süreci Devam Eden Müşteri Potansiyeli
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Anadolu	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Avrupa	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Grand Total	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(42) Belge 1-6:

Tarih: 07.05.2020

Konu: “RE: 20. Hafta Körfez depo nakliye sıkıntısı”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS LOJİSTİK) ve (.....) (ARKAS LOJİSTİK)

(.....) → (.....)

“.....’ın yeri geldiğinde 60 konteynerlik dolu 1 günde limanlara teslim ettiği, filosunun gücünü gösterdiği günlerde oldu. Aşağıda bahsi geçen 2 gün önce bilgisi verilen işleri yetiştiremediği de.

Geçtiğimiz haftalarda piyasa işlerinin yoğunluğunda (.....) ve Ulaştırma özvarlık taşıma desteği alamadığımız (.....) konteyner yükü araç tedarikinde problem

yaşandığı için Sizinle de görüşerek (.....) Nakliyatve rakip depo (.....) araçlarıyla yapıp gemi süresini kaçırmadan son anda yetiştirebildik. Geçmişteki olayları sizin özvarlık desteği, bizimde bu tarz çabalarımızla genellikle son anda engelleyebildik. İşleyişte terminal kaynaklı, ulaştırma kaynaklı işin doğası gereği illaki aksaklıklar olacaktır. Kronik hale gelen aşağıdaki alışkanlıkların önüne geçilirse sorun kalmayacağını düşünüyorum.

...

Amacımız (.....) depo taşıma hizmetlerinin aksamadan ve sizin de mevcut işleyişinizi en az etkileyecek şekilde sürdürülerek müşterilerimize kaliteli Hizmet verilmesi.”

(43) Belge 1-7:

Tarih: 19.12.2019

Konu: “RE: CAYIROVA KOCAELI- GEBZE LIMAN // LASHING & IC NAKLIYE”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK) ve (.....) (ARKAS LOJİSTİK)

(.....) → (.....) ve (.....)

“Merhaba. Burada bir husus gözden kaçırılıyor sanırım. . Bizim sözleşmeli güvenilir low bed nakliyecimizin (.....) in) verdiği maliyetlerin üzerine Ulaştırmanın eklediği kar payı. Bu kar payını çıkarırsanız (.....), depoculuğun hedef navlunlarına yakın bir maliyet ortaya çıkabilir sanırım. Bu gerekçe ile gerekiyor ise bu işi depoculuk birebir (.....) ile yada bizim sözleşmeli nakliyecilerimizden biri ile yapsın. Gerekli yönlendirmeyi yaparım. Bunun dışında önemli bir konu da şu ki; gabari dışı taşımalarında hiç bir şekilde uygun maliyet, ucuz maliyet veriyor diye yabancı nakliyecilere iş veremeyiz. Buna ait sonuçları kötü olan bir örneği 2 sene önce güney bölgede yaşadık. Tekrarına izin vermeyelim lütfen...”

(.....) → (.....)

“(.....) bey, (.....) bey, Öncelikle konuya göstermiş olduğunuz hassasiyet için teşekkür ederiz. Komple lojistik kapsamında müşterinin ürünlerini kapısından alıp yurt dışı nihai varış noktasına kadar fiyatlandırma yapıyoruz. Tüm division’lar kar koyup satış yapmaya çalışırsa maalesef piyasadaki rakiplere göre yüksek kalırız. D01 Forwarding navlunları ve Uluslararası karayolu taşıma navlunlarında arkadaşlar bize direk maliyet rakamlarını iletiyor. Bizlerde şirket prosedürlerine uygun olarak karlandırma yapıp müşterilere teklif geçiyoruz. İşin satışa dönüşmesi durumunda ise operasyonun kimin tarafından yapıldığını göz önüne alarak division’lar arasında dekontlaşıyoruz. Bazı işlerde kar marjımız varsa zaten sizden gelen rakamları hiç tereddüt etmeden kabul ediyoruz. Temennimiz özellikle (.....) depodan limana veya müşteri adresinden (.....) depoya yapılan taşımalarda kullanılan sal kasa, tenteli, havuzlu lowbed ve standart lowbedler için bize net/net maliyet rakamlarının geçilmesi yönünde olacaktır.”

(44) Belge 1-8:

Tarih: 17.06.2019

Konu: “Ulaştırma Hizmetleri Rakip Analizi ve Stratejiler”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK)

(.....) → (.....)

“(.....) Bey merhaba

Rakip Analiz raporu ektedir.”

E-postanın ekinde “RAKİP ANALİZ RAPORU” başlıklı Exel tablosunun içeriğinde MEDLOG LOJİSTİK’e ilişkin açıklamada *“kendi hatlarında konteyner depozito olayını çok iyi kullanıp medlog msc dayanışmasını çok iyi kullanıyorlar.özellikle msc hattıyla gelen tüm reefer işlerini Depozito olayından dolayı medlog yapıyor.Tekirdag bölgesinde (.....) tane açık kasa damperli dorse ile un fabrikalarına Limandan bugday çekmektedir.”* ifadesi yer almaktadır.

(45) Belge 1-9:

Tarih: 30.11.2018

Konu: “Maersk Kara Nakliye fiyatları”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS), (.....) (ARKAS)

(.....) → (.....)

“Bay (.....),

Maersk ile ortalama %(.....) zam için anlaştık (tabii yurtdışının onayına tabi) ; anlaşılmadığımız bir kaç destinasyon kaldı ama onlarıda bir karara bağlayacağız . Başta % (.....) istemiştik ama bu zam da hiçten iyidir.

Saygılarımla ,

(.....) “

(46) Belge 1-10:

Tarih: 17.04.2020

Konu: “Arkas Lojistik Hafta Özeti (3)”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS), (.....) (ARKAS)

(.....) → (.....)

“ ...

Bay (.....) Merhaba,

Hafta özetini aşağıda bulabilirsiniz. Forwarding; Bu hafta ihracat konteyner satışlarımız (.....) Teu olmuştur, geçen haftaya göre (.....) TEU gerideyiz, Ciro ve TEU açığımızı yüksek brüt kar sağlayarak kapatıyoruz. Brüt karda bir önceki haftaya göre %(.....) daha yukarıdayız. İthalat satışlarımız bu hafta (.....) Teu olarak geçen haftayla paralel seyretti... Orta doğu pazarında %(.....)'lik bir yük düşüşü olmasına rağmen, yeni müşteri kazanımlarımızla bizim yük kaybımız Orta Doğuda %(.....) seviyesinde kaldı. Yüksek karlı işler yaptığımız için brüt karda geçen aya göre %(.....) yukarıda seyrediyoruz.

...”

(47) Belge 1-11:

Tarih: 08.08.2020

Konu: “Arkas Lojistik Hafta Özeti (18)”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS), (.....) (ARKAS)

(.....) → (.....)

“ ...

“Temmuz ayı ciromuzu geçen senenin aynı ayına göre %(.....) yukarıda kapattık, konteyner ve özel ekipman adetlerimizde geçen seneye göre %(.....) artış gerçekleşti.

Faaliyet karı ile ilgili yaptığımız simülasyon çalışmamızda ise geçen senenin %(.....) üzerinde kapatacağımızı öngörüyoruz. Ocak/Temmuz olarak kümülatif değerlendirdiğimizde ise geçen senenin %(.....) üzerinde olup, bütçelediğimiz faaliyet karımızı da tutturuyoruz.

...”

(48) Belge 1-12:

Tarih: 11.11.2019

Konu: "RE: (.....) Yarımca 20dc navlun talebi"

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS), (.....) (METALNET)

(.....) → (.....)

"(.....) merhaba, Antrepo için çalıştığınız karayolu nakliyesi firması var ise onunla organize etmeniz fiyat bakımından daha uygun ve rekabetçi olur"

(49) Belge 1-13:

Tarih: 17.06.2020

Konu: "RE: ISKENDERUN-PORT SUDAN ELYAF YÜKLEMESİ 10X40HC+1X20DC // 910903386 [ref:_00DD0n6xF._5002o2TZ1c5:ref]"

E-postada adı geçenler: (.....) (MAERSK), Maersk Line Turkey - Export CS_New (tr.export@maersk.com) (.....) (MAERSK) (.....) (ARKAS), (.....) (ARKAS), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK),

(.....) → (.....)

"Abi selam, Benim ağim maile out of office gelmemiş, bir kontrol edin isterseniz, ulaşmaya çalışan başkaları da problem yaşayabilir."

(.....) → (.....) ve (.....)

"Konunun şöyle bir ayağı da var araya giriyorum. Akşam yükleme planlaması yapıldığı için yükleyici taranda (.....) da bir mağduriyet yaratmamak için Arkas'tan (.....) Bey'e ulaşımlar ve tekrar ricacı olmuşlar. (.....) Bey de kendi araçları varsa veya araç ayarlayabilirse Arkas'a (.....)tl fatura kesmek şar ile yüklemeyi organize edebilirsiniz demiş. (.....) da bizim (.....)tl kesmemize rağmen aradaki (.....)tl'yi kabul ederek (.....) adet ayarlamış bu sabah ve depoya yönlendirmiş. Ancak Arkas sabah bu araçların aynı zamanda kendi tedarikçilerinin olduğunu söylemiş ve ekipman vermemiş. Araçları önce kendi işimde kullanacağım demiş.

...

Tabii ki bu araçları biz organize etmedik ancak (.....) ben bu yükleme için (.....)tl zarara ok verdim araç ayarladım arkas ile görüşerek şimdi bu araçlarını alıyorlar kendi işleri için diyor. Yarın müşteri (.....) konteyner yükleyemeyecek durumda, (.....) da o yüzden zararına da olsa iç taşımayı organize edip ekipman almak derdinde şu an :/ Bugün için (.....) araç konusunu çözebilir miyiz? En azından müşteriye ya kendilerinin zararına gönderdiği (.....) araca ekipman verilmesi için Arkas'tan destek isteyebilir, yada dün akşam talebi olduğu için bugün öğleden sonra için (.....) araç ayarlayabilir miyiz? İşleyiş nasıl tam detayını bilmiyorum, sadece (.....) benim için önemli bir müşteri, yükleyicileri de kendileri için önemli yüklemeler Military Cargo ve presj işine döndü şu an. Nasıl destek olabiliriz onun yolunu arıyorum. Desteklerinizi bekliyorum"

(.....) → (.....)

"(.....) Bey Merhaba, Aşağıdaki maili bilgilerinize sunarım. Konunun öze;

- Maersk İskenderun Limanda ekipman sıkıntısı olduğu için tüm talepleri G.Antep'e yönlendirdi. Talepteki arş karşısında da araç bulmakta sıkın yaşanmış.
- Maersk ile direct çalışan (.....) firması Maersk'ten acil araç talebinde bulunmuş, yoğunluk olduğu ilence de (.....) ile temasa geçmiş.
- Müşterinin ifadesine göre (.....) Bey araçları kendilerinin bulmasını ve Arkas Lojisk'e (.....) TL kesmesini söylemiş (Maersk'ün (.....)'e saş fiya

(.....) TL). Aradaki yakl. (.....) TL'lik farkı müşteri görmüş ve yine de Kabul edip araçları göndermiş. Bu sefer de gelen araçların bir kısmının kendi tedarikçimiz olduğunu ileterek yükleme yapmayacağını iletmış.

- Konunun çok fazla büyümemesi için müşterinin sıkınsını çözmek adına araçları gönderdik ve şu anda hem Maersk hem de müşteri taranda konuyu çözmeye çalışıyoruz.
- Ancak Maersk konuya çok tepki gösteriyor ve konu şikayete dönüşecek muhtemelen; Maersk müşterileri karşısında zor durumda kaldıklarını ve konunun satış fiyatlarının sorgulanmasına sebep olduğunu, Taşımalarda müşteri önceliklendirmesinin Maersk tarandan yapılacağını, bizim müşterilerle direct temasta olup organizasyonu onlardan bağımsız yapmaya çalışmamızın da ilişkimize zarar vereceğini ileyorlar.

Konuyu takip edip gelişmelerle ilgili sizleri bilgilendiriyor olacağım.”

(50) Belge 1-14:

Tarih: 20.07.2020

Konu: “RE: ULAŞTIRMA 2020 RAKAMLARI AMBARLI LİSTE”

E-postada adı geçenler: (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK), (.....) (ARKAS LOJİSTİK) ve (.....) (ARKAS LOJİSTİK)

(.....) → (.....) ve (.....)

“

Merhaba Değerli Bölge Müdürleri,

Ekli dosyada ilettiğiniz rakamların bir bölümü bulunmaktadır. Kalan destinasyonlar için de fiyat teklifinizi 23.07 Çarşamba günü mesai bitimine kadar iletmenizi rica ederim.

Bu rakamlar Mobil uygulamamıza yüklenecek ve tüm satış birimlerine iletilecektir. Bir sonraki fiyat değişiklikleri bu liste üzerinden update edilerek, güncellenecektir. Fiyatların karma maliyet olmasına özellikle özen göstermenizi rica ederim. Çalışmayan bir fiyat bize de sizlere de iş kaybettirmektedir.

...”

I.3.2. CMA CGM'den Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

(51) CMA CGM'nin belgelerde adı geçen çalışanlarının isimleri ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 3: Teşebbüs Çalışanları ve Pozisyonları

(.....)	CMA CGM Lojistik ve İntermodal Direktörü
(.....)	CMA CGM İntermodal Yöneticisi
(.....)	CMA CGM İntermodal Çalışanı
(.....)	CMA CGM İntermodal Çalışanı
(.....)	CMA CGM İntermodal Çalışanı
(.....)	CMA CGM İntermodal Görevlisi
(.....)	CMA CGM Satış Müdürü
(.....)	CEVA Lojistik Operasyon Müdürü
(.....)	CMA CGM Booking Çalışanı
(.....)	CEVA Deniz Operasyonları ve Kilit Hesaplar Yöneticisi

(.....)	CMA CGM Gelir ve Maliyet Kontrol Müdürü
(.....)	CMA CGM Reefer Satış Müdürü
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) çalışanı
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) çalışanı
(.....)	Mevsim Lojistik çalışanı
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) çalışanı
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) çalışanı
(.....)	Martico Reefer Solution çalışanı
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) Türkiye satış müdürü
(.....)	Link Lojistik Hizmetleri A.Ş İhracat Müşteri Hizmetleri (Yurtdışı) Uzmanı
(.....)	CMA CGM Reefer Satış Sorumlusu
(.....)	CMA CGM OOG, Reefer, IMCO uzmanı
(.....)	Nippon Express İstanbul Global Lojistik A.S. Deniz Operasyonları uzmanı
(.....)	CMA CGM Özel Kargo Ekip Lideri
(.....)	RORO Denizcilik ve Taş.Tic.Ltd.Şti. İhracat Operasyon Sorumlusu
(.....)	CEVA Deniz İhracat Operasyon Uzmanı
(.....)	CMA CGM Satış Direktörü
(.....)	Origin Lojistik Taşımacılık Tic. AŞ. Reefer Ürün Müdürü
(.....)	Origin Lojistik Taşımacılık Tic. A.Ş. Operasyon uzmanı
(.....)	VGL World Uluslararası Taş. Hiz. Tic. A.Ş. İhracat Operasyon Temsilcisi
(.....)	CMA CGM Özel Kargo Müşteri Hizmetleri Çalışanı
(.....)	CMA CGM Genel Müdürü
(.....)	Capital Lojistik ve Taş.Hiz.San.Tic.A.Ş çalışanı
(.....)	Capital Lojistik ve Taş.Hiz.San.Tic.A.Ş çalışanı
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) Genel Müdürü
(.....)	CONTAINERSHIPS (CMA CGM) Kara ve Konteyner Operasyon Müdürü
(.....)	CMA CGM Müşteri Hizmetleri Müdürü
(.....)	CMA CGM Reefer Satış çalışanı
(.....)	CMA CGM Reefer Satış çalışanı
(.....)	Trans Okyanus Denizcilik Uluslararası Taşımacılık ve Dış Tic. A.Ş. Denizaşırı satış destek çalışanı

(52) Belge 2-1:

Tarih: 13.12.2019

Konu: "RE: 2020 INTERMODAL PLANLAMASI (BEYİN FIRTINASI)"

E-postada adı geçenler(.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....),

"Merhaba (.....) Bey ,

İthalat Konteynerlerin depolara indirilmesi konusunda İntermodal ile koordineli gidilmesi , yada taşımalarını yapmadığımız konteynerlerin depoya indirilmesine izin vermemek ."

(.....) → (.....),

Bu konu ile alakalı diğer departmanlarla toplantı yapacağız ,lütfen aklınıza gelen talep ve öneriyi yazın .

Bugün 15:00 e kadar süremiz var ,sonra bu fikirleri sunum haline getireceğiz.

Katkılarınızı bekliyorum

...

YÖNETİMDEN TALEPLER

(.....) cnt alımlarında ,müşteriyi İntermodala yönlendirmek .

(.....) cnt taşımaları talep edenlere intermodalı tabvsiye etmek

(.....) lotlu yüklemeirde İntermodalı zorunlu kılmak

Reefer ve özel ekipman taşımalarında İntermodalı zorun kılmak

...

(53) Belge 2-2:

Tarih:18.02.2020

Konu: "RE: bir soru intermodal? yardım lütfen"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CEVA), (.....) (CEVA), (.....) (CEVA)

(.....) → (.....)

"

Biz bu tarafta bu kadar uğras verirken,Mersin bölgesinde (.....) adet (.....) taşımalarının Medloga verilmesi hep konustugumuz grup stratejisi hem de kârlılığımızın in house kalması için yaptığımız çalışmalara taban tabana zıt oluyor .

.

Biz Ceva'yı CMA CGM 'in Medlog'u yapmaya çalışırken ,Ceva'nın işlerini Medlog ve başka nakliyecileri vermesi gerçekten trajikomik ,verilen emeklerin karşılığını alamamak da düşündürücü .

...

(.....) → (.....)

"

Son olarak reeferlarda zorunlu yapmışınız mecburen sizi kullanacağız artık, doğlar bir artış olacaktır:) "

- (54) Belge 2-3:
Tarih: 10.4.2020
Konu: "RE: INTERMODAL KARLILIK"
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)
(.....) → (.....)
"
...
Volume değişkeni sizin için daha önemli. Kur 15 e de çıksa siz aynı TL fiyatınıza çok zam yapamazsınız. Navlun gibi değil local bir ek hizmet bu. Dolayısıyla sizin için performans ölçüsü çok satmak. Daha ilk iki ayda geçen yılın yarısı kadar iş yapmışsınız. Hem booking olarak hem de konteyner sayısı olarak
..."
- (55) Belge 2-4:
Tarih: 21.1.2020
Konu: "REEFER TAŞIMALARI HAKKINDA"
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM),
(.....) → (.....)
"
...
Reefer taşımaları öğrendiğimiz kadarı ile bu hafta zorunlu hale getirildi.
...
Maliyetlerimizden %(.....) fazlasına mı satacağız ,yoksa müşterilerin hedef fiyatlarına yakın fiyatlar mı vereceğiz ?..."
- (56) Belge 2-5:
Tarih: 24.1.2020
Konu: "REEFER TAŞIMALARI HK."
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM),
(.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)
(.....) → (.....)
"Yonemin almış olduğu karar ile 01 Şubat 2020 tarihi itibariyle on taşımali ihracat yüklemelerinde GENSETLI/GENSETSIZ bütün reefer taşımalarına ait nakliye hizmetinin tarafımızdan yapılma zorunluluğu getirilmiştir." ²⁰
- (57) Belge 2-6:
Tarih: 21.1.2020
Konu: "GENSETLI ARAC TEDARIGI HAKKINDA"
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (Mevsim Lojistik)
(.....) → (.....)
"Şubat ayı itibari ile gensetli taşımalar CMA CGM ile zorunlu hale getirecek .
Bu bağlamda gensetli işlerimiz de artacaktır ,..."
- (58) Belge 2-7:
Tarih: 28.3.2020
Konu: "RE: !!!!! RE: TRANSPORT ORDER // 5*40 HR // ÇAYIROVA - IZMIT - UMM AL QAIWAIN // XIN YAN TIAN // ISB0471652 // EX202593"
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (Martico Reefer Solution), (.....) (CMA CGM)

²⁰ Reefer Genset, enerji ihtiyacını sağlamak amacı ile reefer konteynerler için özel olarak üretilmiş jenaratörlerdir. Reefer konteynerin kara nakliyesinde üzerine adapte edilerek soğuk zincirin devamlılığı sağlanmaktadır.

(.....) → (.....)

“...Kendimiz bu organizasyonları sorunsuz yaparken, zorunlu tuttunuz diye sizinle yapıyoruz ama hep aksilik hep problem. Fiyatlarınız bizim çalıştığımız fiyatlardan zaten yüksek, hizmet de ortada...”

(59) Belge 2-8:

Tarih: 7-10.08.2020

Konu: “RE: 1x40'RFHC AMBARLI ISB0506067”

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (LİNK LOGİSTİCS)

(.....) → (.....)

“...Reefarlarda iç nakliyenin CMA ile yapılması durumu zorunludur , bilgilerinize sunarım.”

(.....) → (.....)

“Genset gerekmiyor, ancak firma kendi ozmal aracıyla nakliyeyi yapmakta ısrar ediyor ☹ Eger mümkün değilse en en en uygun nakliye fiyatınızı rica edeceğim.”

(.....) → (.....)

“Ne fiyat lazımsa saglarız hemen bookingı alalım.”

(60) Belge 2-9:

Tarih: 31.1.2020

Konu: “RE: 5.HAFTA MERSİN ZİYARETİ”

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

“...Reefer taşımalarının da zorunlu hale gelmesi ile iş yükü oldukça arttı ...

REEFER TAŞIMALARI HAKKINDA

Hali hazırda kullandığımız reefer ekipman havuzunu en yoğun günü de varsayarak geliştirmemiz gerekiyordu,bu bağlamda nakliyecilerle görüşmeler yapıldı ...

Nakliyecilerle yaptığımız kısa toplantı notları aşağıdaki gibidir.

(.....)

..

(.....)

...

(.....)

...

ARKAS

...

”

(61) Belge 2-10:

Tarih: 28.2 - 9.3.2020

Konu: "RE: AMBARLI - EL GUAMACHE 40hcrf ISB0462333 / 200118NE"

E-postada adı geçenler: (.....) (NIPPON EXPRESS), (.....) (CMA CGM), (.....) (NIPPON EXPRESS), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"...Ambarli – Yenibosna için en dip fiyat olarak iç nakliye fiyat teklifimiz (.....) TL + KDV olacaktır..."

(.....) → (.....)

"...Maalesef şuan için indirim sağlayamıyoruz."

(.....) → (.....)

"...İç nakliyeyi biz yapıyoruz o halde..."

(.....) → (.....)

"...İç nakliyenin bizimle yapılması zorunludur."

(.....) → (.....)

"..."

nasıl yani ?

ben genset vs istemiyorum

fiyatınızda uygun değil

niye yapayım ki ? :)"

(.....) → (.....)

"..."

Reefer yüklerde iç nakliyenin bizimle yapılması gerekmektedir.

Nakliye içinde (.....) tl fark var USD (.....)'ye denk gelmektedir, yük kesinleşir ise USD (.....) navlun indirimi sağlarız?

..."

(62) Belge 2-11:

Tarih: 13-16.3.2020

Konu: "RE: AMBARLI // JEBEL ALI S/ PELIT REFEER 1X20 RF"

E-postada adı geçenler: (.....) (TRANS OCEAN), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"...Reefer ekipmanlar için iç taşıma tarafımızca yapılmalıdır. Aşağıdaki detayları iletmenizi rica ederim..."

(.....) → (.....)

"Fakat bu yükleme de iç taşıma firma tarafından yapılacaktır."

(.....) → (.....)

"Reeferlarda iç nakliyenin bizimle yapılması zorunludur."

(.....) → (.....)

"GENSETLİ (.....) TL + KDV

GENSETSİZ (.....) TL + KDV

(.....) → (.....)

"Müşter rakamı yüksk buldu , indirim yapma şansımız varmıdır ?"

(.....) → (.....)

"GENSETLİ'de en dip fiyat olarak (.....) TL + KDV verebiliriz."

(.....) → (.....)

"GENSETSİZ'de (.....) TL + KDV olacaktır."

(63) Belge 2-12:

Tarih: 03.02.2020

Konu: "RE: Booking ISB0453253 / AMBARLI / JEBEL ALİ / 1X40 RF / -18 DERECE"
E-postada adı geçenler: (.....) (RORO DENİZCİLİK), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"Reefer tipteki ekipmanlarda iç nakliye organizasyonunu beraber yapmak durumundayız, onaylı fiyatınız mevcut mudur ? "

(.....) → (.....)

"Bu şekilde bir bilgi tarafımda mevcut değil. Daha önceden kendimiz organize ediyorduk.

Bunun için bir bildirim yapıldı mı yada yapılıyor mu web te göremedim bu sebepten fiyat mevcut değil."

(.....) → (.....)

"(.....) tl+ kdv olarak değerlendirebilirsiniz"

(.....) → (.....)

"İç taşımanın tarafınızdan yapılacağı konusunda bir zorunluluk olduğunu bilmiyordum sizlerden ricam bu yük özelinde bizim de zarara uğramamamız için (.....) TL + KDV olarak devam edebilir miyiz?"

(.....) → (.....)

"Org edebiliriz."

(64) Belge 2-13:

Tarih: 06.04.2020

Konu: "RE: GAZIANTEP HASKAR DEPO EKIPMAN DURUMU"
E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"Depolardaki cntlara da Maersk, (.....),MSC 'de sadece taşımasını aldığı bookinglere onay veriyor .Bu bölgede teamül bu şekilde işliyor ,eger herhangi bir firmaya taşımasını kendisinin yapmasına izin vererek (.....) depodan cnt tahsis edersek ,kısa dönemde bütün Intermodal işlerini de maalesef kaybederiz. Talep olan firmalara ayırım yapmaksızın diğer müşterilerle aynı tarifeyi uyguluyoruz."

(65) Belge 2-14:

Tarih: 29.01.2020

Konu: "RE: ISB0451895 - TRO20012899074"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CEVA), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....),

"Ön taşımaların bizler ile gerçekleşmesi gerekmektedir,bu sebeple ön taşıma adresi iletmenize istinaden (.....) ekibimizden fiyat teklifi verilecektir."

(.....) → (.....)

"Neden bu şekilde bir zorunluluk söz konusu?"

(.....) → (.....)

"Neden sizinle devam etmek durumundayız bilgi rica ederim."

(.....) → (.....)

"Öncelikle aynı grup firmasıyız ve Pazartesi günü komşu olacağız 😊

Bunun dışında reefer taşımalarında artık CMA CGM nakliyesini kullanmak zorunludur ."

(.....) → (.....)

“...Biz (.....)’e taşıtıyorduk umarım buna uygun olur fiyat...”

(.....) → (.....)

“Ceva ile beraber kiralıdgımız araçlarımız var ,bu fiyatı (.....) beye göndersem o bile isyan eder 😊

(.....)TL+KDV olarak iç nakliyeyi sağlayabiliriz.”

(66) Belge 2-15:

Tarih: 02-12.03.2020

Konu: “E: ISB0463158 // BOOKING REQUEST”

E-postada adı geçenler: (.....) (ORİGİN LOGİSTİCS), (.....) (ORİGİN LOGİSTİCS), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM),

(.....) → (.....)

“Ön taşıma tarafımıza yapılacak.

Alım föyü iletmeniz yeterlidir.”

(.....) → (.....)

“Ö taşımanın bizimle yapılması zorunludur, konuyu satış temsilciniz ile görüşebilirsiniz.”

(.....) → (.....)

“Faturalandırmanın (.....)TL + KDV olarak yapılmasını rica ederim.

Bizim çalışığımız fiyat bu şekilde.”

(.....) → (.....)

“Konu yükü yarın bir sonraki gemi için organize etsek ancak taşımayı ben yapsam olur mu?

Adamın deposunu boşaltmam lazım ve mağduriyetini gidermem lazım.

Sonraki gemiye kadar kendi depomda tutacağım, fişe takmanıza gerek yok dediler.”

(.....) → (.....)

“Konu yükü bir sonraki gemiye organize edebiliriz o konuda problem yok , fakat iç nakliyeyi neden kendin yapmak istediğin kısmını tam olarak anlayamadım .

Aldığın hizmetten memnun olmadığın içinmi bu şekilde bir talebin var ? yoksa başka bir ticari hesaplamamı ? bu konuda daha detaylı konuşabilirsek çözüm üretelim .

Tüm iç nakliye operasyonunu kendimiz yapıyor olmamız , istemesekte beraberinde bazı aksaklıklar getirebiliyor , oluşan hata ve kötü tecrübe herneyse bunu ancak yeniden birlikte çalışarak giderebiliriz , o yüzden bir çözüm üretebilmek adına önce sıkıntıyı vetalebinin nedenini netleştirmeni rica ederim .”

(.....) → (.....)

“Ortada unutulmuş bir nakliye var ve çözüm olarak maalesef bir şey yapılamadı.

Geminin acentesi msc oluşu, kısıtla zamanın kalması vs vs.

Sonuçta müşterinin gözünde biz işi yapamayan taraf olduk, işini de kaybettik.

Eğer ki işi kaybetmeseydik şöyle bir yol izleyecektim; araç organizasyonunu yapıp, konteyneri kendi grup şirketimiz (.....) deposunda bekletip bir sonraki gemiyle çıkaracaktım.

Müşteri mal cinsinin ambalaj malzemesi olması nedeniyle “fişe takılmadan idare edebiliriz, alıcım reefer istediği için bu şekilde çalışıyoruz” yorumuna istinaden bu yolu izleyecektik.

Maalesef iptal ettikleri için gerek kalmadı.

Bu arada bu booking haricinde nakliyenizde sorun yaşamadım, konuyu genele yaymıyorum.

Herkes yoğun, hata oluyor, olmaya da devam edecek.

Çözüm yaratıldıkça problem yok, konu yükte yaratılmadığı için kendimiz bir şeyler yapıp halledelim dedik.”

(67) Belge 2-16:

Tarih: 03.03.2020

Konu: “RE: MAXWELL/1X20RF//ALIAGA//SYDNEY // ISB0462975”

E-postada adı geçenler: (.....) (VGL WORLD), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

“İç nakliye firma tarafından yapılacaktır.”

(.....) → (.....)

“Reeferlarda iç nakliye organizasyonunu bizlerle yapılması zorunlu hale gelmiştir, ...”

(68) Belge 2-17:

Tarih: 03.03.2020

Konu: “RE: PVM / AMBARLI - JEDDAH / 1X20' RF / ISB0467749”

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (YAZICILAR NAKLİYAT), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

→ (.....)

“İç taşıma işlemini her zaman biz organize ettik. Bunda da biz organize edeceğiz. Onun için adres vermeme gerek yok.

Sadece sizden konteynerin Pazartesi (16.03.2020) gününe konteynerin set ayarlarının tamamlanmış olmasını sağlamanızı rica ediyoruz.

...”

(.....) → (.....)

“İç nakşiyenin bizimle yapılması zorunludur . İç nakliye adresini bildirmenizi rica ederim .”

(69) Belge 2-18:

Tarih: 26.11.2019

Konu: “RE: REEFER TAŞIMALARI HAKKINDA”

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CAPİTAL LOJİSTİK), (.....) (CAPİTAL LOJİSTİK)

(.....) → (.....)

“Piyasa araştırması için soruyorum ,cevap verebilerseniz çok sevirim.Hangi hatlar reefer taşımalarını zorunlu kılıyor ?”

(.....) → (.....)

“Msc ve Cosco”

(.....) → (.....)

“Hali hazırdaki üç rakibimiz MSC, Maersk , (.....) ve (.....) reefer taşımalarında kendi intermodalını zorunlu kılıyor .

CMA CGM olarak bizim de bunu organize edebilecek arac kapasitemiz ve gücümüz mevcuttur .”

(70) Belge 2-19:

Tarih: 21.05.2020

Konu: "RE: (.....)"

E-postada adı geçenler: (.....) (CONTAINER SHİPS), (.....) (CMA CGM), (.....) (CONTAINER SHİPS)

(.....) → (.....)

"Bizim reefer taşımalarımızda ön nakliye yapıma zorunluluğumuz ne kadar zorunlu.

Bizim Mersin müşterisi var ön nakşiyesini kendisi yapan (kontratı varmış)

Bunu almamız için ön nakliye şart koşamayız.

Ancak taşımaya başladıktan sonra yavaş ya vaş ön nakliye itirme yapabiliriz.

... ?"

(.....) → (.....)

"Müşteri ile mevcut şartlarda diyolağa girip yük almaya çalışalım.

Müşteriyi ürkütmeden sonraki steplerde ön nakliye için daha iyi şartlarda teklif verme durumumuzun olduğunu ileterek (.....) bey devreye girerek ilerleriz."

(71) Belge 2-20:

Tarih: 26.08.2019

Konu: "RE: (.....) DUZ /CONTAINERSHIP TASIMALARI /INTERMODAL"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CONTAINER SHİPS), (.....) (CONTAINER SHİPS), (.....)(CONTAINER SHİPS), (.....) (CONTAINER SHİPS)

(.....) → (.....)

"Artık dışarıya bize haber vermeden nakliye verilmemesini rica ederim ,nakliyeciler de bu konuda uyarılacaktır ."

(.....) → (.....)

"CS tarafında kara nakliye operasyonları sizin sürecinizdeyken aksaması nedeniyle bir takım zorluklar yaşadık hatırlarsanız.

O dönemde biz de CS e önemli müşteriler için esnek kara nakliye seçimlerinde esnek davranması talimatı verdik.

...

Bu vesile ile, tek tarflı vermiş olduğunuz bu direktifinizi toplantıya kadar askıya almanız rica.

(.....) → (.....)

"Son haftalarda ,servis kalitesi olarak Containership işlerinde güzel bir ivme yakaladığımızı düşünüyorum ,henüz bize yansıyan bir aksama olmadı .

... Siz de uygun görürseniz Ekim ayı itibari ile bütün nakliyeler bizim üzerimizden yapılmaya başlansın ,arac sıkıntımız olduğunda hemen sizlerle iletişime geçip muhakkak destek isteriz."

(.....) → (.....)

...

(.....) gibi özel müşterileri hala hariç tutmak durumundayız.

Onlarla ilgili hala sınıtlar var. Onları kademeli olarak geçerez."

(.....) → (.....)

"Genel olarak Intermodal hareketlerinin artması için ne yapabiliriz,sanırım kara nakliyelerinin genel toplam içindeki oranı da düştü .Yüklenen cnt sayısına göre taşıma sayımız az devam ediyor

...

(.....) → (.....)

“Ozellikle Istanbul ve Gebze bölgesinde özel müşteriler hariç bütün tasımları siz ile yapıyoruz.

Istanbul çıkışlı tasımların yüzde %50 sini Gebze çıkışlı tasımların ise %100 sizin ile gerçekleştirdik.

Gemlik Ve Izmir çıkışlı nakliyelerinde fiyatlarınız yüksek kaldığı için tasımların hepsini kaydıramıyoruz

Fiatlardan yeniden yapılanmaya gitmeyi düşünüyor musunuz ?”

(.....) → (.....)

“Nerde ne kadar yüksek kaldığımızı belirtebilirseniz çalışma yapabiliriz ama fiyatlarımızın hali hazırda fiyatlarınızın altında kaldığı konusunda 1 sene önce antat kalmıştık .”

(.....) → (.....)

“ ...

Izmir ve Gemlikte yüksek kalıyorsunuz

Ambarlı ve Gebzede Cost Saving yaratabiliyoruz

Kısaca CEVA araçlarını kullandığımız destinasyonlarda fiyatlarınız daha makul kalmakta”

(.....) → (.....)

“Daha düşük olduğunuz yerlerde elinizdeki navlunu bildirebilirseniz, nakliyecimizin aynı fiyattan taşıma yapmanızı isteyebiliriz.”

(.....) → (.....)

“Baska bölgelere CEVA araç ekleme planlarınız var mı ?”

(.....) → (.....)

“Ceva araçlarının belli bir tarifesi yok , vendorların bize verdiği tekliflerin ortalamasına göre araçlara navlun verip işe gönderiyoruz . Yani Ceva araçlarının kullandığı taşıma ücretleri hali hazırda var olan tarifelerimizdir. Izmir bölgesine bu hafta (.....) araç daha eklendi, en son Ceva araç durumu aşağıdaki gibidir. Var olan araçların karlılıklarını artırdıkça araç sayımız daha da artacaktır , hedefimiz sene sonuna kadar dry taşımalarımızın %(.....) sini Ceva araçları ile yapabilmektir.

İskenderun ve Mersin bölgesinde de desteklerinizi bekliyoruz.”

(72) Belge 2-21:

Tarih: 07.30.2020

Konu: “FW: Dönüş alınamayan nakliye ISB0503176”

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

“Satış ekibi teklifte fiyat iletip booking ekibini maile ekledikten sonra destek alınamıyor derler, oysa müşterinin bizimle nakliye yapma zorunluluğu konusunda bilgisi dahi olmuyor, fiyat tutmayınca işlem ilerleyemiyor vs...”

(.....) → (.....)

“ ...

(.....) hnm derki : oysa müşterinin bizimle nakliye yapma zorunluluğu konusunda bilgisi dahi olmuyor

Cevaben , Çalışmış olduğumuz tüm işlerde müşterilerimiz düzenli , yüklerimizin % (.....) 'lık kısmı (.....) CEVA (.....) ve düzenli bir kaç müşterimiz tarafından organize ediliyor ve göreceğiniz üzere intermodal oranlarımız % (.....) seviyelerinde , böyle bir durumda müşterilerin bilgisi dahi olmuyor ifadesi bana

*garip geliyor , muhakkak arada yeni talepler oluyor müşterilerimizin durumu bilmediği olabiliyor ama dediğim gibi istisnalar geneli yansıtmamalı.
...*

(73) Belge 2-22:

Tarih: 16.07.2020

Konu: "RE: BEKLEYEN IC NAKLIYE RAKAMI"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"

...

Rakamlarını sağlayamadık , iç nakliyeyi yükü kaçırmamak adına kendilerinin yapmasına mücade ettik .

"

...

(74) Belge 2-23:

Tarih: 20.01.2020

Konu: "RE: İç Nakliye Hakkında"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"

...

- (.....) iç nakliyeyi müşterinin kendisi tarafından organize ettiğini ve bu durumda (.....) ile organize olacaklarını iletiler. ..."

(.....) → (.....)

*"...(.....) lojistik gibi kendi nakliyelerini kendileri yapan forwarderlar ile nasıl ilerleyelim? Depo dolulukları oluyor ve depolarında yükleme sonrası bekletip cutoff günü konteynerleri limana aldırıyorlar. (.....) bu hafta nakliyesini bizimle organize etti, ancak lotlu yüklemeleri için kendi tırlarını kullanma konusunda yardımımızı istediler. Nakliye zorunlu olan acenteler ile bu şekilde çalıştıklarını söylediler
...."*

(75) Belge 2-24:

Tarih: 05.05.2020

Konu: "Özel Ekipmanların Taşıma Zorunluluğu"

E-postada adı geçenler: (.....) (CMA CGM), (.....) (CMA CGM)

(.....) → (.....)

"(.....) Merhaba,

Toplantıda bahsettiğim gibi, Reefer için uyguladığımız ve epey başarı sağladığımız taşıma zorunluluğu uygulamasını, özel ekipmanlar için de başlatabilir miyiz ? IG ve OOG yükler için.

Hem de rekabetçi, iyi fiyatlar verebiliriz.

FW'lara da uygulayabiliriz diye düşünüyorum.

Siz değerlendirin, detaylandırmak için görüşürüz.

Teşekkürler.."

I.3.3. MAERSK'ten Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (76) MAERSK'in belgelerde adı geçen çalışanlarının isimleri ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 4: Teşebbüs Çalışanları ve Pozisyonları

(.....)	MAERSK Türkiye İç Proje Yöneticisi
(.....)	Sealand Europa A.Ş. çalışanı
(.....)	Sealand Europa A.Ş. çalışanı
(.....)	Sealand Europa A.Ş. çalışanı
(.....)	Sealand Europa A.Ş. Batı Bölgesi Satış Hesap Yöneticisi
(.....)	MAERSK Satış Müdürü
(.....)	Kuehne + Nagel Ulusal Denizyolu Müdürü
(.....)	Safmarine Türkiye Satış Müdürü
(.....)	Maersk Satış Müdürü
(.....)	Safmarine Bölge Müdürü
(.....)	MAERSK Bölge Ürün Müdürü

(77) Belge 3-1:

Tarih: 20.01.2020

Konu: "RE: CARGO SHIPPING INTERNATIONAL // Gürbulak"

E-postada adı geçenler: (.....) (MAERSK), (.....) (SEAGOLİNE), (.....) (SEAGOLİNE), (.....) (SEAGOLİNE), (.....) (SEAGOLİNE)

(.....) → (.....)

“ ...

Bu arada anlaşma aşamalarında şunu da görüyoruz. (.....) sırf Maersk grubunun tender nı kaybetmemek adına piyasa altında fiyatlar vermiş bize (atıyorum Ambarli da para kazanacak ama izmirden para kaybedecek şekilde Ambarli ile izmiri cover ederim mantığı ile) şu anda bırakın o fiyatları tutturmayı (.....) yaklaşma kısmını bile nasıl tutturcaz ona bakıyoruz. ((.....) ticari olarak ciddi bir risk almış olabilir Maersk grubu olarak kurallarımız var kafamıza göre oradan zarar edelim diğer taraftan kurtarırsak şeklinde bir politikayı istesek de uygulayamayız) Tabi (.....) bu kadar alt fiyatlar verince de nakliyeciler özelinde anlaşmaları araç ayarlamaları vs kalitesini siz benden daha iyi görüyorsunuz ve yaşıyorsunuz.

....”

(.....) → (.....)

*“...İlk 2 yüklemedeki ön taşıma sıkıntılarımız ve performansımızdan dolayı bu haftaki yüklemeyi alamadık, 40*20dc MSC ile organize ediliyor...”*

(78) Belge 3-2:

Tarih: 16.11.2017

Konu: "RE: Maersk Triangulation Hizmet Değişikliği"

E-postada adı geçenler: (.....) (MAERSK), (.....) (KUEHNE)

(.....) → (.....)

“...Kusura bakmayın ancak donebiliyorum. Bizim ic tasıma hizmetimiz rekabetci artik. Musteriler bayagi kullanıyor Ankara özelinde de. Memnunlar. Yeni anlaşmalı bir depomuz var artık ve onu kullanıyoruz. Bu depodan da istifade edebilirsiniz. Yani yine dolu goturup bizim depomuza bosu bırakabilir veya bos alıp dolu Gebze'ye donebilir. Bizim ile kapı tasıma kullanırsanız triangulation da yapılabilir, yani one way fiyatlama yapabiliriz bu durumda. Sizin cekinceleriniz neler? “

(79) Belge 3-3:

Tarih: 18-23.03.2020

Konu: “Fwd: (.....) // MARCH EXPORTS // ISKENDERUN - DJIBOUTI”

E-postada adı geçenler: (.....) (SAFMARİNE), (.....) (MAERSK), (.....) (SAFMARİNE), (.....) (MAERSK)

(.....) → (.....)

“...Benzer case i (.....)'da bu defa sizin tarafla yasadık. Usd (.....)'LT alıcı rakamlarının altında ST fiyat verdiniz ve yükleme yapıyorsunuz. Teklifi geri çekemediniz. Seninle kendi aramızda anlaştık.

(.....) ile görüşüm ve (.....)'ye de (.....)'a verilen usd (.....) düşük rakamı vermekte okey. Revenue manager olarak hatayı kabul ediyor.

(.....), revize teklifle yüklemelere devam edecektir.

(.....)'dan su asamada teklifi geri çekemiyoruz. Biz teklif verince, (.....) da müşteriye teklif gecti.

Bu konunun tekrarlanmayacağını, hassasiyet göstereceğimizi tekrar belirtmek isterim. Bizim için yaşanan bu iki case learning oldu. Takımlara da bu sekilde communice ederiz.

(.....) → (.....)

“...Mailin için teşekkür ederim, ancak neden şirketimizi zarara uğratiyoruz anlam veremiyorum.

1- (.....) konusu: zaten maersk ile çalışıyor ve (.....) bunu çok iyi biliyor buna ramen fiyat alıyor ve daha ucuz fiyatla gidiliyor, ic tasıması da maersk olarak bizde olan bu iş için sadece ocean fiyatı veriyoruz ve ısrar ediyoruz.

Toplam iş (.....) konteynerdir ve (.....) usd düşersek (.....) zarar ediyoruz hali hazırda tasıdığımız bu işte Tekrarlıyorum ki (.....) bu işin (.....) üzerinden maerskle gittigini bile bile size getiriyor!!!

Bu gibi durumlarda yıllardır yaşanan ve tecrübemiz verilen fiyatın geri çekilmesidir.

Fiyatı geri çekilmesinden başka bir opsiyonu doğru bulmuyorum, fiyatı geri çekmez işek bu satıcıları ve brandler arası bakış açisini da olumsuz etkileyecektir.

Benzer durumu geçen ay (.....) ile (.....) de yaşadık ve (.....) fiyatı geri çekti.

2- (.....) konusunda diğer mailine dönüş yapacağım ordan devam edelim ki konular karışmasın seninin için de uygunsa.

(.....) konusunda gereğinin yapılmasını rica ederim.

(.....) → (.....)

“...(.....) in aynı rakamı (.....) sağlanması için (.....) ile görüşmüştüm, son rakam durumunu belirterek mail atıyorum (.....)'a...”

(.....) → (.....)

“...(.....) bu gün konuştuğumuzda (.....) usd fark olduğunu gördük ancak sonrasında Nisan ayındaki anlaşmaların arasında (.....) usd olduğu ortaya çıktı, bu iş Nisanda (.....) konteyner olarak ic tasımalı yüklenecek,

Bu kararınızı gerek şirketin parasal karı gerekse de Satıcılar arasında hakkaniyet olarak değerlendirmenizi rica ederim, zira ilerleyen dönemlerde daha büyük sıkıntılara yol açacaktır. (Herkes herkesin isine girebilecektir)

Parasal :

(.....)

(.....) usd gümrük ten para kazanacağız diye sabah akşam uğrasırken (.....) usd yi bu kadar kolay cebimizden ve haklı olarak vermek doğru değil. (.....) nin satıcısı (.....) ve neden böyle yapıyoruz sorusuna cevabımız yok.

Maersk ile giden bu işi size getiren (.....) uyarıcımıza odullendiriyor olmamızı hiç bir satıcıya anlatamayız ! 8 Senedir Maersk de çeşitli görevlerde çalıştım bu gibi durumların tamamında verilen hatalı fiyatlar geri çekildi ve

Hakkaniyeti sağladık lütfen bu durumu değiştirmeyelim. Bu konuyu bir haftadır konuşuyor olmamız bile Engagmentı dusurdu..."

(.....) → (.....)

"Sana bir konu da danışmak istiyorum, safmarine bizim (.....) ile yaptığımız hali hazırda taşıdığımız ise (.....) usd ocean da (.....) usd de inand da umserquote etti ve fiyatı ısrarla geri çekmiyor is (.....) konteyner misan ayında ve kımay bu işe bile bile girmesine ramen fiyatı geri çekmiyorlar.

Boyle bir durumda ne yapabilirim..."

(80) Belge 3-4:

Tarih: 23-28.08.2020

Konu: "RE: (.....)"

E-postada adı geçenler: (.....) (MAERSK), (.....) (MAERSK), (.....) (MAERSK), (.....) (MAERSK)

(.....) → (.....)

"Arkadaşlar,

(.....) prosesine girip girmememize karar alınmasını sağlayacak bir memo hazırlamamız gerekmektedir.

Bu memoda aklıma gelen işlememiz gereken konuları paylaşıyorum.

Değerli katkılarınızı bekliyorum

(.....)

Herkes fikirlerini düz word dokumana döksün bence.

Sonra yüzyüze tartışalım ve oluşturmaya başlayalım.

İlk toplantıyı 28.08.2019 Çarşamba yapalım, uyar mı?"

(...)

(.....) → (.....)

"(.....) bey merhaba,

Bugünkü toplantıda konuştuğumuz konular ve alabildiğim notlar doğrultusunda dosyada yeşil renkli değişiklikleri yaptım. Konu ile ilgili sizinde aldığınız ek notlar olabilir.

Ayrıca diğer tedarikçilerde doğru olmama ihtimali olan çıkaralım dediğimiz konuları çıkarttım. 10. Maddede (.....) bey yorumunu değiştirmişti o kısımda çıkardım.

Saygılarımla"

(81) Aşağıda "(.....)" adlı Word tablosunda yer alan yeşil renkli ifadeler yer verilmiştir:

- “(.....).”

I.3.4. MSC’den elde edilen Belgeler

- (82) MSC’nin belgelerde adı geçen çalışanlarının isimleri ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 5: Teşebbüs Çalışanları ve Pozisyonları

(.....)	MSC Hukuk Müdürü
(.....)	MEDLOG Genel Müdürü
(.....)	MSC Genel Müdürü
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Genel Müdür Yardımcısı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MEDLOG Çalışanı
(.....)	MSC GENEVA
(.....)	MEDLOG Reefer ve Depo Maliyetlendirme Yöneticisi
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MEDLOG Çalışanı
(.....)	Satis Temsilcisi
(.....)	MSC Şube Müdürü
(.....)	MEDLOG Satış Temsilcisi
(.....)	MEDLOG Çalışanı
(.....)	MSC Hat Yöneticisi
(.....)	MSC Genel Müdür Yardımcısı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı

(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı
(.....)	MSC Çalışanı

(83) Belge 4-1:

Tarih: 10-11.06.2020

Konu: "REKABET KANUNU HAKK"

E-postada adı geçenler: (.....) (MSC), (.....) (MEDLOG), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (MSC),

(.....) → (.....) ve (.....)

“(.....) bey, (.....) bey merhaba,

"Müşterilere kara yolu ile taşımanızı Medlog ile yaparsanız lokallerde indirim veririz "şeklindeki satış, politikamızı rekabet hukuku açısından değerlendirdik. Kanunun ilgili maddesi şöyle;

...

Firmaların müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek ve maliyetleri düşürmek için bu şekilde hizmet veya ürünü birbirine bağlamaları her durumda rekabet ihlali oluşturmuyor. Bir hizmetin verilmesini başka bir hizmetin de alınması zorunluluğuna tabi tutmak ve bu yolla rakiplerin piyasa dışında tutulması, piyasanın kapatılması, yeni oyunculara giriş engelleri yaratılması veya alıcılara zarar verilmesi rekabet kanunu açısından ihlal olarak kabul edilmektedir.

Bizim satış, politikamızın bir zorunluluk içermediğinden -müşteri dilerse başka bir kara nakliye firması ile çalışabilir-rekabet hukuku açısından bir risk yaratmadığını düşünüyorum. (.....).

İyi çalışmalar”

(.....) → (.....)

“Günaydın arkadaşlar,

Aşağıdaki konunun gündemimize gelme sebebi, Mersin li bir nakliyecinin , Utikad a yaptığı bir şikâyet.

Öğrendiğimize göre şikâyet edilen konu da hatlar, kendi iç nakliyelerini sattırabilmek için muhterilere lokallerinde indirim teklif ederek, hâkim pozisyonlarmış haksız rekabete alet etmeleri iddiası.

Buradaki en önemli avantajımız, hat olarak MEDLOG gibi kendi satış, ekibi olan, tüm piyasaya hizmet verme hedefinde olan ayrı bir şirketimizin olması.

MAERSK ve CMA ne yazikki bizim kadar şanslı degil.

(.....).

Burada önemli olan; aslında gizlilik içeren şirketin ticari stratejisini müşteriyle paylaşmamak... iç iletişimimizin kuvvetli olması ve içerideki açıklık ilkemiz yanlış yorumlanmamalı...

Bu hatayı bizim satışçılarımızın yaptığını düşünmüyorum. Eğer siz de benim gibi emin iseniz sorun yok, emin değil iseniz bunu konuşmamız lazım.

(.....)'un araştırması sonucu edindiğimiz bilgi; Utikad gündeminde olan konunun Arkas ile ilgili bir konu olduğu, MSC+Medlog ile ilgili olmadığı, taam tersine piyasada olumlu örnek olarak gösterildiğimiz seklindedir.

Dilerseniz, bir sonraki BM toplantısında konunun üzerinden geçebiliriz.

Tşkler

(.....)”

(84) Belge 4-2:

Tarih: 06.07.2020

Konu: “2020 Haziran Taşıma Adetleri”

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....) (MEDLOG)

(.....) → (.....)

“Merhaba (.....),

Proforma hali ile Haziran 2020 taşıma adetleri ekteki gibidir.

Ayrıca kiralık araçların yaptığı taşımalar özvarlık altında gösterilmiş olup bütçe bu şekilde verilmiştir.

Bilgilerinize arz ederim.

Saygılımla,

KARAYOLU

Karayolu (Haziran 2020) (.....) adet ve (.....) TL kar

Adetsel olarak,

Özvarlık 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Taseron 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Toplam 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Parasal olarak,

Özvarlık 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Taseron 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Toplam 2019'a göre (.....)

2020 bütçeye göre (.....)

Özvarlık oranı (.....)

...”

(85) Belge 4-3:

Tarih: 01.07.2020

Konu: “RE: Ömerli ithalat satış, çalışması”

E-postada adı geçenler: (.....) (MSC) ve (.....) (MSC)

(.....) → (.....)

“Günaydın;

İthalat in öncelikli listesine baktık

(.....)

Bu müşterilere baktıktan sonra arkadaşlarım yorumlan da şöyle oldu ;

(.....).

Müşteri aramaları sonucunda yine aynı noktada olursak olayı cazip kılmak için,

(.....)

...”

(86) Belge 4-4:

Tarih: 31.01 - 03.02.2020

Konu: "Re: LOGISTIC FROM/TO YARIMCA

E-postada adı geçenler: (.....) (MSC GENEVA), (.....) (DPWORLD)

(.....)

(87) Belge 4-5:

Tarih: 28.03.2018

Konu: "İstanbul Liman - Gebze Depo & Gebze Depo - İstanbul Liman Bos, Donusjer Hakkında"

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....) (MSC), (.....) (MEDLOG)

(.....)→ (.....) ve (.....)

"Merhaba,

Ekli listede Ocak -Şubat - Mart dönemine ait Ambarlı Liman ithalat çıkış - Gebze Medlog Depo boş dönüş ve Gebze Liman dolu çıkış - (.....) Depo boş dönüş. Medlog organizasyon taşıeron taşıma bilgileri yer almaktadır.

Bu bilgiler doğrultusunda ilgili araçlara tekrar Medlog taşıma isi verilmesi için ilgili boş dönüşlerin bırakılmaları mi sağlanmıştır,

eğer öyle ise konu eşlemelerin kontrol edilip listede belirtilmesini rica ederim.

Karşılığında Medlog işi verilmeyen ve nakliyecinin kendi bıraktığı konteynerler varsa bunlara karşılık olarak konteyner başı (.....) USD + KDV masraf yansıtmanın ilgili

nakliyecilere yapılması konusunda bilgilerinizi rica ederim.

İyi çalışmalar."

(88) Belge 4-6:

Tarih: 02.06.2020

Konu: "MEDLOG / MSC"

E-postada adı geçenler: (.....) (MSC), (.....) ((.....))

(.....)→ (.....)

"(.....) Hn merhaba

*Cuma sabah yanaşacak olan gemimizde toplam (.....)*40 konteyneriniz vardır.*

Son taşımanın Medlog ile yapılması durumunda lokalleri her zamanki gibi indirimli olarak yansıtacağız.

Teyidinizi rica ederim."

(.....)

"Varış. 06.06 cumartesi günü iç taşıma sizdedir, proforma indirimleri ricamızdır,"

(89) Belge 4-7:

Tarih: 03.06.2020

Konu: "ANTALYA /(.....)"

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....) (MEDLOG)

(.....)→ (.....)

"(.....) Bey Merhaba,

2019 sonunda görüşmeye başladığımız (.....) işlerini 2020 başında yapmaya başlamıştık.. (.....). Daha çok (.....)Tu partiler halinde bize is veriyorlardı. Yolda olduğunu öğrendiğimiz büyük bir parti için bayram öncesinde sıkıştırmaya başladık. Antalya'ya bu Cumartesi gelecek olan gemideki toplamda (.....)'hc olacak ve son taşımalarını biz yapacağız.

Bugüne kadar (.....) iş olacak.

da bildirmiş bulunmaktayız, genel merkezden hedef rakamlar için olumlu donus alamadığımız için yükler rakiple gelmiştir.

*2019 da spot Libya yüklerinin olduğunu öğrenmiştik, ancak 2020 de periyodik olarak görüşmelerimizde bu trafiği sorguladığımızda, suanda bu spot trafiğin olmadığını dönüşünü aldık.

*Firmanın bu sene Amerika'dan (.....) ile bir ithalatı olmuştur, (.....) yanlılıkla Ambarlı MSC ile planlamıştır firmaya bildirdik bunu revize edeceklerdir. Bizler de acentemize bilgi verdik, (.....)'nin yeni temsilcisi ile görüşeceklerini bildirdiler.

...”

(94) Belge 4-12:

Tarih: 20-27.03.2020

Konu: “FW: (.....) hakkında”

E-postada adı geçenler: (.....) (MSC), (.....) (ASYAPORT), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (ASYAPORT), (.....) (ASYAPORT), (.....) (ASYAPORT), (.....) (ASYAPORT)

(.....)

Merhaba (.....) Bey,

(.....) ile ilgili dün konuştuğumuz konuyu ve detayını sizlere aktarmak isterim:

İhracat : (.....) teu

İthalat : (.....) teu

Toplam : (.....) teu

Firma , bu hacmi ile MSC Turkiyenin (.....)'den sonra en büyük ikinci müşterisi , Medlog Turkiyenin ise en büyük müşterisidir.

(.....) firması 2019 yılında ortalama (.....) gün ardiye süresi ile bize yaklaşık (.....) TL ardiye odemiştir.

Firma bizden ardiye konusunda elindeki kosullara ilave destek talebinde bulunmuştur.

...

3-navlun farkı sebebiyle rekabete kısmî de olsa ithalat yük kaydırmaması; (yılıda 1000 konteyner bile ucuz navlun sebebiyle (.....)'in itirazına rağmen yükleyicisi tarafından Ambarlıya gönderilirse , grup olarak ciro bazında kaybımız min. USD (.....) olacaktır : Navlun+liman gelirleri+Medlog nakliyesi. Bu ihtimalin önüne geçebilmek adına bir tedbir olacağını düşünüyoruz.)

4-Kendi piyasasındaki rekabetten daha az etkilenmesi (Türkiyede faaliyet gösteren (.....) vb rakiplerinin (.....) hacminden pay alabilmesi , bölge olarak bizleri olumsuz etkileyecektir.)

5-Rakip armatör ile İstanbul'a inen yüklerini de Medlog'a ile taşıması (yıllık (.....) konteyner x (.....) usd = (.....) USD ciro hedeflenmektedir)

6-Mevcut karanakliye fiyatlarımızın artırılması (Halihazırda (.....) tl olan fiyatın , (.....)tl ye çıkarılması ile , hem ciro artışı hem de kârlılıkta (.....) TL artış hedeflenmektedir.)

7-Navlun farkları sebebiyle İHRACATTA taşıyamadığımız yüklerde bize navlun farkına rağmen ekstra yük cevirmesi (Bilhassa İngiltere ve Çin ihracatlarında navlun farkımıza rağmen destek talebimizi iletiyor olacaktır)

...

Bu noktada sizlerden; 2020 Yılı için toplam ardiye tutarının: (.....) TL ile yıllık bazda fiक्सlenmesi konusunda desteğinizi rica ederiz.

....”

(.....)

Ben anlamadım,,

(.....)in 2020 de yükleri artacak, ihracatlarını da Asyaport a çevirecek ve dolasıyla bunlar içinde extra bir favor istiyor diyorsun?

Ok diyoruz,, ancak aşağıdaki yazıda ben 2020 yılında su kadar bir yuk artışı olacak gormuyorum,, sadece gordugum tekrar Asyaport tan ilave indirim,,

Asyaport olarak gerektiği kadar indirim yaptık,,

7 gun free artı yönetmelikle de x ray, muayene hizmetlerinde %(.....) indirim yapıldı,, operasyonel yaptıklarımız hariç,,

(.....),,

Ltf bu konuyu netleştirelim,,

Kim ne istiyor?

İyi haftasonları,,

(.....).”

(.....)

“(.....) Bey selamlar tekrar,

Bu teklifimiz ile birlikte hedeflenen artış aşağıdaki gibi olacaktır:

MSC	2019	2020	NOT
MSC İTHALAT - TEU	(.....)	(.....)	(.....)
MSC İHRACAT - TEU	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM MSC TEU	(.....)	(.....)	(.....)
MEDLOG			
MEDLOG TASIMA ADEDİ - İTH	(.....)	(.....)	(.....)
MEDLOG TASIMA ADEDİ - İHR	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM MEDLOG ADEDİ	(.....)	(.....)	(.....)

Sağlayacağımız bu ilave destek ile (.....) Grubu ile iş hacmimizdeki artışı 2020 yılında da sürdürmeyi hedefliyoruz.

Firmanın , bugünün olumsuz kosullarında dahi buyume ve yatırıma yönelik beklentileri olumlu.

Bu şartlarda firmanın olumlu beklentisi bizler için çok önemli.

Bu Asyaport adetlerimize de artış yonunde yansıyacaktır.

MSC ile navlun tarafında , bazı bolgelerde 2020 ile beraber rekabetle aramızda navlun farkı açıldı. Buna rağmen firmadan iyi destek almaya devam ediyoruz.

Bu konuda desteğiniz tüm grubumuz açısından önemli olacaktır.

Saygılarımla,”

(.....)

“Şimdi daha net ,,

Son olarak bu artışı sağlayamazsak, peşinen vermiş olduğumuz indirim kaybımız gunun sonunda nasıl olacak?

Slm”

(.....)

“(.....) Bey iyi haftalar

Belirttiğimiz bu adetler gerçekleşmezse zaten grubumuza etkisi ardiye için sunulan destekten cok daha yuksek olacaktır. Öte yandan adetler dusuk

seyrederse zaten 2019 yılındaki kadar ardiye de oluşmaması kuvvetle muhtemeldir.

Hep birlikte yukun artarak devamlılığını sağlamak için bu teklifi gündeme getirmekteyim.

Yine de hedeflediğimiz bu buyume gerçekleşmezse, ardiye için sağlanan (.....) için; MSC, Medlog ve Asyaport olarak muhakkak bu maliyetin değerlendirmesini yapacağız günün sonunda.

İyi çalışmalar dilerim”

(.....)

“(.....) Bey Merhaba,

Firmaya sunacağımız teklifimiz sizler için de uygun ise , bu doğrultuda ilerleyebilir miyim ?

“Bu noktada sizlerden; 2020 Yılı için toplam ardiye tutarının: (.....) TL ile yıllık bazda fişlenmesi konusunda desteginizi rica ederiz.”

Saygılarımla ,”

(.....)

“Sevgili (.....),,

Daha önce de sormuş olduğum ve netleşmesi gereken konular var? bu sekliyle ilerlersek havada kalacaktır,,

*bu fişlenen meblağ ne zaman tahsil edilecek?

*2020 yılı sonunda ilgili firma taahhüt unu yerine getiremez ise, yapmış olduğumuz favor ın telafisi nasıl olacak?

Slm”

(.....)

“(.....)Bey selamlar,

(.....)aslında 2019 yılında ödediği ardiye bedeli için bizlerden geriye donuk (.....)% indirim talebinde bulunmudu.

Biz peşinen indirimi vermek yerine, karşılığında aynı işlerin devamını garanti altına almak ve ilave olarak Medlog ve MSC için ek fayda sağlamaya yönelik bir teklif sunuyoruz.

Peşinen indirim vermek yerine , hem yukun devamlılığının garantisini sağlamayı hem de ilave kazanım elde etmeyi hedefliyoruz.

*bu fişlenen meblağ ne zaman tahsil edilecek?

Uygulama için 3 önerim mevcut:

(.....)

Eğer adetler beklendiği gibi gitmez ve hedeflediğimiz kazanımları elde etmeksek, son 2 ayda ardiyede mevcut kosullarımızı “zararımızı telafi edecek sekilde faturalayacağımızı firmaya bildireceğiz”.

Halen acıkta kalan meblag olursa da, sizlerin takdir edeceğiniz sekilde 3 grup şirketimiz arasında (MSC, Asyaport ve Medlog) bu bedel paylaşılabilir.

Saygılarımla ,”

...

(.....)

“(.....),slm,

Bu anlaşma çok sağlıklı değil ,, ve aşağıdaki açıklamaların da tatmin edici değil,, bana gore,,

Altalarına yazdım,,”

(.....)

"(.....) Bey merhaba,

Dün akşamki gorusmemiz üzerine teklifimizi asagidaki gibi sunacagiz:

eger hedeflenen adetler gerçekleşmezse?

-sene sonunda hedeflenen adetler gerçekleşmezse anlaşma iptal olacaktır.

Teklifimizde bu koşulu bildireceğiz.

Herhangi bir sebepten ötürü hedeflenen adet gerçekleşmezse, şu anki mevcut uygulamamıza geri dönelecektir.

(.....).

Saygılarımla,"

(.....)

"Sevgili (.....),,

Olay budur,,simdi doğru bir yere geldik,,

Sadece son olarak,,bu gorusmelerimiz 2020 yılı için, son satırda 2019 geriye

donuk bir talep varmış gibi anlaşılıyor,,

2019 yılına, yani geriye donuk bir geri ödeme olmaz!

Tskler,,

Slm"

(.....)

"Teşekkürler (.....) Bey

Doğrudur, konu 2020 yılına yöneliktir.

2019 a dair kesinlikle kapsayıcılığı yoktur.

Saygılarımla"

(95) Belge 4-13:

Tarih: 17.07.2020

Konu: "(.....) nın asyaport ta tahliye edilecek yukleri hakkında.."

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....) (ASYAPORT), (.....) (MSC), (.....) (MSC), (.....) (MEDLOG), (.....) (MEDLOG)

(.....)→(.....)

"Merhaba Arkadaslar,

(.....) firmasının asagıda tahmini olarak verilen adette yuku Asyaport ta tahliye edilip Adana fabrikasına demiryolu ile tasınmak uzere anlasılmıstır.

şu anda toplamda (.....) rezervasyonu olan konteyner var. toplam (.....) şeklinde.

Belli olan gemiler. (.....)

Konu yuklerin kazanılması için özel sartlar saglanmıstır.

Musteriye tek fatura Msc tarafından olusturulacaktır;

Asyaport Msc ye ; free-out usd (.....)- gate-out usd (.....) + kdvd , isps usd (.....) fatura edecektir..

Ayrıca ardiye fatura edilmeyecek olup x-ray, inspection vs gibi gumruk gereksinimi gibi ilave hizmetler dogarsa fatura edilecektir.

Medlog Msc ye ; nakliye bedeli olarak ; usd (.....) + kdvd fatura edecektir.

Medlog un Asyaport a yansıtacağı tutar (.....) Bey ile son kez teyidlesilip karar verilecek.

Bilginizi ve faturalamada aksama olmaması için ilginizi rica ederim.

Selamlar,"

I.3.5. ASYAPORT'tan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (96) ASYAPORT'un belgelerde adı geçen çalışanlarının isimleri ve teşebbüsteki pozisyonlarını gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 6: Teşebbüs Çalışanları ve Pozisyonları

(.....)	Planlama Müdürü
(.....)	Genel Müdür

- (97) Belge 5-1:

Tarih: 06.08.2020

Konu: "Fwd: ASYAPORT // (.....)"

E-postada adı geçenler: (.....) (ASYAPORT), (.....) (ASYAPORT)

(.....)→(.....)

"(.....) iyi günler

(.....) ile kurduğumuz ile_şim sonucu gemilerini bizim limanımıza ge_rmelerini sağladık.Yıllık (.....) tonluk ilave iş hacmi sağlayacağız.İlk gemi 1 hafta içinde gelecek.

Ara nakliye işinide Medlog yaparsa fiya_a indirim yapacağımızı belirterek, taşımayıda Medlog'un yapmasını sağladık.

...

- (98) Belge 5-2:

Tarih: 05.08.2020

Konu: "Re: (.....)Taşımacılığı Hkk"

E-postada adı geçenler: (.....) (ASYAPORT), (.....) (MEDLOG)

(.....)→(.....)

"(.....) ile anlaştık.Yıllık (.....) ton yük getirecekler.Haftaya ilk gemi gelecek.Benden nakliyede indirim istediler.Liman olarak (.....) tl/ton fiyatımı (.....) tl/ton yaptım.Senden ilave indirim istemeyecekler.

Hayırlı olsun."

(.....)→(.....)

"(.....) selam,

Hayırlı olsun. (.....) tl/ton olarak anlaştık bizde. İlk gemi deyatlarını ilettili (.....) Bey."

- (99) Belge 5-3:

Tarih: 20.07.2020

Konu: "(.....) DÖKME"

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....) ((.....))

(.....)→(.....)

"(.....) abi selam,

Asyaport'tan yapacağın dökme taşımalarda eğer nakliyenin Medlog olarak ben yaparsam liman tahliye fiyatın (.....) tl yerine (.....) tl olacak. Böylece fabrikana yapacağın taşımalarda bana gemi taşıması verdiğinde seni grup olarak desteklemiş olacağız. Bu güzel teklife karşılık taleplerini bekliyoruz olacağız. İyi çalışmalar."

(100) Belge 5-4:

Tarih: 09.04.2020

Konu: “(.....) TAŞIMA FİYATI”

E-postada adı geçenler: (.....) (MEDLOG), (.....)

(.....)→ (.....)

“(.....) hanım merhaba,

Bu hafta gelecek olan geminizin taşınması için fiyatımızı aşağıda paylaşıyorum. Medlog ile taşıma yaptığınız gemilerde 1 (.....) tl olan liman taliye fiyatınız (.....) tl olacaktır. Bu geminin ödemesini yaptığınızdan dolayı sonraki gemiden taliye fiyatınız (.....) tl düşüp hesaplanacaktır, bilginize.

Nakliye fiyatınız : (.....) tl/ton+kdv”

I.4. Değerlendirme

(101) Başvuru konusu iddialar, konteyner hat acentelerinin liman sahası dışında lojistik hizmeti sunan teşebbüslere yönelik uyguladıkları dışlayıcı eylemlere odaklanmaktadır. Söz konusu eylemler 4054 sayılı Kanun’un 6. maddesi kapsamında değerlendirilmekte olup bu eylemlerin Kanun kapsamında ihlal oluşturması ancak eylemi uygulayan teşebbüsün hâkim durumda olması ile mümkündür. Bu bakımdan öncelikle haklarında inceleme yapılan teşebbüslerin faaliyet gösterdiği pazarlarda hakim durum olup olmadıklarına dair analizlere yer verilecektir. Daha sonra incelemenin tam olarak yansıtılabilmesi bakımından, şikâyet konusu iddiaları da içerecek şekilde ilgili pazarlardaki olası rekabet karşıtı eylemler değerlendirilecektir.

I.4.1. Hâkim Durum Analizi

(102) Hâkim durum kavramı, 4054 sayılı Kanun’un 3. maddesinde; “Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü” olarak tanımlanmıştır. Bu tanım çerçevesinde, rekabetçi baskılardan belirgin şekilde bağımsız davranma gücüne sahip olan bir teşebbüsün hâkim durumda bulunduğu kabul edilmektedir. Nitekim rekabetçi baskılardan bağımsız davranabilen bir teşebbüs, fiyatlarını kârlı bir şekilde rekabetçi düzeyin üzerine çıkarabilme ve belirli bir süre boyunca bu düzeyde sürdürebilme imkânına sahiptir.

(103) Bir teşebbüsün hâkim durumda olup olmadığının değerlendirilebilmesi için ilgili pazar(lar)ın belirlenmesi gerekmektedir. Mevcut dosyada ikili bir pazar tanımı yapılmıştır. Ara hizmet olarak limanların da devrede olduğu dikey ilişkide, limanların iddia konusu eylemlerin doğrudan tarafı olmadığı dikkate alınarak limanlar bakımından ek bir ürün pazarı tanımı yapılmamıştır²¹. Bu çerçevede, üst ürün pazarı “düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı faaliyeti” olarak, alt ürün pazarı ise “kara yolu ile yapılan konteyner taşımacılığı hizmetleri pazarı” olarak belirlenmiştir. Bu ayırım, üst pazardaki pazar gücü kullanılarak alt pazardaki etkin rekabet ortamının bozulması kaynaklı iddiaları açıklığa kavuşturmak bakımından gereklidir. Bu gerekliliğin dikey bütünleşik teşebbüs yapılarının da göz önünde bulundurulduğu mevcut dosya bakımından uygun olduğu değerlendirilmektedir. Ek olarak, sektörde ticari ilişkinin yönünün üst pazardan

²¹ Asyaport’ta yapılan incelemede elde edilen bazı belgelerde, taşımanın MSC’nin lojistik firması Medlog tarafından yapılması durumunda Asyaport “liman tahliye fiyatı”nda indirim yapılacağı ifadelerine yer verilmiştir. Bu durumun MSC’nin TIL aracılığı ile ASYAPORT yönetiminde elde ettiği ortaklık dolayısıyla mümkün olduğu değerlendirilmiştir. Konu hakkındaki gerekli değerlendirmeler ilerleyen bölümlerde yapılacak olup bu durumun liman hizmetleri bakımından ayrı bir ürün pazar tanımı yapılmasını gerektirmediği sonucuna ulaşılmıştır.

alt pazara doğru gerçekleşmesi dolayısıyla hâkim duruma ilişkin tespitlerin üst pazar bakımından yapılması gerektiği değerlendirilmektedir.

- (104) İlgili coğrafi pazarın belirlenmesinde de benzer dinamikler dikkate alınmış ve iddia konusu ihlal eylemlerinin odaklandığı bölgeden²² bağımsız bir tanımlama yapılmamıştır. Buna ek olarak Kurulun geçmiş kararlarında yer verilen coğrafi pazar tanımları da dikkate alınmıştır. Liman sahası dışında lojistik hizmeti sunan teşebbüslerin pazardan dışlanıp dışlanmadığı iddiası incelendiğinden, bölge olarak "Kuzeybatı Marmara Bölgesi"nin incelenmesi gerektiği kanaati oluşmuştur. Nitekim operasyonel olarak söz konusu lojistik firmalarının odak noktasının lokal yükler olduğu dikkate alındığında, hakim duruma ilişkin tespitlerin birbirlerine ikame olarak nitelendirilebilecek limanlarda elleçlenen lokal yükler bakımından tespit edilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.
- (105) Bu kapsamda hâkim durumun en önemli göstergesi olarak kabul edilen pazar paylarının incelenmesi gerekmektedir. Mevcut dosya kapsamında limanlarda elleçlenen lokal yükler TEU cinsinden dikkate alınmış ve teşebbüs bazında pazar payları hesaplanmıştır.

Şekil 1: 2015-2020 Dönemi Kuzeybatı Marmara Bölgesinde Elleçlenen Lokal Dolu Konteyner (TEU %)

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Kuzeybatı Marmara Bölgesi Limanlarından Elde Edilen Bilgiler

- (106) Yukarıdaki grafik beş yıllık bir dönemi kapsayacak şekilde ve Kuzeybatı Marmara bölgesinde yer alan limanlarda elleçlenen lokal yükler esas alınarak oluşturulmuştur. Hakkında inceleme yürütülenlerden MSC 2015-2020 döneminde yaklaşık (.....) ile (.....) arasında değişen oranlarda pazar payına sahip teşebbüs konumundadır. Bu teşebbüsü (.....) ile (.....) aralığında paylara sahip MAERSK takip etmektedir. ARKAS ve CMA CGM ise (.....) eşliğinin altında ve yakın paylara sahiptir. Pazarda faaliyet gösteren çok sayıda acente bulunmakta ve bu teşebbüsler yaklaşık olarak pazarın %45'ine yakınına sahiptir.
- (107) Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz'da "Bir teşebbüsün hâkim durumda bulunduğu dair delil teşkil eden belirli bir pazar payı eşiği yoktur. Bununla birlikte, aksini gösterecek bir durum söz konusu değilse, Kurul'un yerleşik uygulamasında %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olması ihtimalinin düşük olduğu kabul edilmekte, bu düzeyin üzerindeki pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise daha detaylı bir incelemeye gidilmektedir" denilmektedir. Bu doğrultuda hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerin pazar paylarının son beş yıllık dönem esas alındığında %40'lık eşiğin altında seyrettiği görülmektedir. Dolayısıyla söz konusu teşebbüslerden herhangi birinin ilgili pazarda hâkim durumda olduğuna ilişkin bir tespit yapmak mümkün görülmemektedir.

²² İddialarda bu bölge Ambarlı limanı olarak geçmektedir.

I.4.2. Rekabet Karşıtı Eylem İddialarına İlişkin Değerlendirme

- (108) Bir önceki bölümde ifade edildiği üzere hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerden herhangi birinin hâkim durumda olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum hâkim durumun kötüye kullanılması başlığı altında değerlendirilebilecek iddiaların da geçersiz olmasını beraberinde getirmektedir. Nitekim teşebbüslerden herhangi birinin pazar üzerinde belirgin bir etkisinin bulunduğunu ve/veya pazara ilişkin iktisadi parametreleri rakiplerinden bağımsız bir şekilde belirlediğini iddia etmek mümkün görülmemektedir.
- (109) Bununla birlikte, incelemenin tam olarak yansıtılabilmesi bakımından iddiaları da içerecek şekilde olası rekabet karşıtı eylemler bu bölümde değerlendirilmektedir. Bu noktada ilk olarak teşebbüsler arası koordinasyonun ve/veya anti rekabetçi herhangi bir eylemin varlığı dosya mevcudu bilgi ve belgeler aracılığı ile sorgulanacaktır. Daha sonra Kanun'un 6. maddesi kapsamında iddia edilen ve "bağlama/paket satış", "yıkıcı fiyat", "fiyat sıkıştırması", "münhasır sözleşmeler" gibi başlıklar altında toplanabilecek uygulamaların varlığı araştırılacak ve olası dışlayıcı eylemler değerlendirilecektir. Söz konusu eylemlerin değerlendirilmesinde teşebbüslerde gerçekleştirilen incelemelerde elde edilen bilgi/belgeler kullanılacaktır. Daha sonra ise olası anti-rekabetçi uygulamalarda gerçekleşmesi beklenen ticari/finansal çıktılar değerlendirilecektir.
- (110) **I.4.2.1. Genel Olarak 4. Madde Kapsamında Yapıldığı İddia Edilen Eylemlere İlişkin Değerlendirme**
- (111) Öncelikle belirtmek gerekir ki dosya mevcudunda düzenli hatlarla konteyner taşıyan teşebbüslerin Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir eylem yürüttüklerine ilişkin herhangi bir bilgi ve/veya belge bulunamamıştır. Aksine söz konusu ürün/hizmet sunumunda sadece Türkiye pazarı bakımından değil küresel anlamda da ciddi bir rekabetin yaşandığı anlaşılmaktadır. Bu durum olası hâkim durum iddialarının değerlendirilmesinde alternatif konteyner hat işleticilerinin mevcudiyeti ve sektörde tek tip bir uygulamanın hayata geçirilmemesi noktasında önem taşımaktadır.
- (112) ARKAS'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler incelendiğinde:
Belge 1-2'de;
"Şubat sonu itibariyle petrolün de düşmesiyle beraber zaten fiyatlarda esneklik göstermeye başladık, Mart ayında bu daha da arttı..."
ifadesi ile petrol fiyatlarının yük taşıma maliyetlerine olumlu etkisi ile birlikte fiyat konusunda daha esnek davranabildikleri görülmektedir. Belge 1-4'te;
"Rakip ile yükleme yapan 42 müşteri aranmış olup detaylarımız ve rakamlarımız iletilmiştir. Rakip ile giden önemli müşterilerden (.....) hem İstanbul hem de Bursa Libya rezervasyonları gelmeye başlamıştır."
ifadesi ile İstanbul pazarında rakip müşterilerin elde edilmeye çalışıldığı ve önemli bir müşterinin de bu kapsamda ARKAS'a kazandırıldığı görülmektedir.
- (113) Belge 1-5'te yer alan tabloda "potansiyel müşteri sayısı", "fiyat verilen müşteri sayısı" ve "kazanılan müşteri sayısı" gibi kolonlara yer verilerek karayolu lojistik sektöründe de ciddi bir rekabet yaşandığı görülmektedir. Örneğin İstanbul Avrupa yakasındaki 186 potansiyel müşteriye teklif verilmiş ve bu müşterilerden 7 tanesi kazanılmıştır.
- (114) MAERSK'de yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler incelendiğinde:

Belge 3-1'de;

*"...İlk 2 yüklemedeki ön taşıma sıkıntılarımız ve performansımızdan dolayı bu haftaki yüklemeyi alamadık, 40*20dc MSC ile organize ediliyor..."*

ifadesi ile ihraç yüklerde karayolu taşımasının hat taşımasında iş kaybettirebildiği ve söz konusu işin rakip firmaya kaydığı anlaşılmaktadır.

(115) MSC'de yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler incelendiğinde:

Belge 4-11'de;

"Yani ilk 6 ay ortalama (.....) TEU gibi bir yük kacırdığımızı öngörüyoruz."

"Bunların ana sebebi, İlk yarıda İtalya ve West Med bölgelerinde hedef fiyatı tutturamayışımızdır."

"...genel merkezden hedef rakamlar için olumlu donus alamadığımız için yükler rakiple gelmiştir."

ifadeleri ile hat taşımacılığında hedef fiyatların sağlanamaması durumunda müşterilerin rakip teşebbüslerden hizmet aldıkları görülmektedir.

(116) Belgeler genel olarak değerlendirildiğinde, hakkında inceleme yapılan teşebbüslerin gerek konteyner hat taşıması gerekse karayolu nakliyesi konusunda rekabet halinde oldukları anlaşılmaktadır. Bu durumun bir istisnası olarak MAERSK'in karayolu nakliyesinde sahip olduğu bir iştiraki ve/veya ortaklığının bulunmaması gösterilebilir. Ancak özellikle Belge 3-1'den görüleceği üzere, karayolu nakliyesindeki müşteri memnuniyeti ile hat taşımacılığı hizmetleri arasında yakın bir ilişki mevcuttur. Bu kapsamda MAERSK'in de Belge 3-4'te belirtildiği üzere karayolu nakliyesi hizmeti sağlamaya yönelik çalışmaları bulunmaktadır. Söz konusu belgede neden lojistik hizmetlere girilmesi gerektiği *"sahada lojistik ekibimizin olmaması nedeni ile yaşadığımız kayıpları önleyebilme"*, *"çok daha kaliteli lojistik hizmet"*, *"etkin triangulation yapabilme ve karlılığı çok üst düzeye çekebilme"* gibi ifadelerle anlatılmaktadır.

(117) Dikey ilişkinin önemine atfen ARKAS'tan elde edilen Belge 1-6'da yoğun dönemlerde yaşanan araç tedarik sorunlarının yükün gemiye yetiştirilememesi ile sonuçlanabileceği, bu gibi durumların önüne geçebilmek açısından lojistik planlamanın iyi bir şekilde yapılabilmesi ve gerektiğinde rakip depo araçlarının da devreye sokulabildiği anlaşılmaktadır. Lojistikte yaşanabilecek bu yöndeki aksaklıklar grup şirketlerine uzun vadede müşteri kaybı şeklinde yansiyabilecektir. Yine ARKAS'ta elde edilen Belge 1-7'de;

"...gabari dışı taşımalarında hiç bir şekilde uygun maliyet , ucuz maliyet veriyor diye yabancı nakliyecilere iş veremeyiz. Buna ait sonuçları kötü olan bir örneği 2 sene önce güney bölgede yaşadık. Tekrarına izin vermeyelim lütfen"

denilerek Arkas Lojistik'in diğer nakliye firmalarından alınan taşıma hizmetlerinde seçici olması ve salt maliyet kaynaklı hareket etmemesi gerektiği anlaşılmaktadır. Burada müşteri karayolu nakliyesinde müşteri memnuniyetinin öneminin göz ardı edilmemesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır.

(118) Bu bilgiler inceleme konusu sektörlerde olası rekabet karşıtı eylemlerin tüm grup şirketlerine etki etme potansiyelini göstermektedir. Konteyner hat işletmeciliği, liman ve lojistik hizmetleri içine alan bu dikey ilişkide, iddia konusu eylemler alt pazara

yöneltmiş ve Kanun'un 6. maddesi kapsamında değerlendirilen dışlayıcı uygulamalara dikkat çekilmiştir. Bir sonraki bölümde söz konusu iddialar teşebbüs bazında ve iddiaların türüne göre gruplandırılarak incelenecektir.

I.4.2.2. Karayolu ile Taşınan Konteynerlerin Zorlayıcı, Münhasır ve/veya Teşvik Edici Şartlarla Taşındığı İddiasına İlişkin Değerlendirme

(119) ARKAS'ta yapılan incelemede elde edilen Belge 1-3'te;

"Nakliye Arkas Lojistik ile yapılıyor, blokeyi kaldırabiliriz."

ifadesi yer almaktadır. E-posta'da konuyu açıklayıcı net bir ibareye yer verilmese de bu durumun ARKAS'ın lojistik faaliyetlerini teşvik edici nitelikte olabileceği değerlendirilmektedir.

(120) Öte yandan Belge 1-8'de müşteriye;

"Antrepo için çalıştığınız karayolu nakliyesi firması var ise onunla organize etmeniz fiyat bakımından daha uygun ve rekabetçi olur"

denilerek ARKAS'ın karayolu nakliyesi konusunda müşteriye alternatif yol sunduğu görülmektedir. Dolayısıyla ARKAS bakımından iddianın gerçeği yansıtmadığı öne sürülebilecektir.

(121) CMA CGM'de yapılan incelemede elde edilen belgelerden özellikle "reefer" tipi konteynerlerin karayolu taşımalarında CMA CGM ile çalışılmasının zorunlu tutulduğu anlaşılmıştır.

(122) Konuya ilişkin çok sayıda belge elde edilmiştir. Örneğin 21.1.2020 tarihli Belge 2-6'da;

"Şubat ayı itibari ile gensetli taşımalar CMA CGM ile zorunlu hale getirecek . Bu bağlamda gensetli işlerimiz de artacaktır ,.."

21.1.2020 tarihli Belge 2-4'te;

"Reefer taşımaları öğrendiğimiz kadarı ile bu hafta zorunlu hale getirildi."

ve 24.1.2020 tarihli Belge 2-5'de;

"Yonemin almış olduğu karar ile 01 Şubat 2020 tarihi itibariyle on taşımalı ihracat yüklemelerinde GENSETLİ/GENSETSİZ bütün reefer taşımalarına ait nakliye hizmetinin tarafımızdan yapılma zorunluluğu getirilmiştir."

denilerek reefer taşımalarının Şubat 2020 itibarıyla zorunlu hale getirildiği açıkça ifade edilmektedir.

(123) Belge 2-1'de geçen;

"İthalat Konteynerlerin depolara indirilmesi konusunda İntermodal ile koordineli gidilmesi , yada taşımalarını yapmadığımız konteynerlerin depoya indirilmesine izin vermemek ."

"Reefer ve özel ekipman taşımalarında İntermodalı zorun kılmak"

şeklindeki ifadelerden uygulamanın "taşımaları yapılan konteynerlerin depoya indirilmesine izin vermemek" gibi ağır yaptırımları da içerdiği görülmektedir.

(124) CMA CGM yetkilisinin kendi lojistik firması CEVA çalışanına iletildiği Belge 2-2'de;

"...

Biz bu tarafta bu kadar ugras verirken,Mersin bölgesinde (.....) adet (.....) taşımalarının Medloga verilmesi hep konustugumuz grup stratejisi hem de kârlılığımızın in house kalması için yaptığımız çalışmalara taban tabana zıt oluyor

Biz Ceva'yı CMA CGM 'in Medlog'u yapmaya çalışırken ,Ceva'nın işlerini Medlog ve başka nakliyecileri vermesi gerçekten trajikomik ,verilen emeklerin karşılığını alamamak da düşündürücü .

...”

şeklindeki sitemkar ifadeye CEVA yetkilisi tarafından

“Son olarak reeferlarda zorunlu yapmışınız mecburen sizi kullanacağız artık, doğlar bir artış olacaktır:)”

yanıtı ile karşılık verilmektedir. Bu yazışma reefer konusundaki münhasır uygulamanın CMA CGM grup kârının yine grup içerisinde kalmasını sağlamak amacı ile yapıldığını ortaya koymaktadır. Belge 2-13'te yer alan

“...eger herhangi bir firmaya taşımalarını kendisinin yapmasına izin vererek (.....) depodan cnt tahsis edersek ,kısa dönemde bütün Intermodal işlerini de maalesef kaybederiz.”

ifadesi, söz konusu amacın intermodal işlerinin kaybedilmesi durumunda mümkün olmayacağını ortaya koymaktadır.

(125) Reefer taşımalarının zorunlu tutulmasına ilişkin diğer belgeler Belge 2-8, Belge 2-12, Belge 2-16, Belge 2-17 olarak sıralanmaktadır.

(126) Reefer taşımalarının grup firması tarafından yapılması uygulaması kimi zamanlar müşteri tarafında hoş karşılanmamaktadır. Bu duruma yol açan iki etken yüksek fiyat ve taşımanın zamanında yapılmaması olarak gösterilebilecektir.

(127) Belge 2-7'de;

“...Kendimiz bu organizasyonları sorunsuz yaparken, zorunlu tuttunuz diye sizinle yapıyoruz ama hep aksilik hep problem. Fiyatlarınız bizim çalıştığımız fiyatlardan zaten yüksek, hizmet de ortada...”

denilerek müşteri memnuniyetsizliği CMA CGM'ye iletilmektedir.

(128) Belge 2-10'da reefer taşımalarının zorunlu tutulduğunu öğrenen bir müşteri;

“ ...

*nasıl yani ?
ben genset vs istemiyorum
fiyatınızda uygun değil
niye yapayım ki ? :)...”*

diyerek memnuniyetsizliğini dile getirmektedir.

(129) Benzer şekilde Belge 2-11'de;

“Müşter rakamı yüsk buldu , indirim yapma şansımız varmıdır ?”

ibaresine yer veilmektedir.

(130) Belge 2-14'te CMA ile aynı ekonomik bütünlükte yer alan CEVA çalışanı dahi

“Ön taşımaların bizler ile gerçekleşmesi gerekmektedir.”

şeklindeki ifade karşısında

“Neden bu şekilde bir zorunluluk söz konusu?”

“Neden sizinle devam etmek durumundayız bilgi rica ederim.”

ifadeleri kullanarak açıklama beklemektedir. Buna karşılık CMA CGM yetkilisi

“Öncelikle aynı grup firmasıyız ve Pazartesi günü komşu olacağız 😊

Bunun dışında reefer taşımalarında artık CMA CGM nakliyesini kullanmak zorunludur .”

yanıtı vermektedir.

- (131) Söz konusu zorunluluk kimi zaman müşterinin işi kaçırmasına da yol açmaktadır. Belge 2-15'te müşteri tarafından;

“Ortada unutulmuş bir nakliye var ve çözüm olarak maalesef bir şey yapılamadı. Geminin acentesi msc oluşu, kısıtla zamanın kılması vs vs.

Sonuçta müşterinin gözünde biz işi yapamayan taraf olduk, işini de kaybettik...”

denilmektedir. CMA CGM çalışanı dahi bu konu hakkında

“Tüm iç nakliye operasyonunu kendimiz yapıyor olmamız , istemesekte beraberinde bazı aksaklıklar getirebiliyor , oluşan hata ve kötü tecrübe herneyse bunu ancak yeniden birlikte çalışarak giderebiliriz...”

yorumunu yapmaktadır.

- (132) Öte yandan bazı istisnai durumlarda müşterinin rakip firmalara kaçmasının önüne geçmek üzere reefer taşımalarına getirilen zorunluluğun esnetildiği görülmektedir. Örneğin Belge 2-19'da;

“Bizim reefer taşımalarımızda ön nakliyeyi yapma zorunluluğumuz ne kadar zorunlu.

Bizim Mersin müşterisi var ön nakliyesini kendisi yapan (kontratı varmış)

Bunu almamız için ön nakliyeyi şart koşamayız.

Ancak taşımaya başladıktan sonra yavaş ya vaş ön nakliyeye itirme yapabiliriz.

... ?”

ifadeleri kullanılmakta ve müşterinin süreç içinde ikna edileceğine ilişkin bir kanaat oluşmaktadır. Benzer şekilde Belge 2-22'de de;

“Rakamlarını sağlayamadık , iç nakliyeyi yükü kaçırmamak adına kendilerinin yapmasına mücade ettik .”

ifadesi kullanılmaktadır.

- (133) Yukarıda yer verilen belgelerde geçen ifadeler reefer taşımalarının açık bir şekilde zorunlu tutulduğunu, bu durumun karayolu nakliye taşımalarında aksaklıklara yol açtığını ve kimi müşterilerce açık bir hoşnutsuzluğun CMA CGM yetkililerine iletildiğini ortaya koymaktadır. İstisnai durumlarda ise uygulamanın esnetilebildiği görülmektedir. Öte yandan, genele bakıldığında bu uygulama neticesinde CMA CGM'nin karayolu nakliye taşımalarının arttığı ifade edilebilecektir. Bu tespiti Belge 2-9'da geçen

“...Reefer taşımalarının da zorunlu hale gelmesi ile iş yükü oldukça arttı ...”,

ifadesinden açık bir şekilde ulaşmak mümkündür. Zaten bu durum taşıma zorunluluğu uygulamasının öncesini gösteren 26.8.2019 tarihli Belge 2-20’de CMA CGM yetkilisinin ifade ettiği

“Genel olarak Intermodal hareketlerinin artması için ne yapabiliriz, sanırım kara nakliyelerinin genel toplam içindeki oranı da düştü .Yüklenen cnt sayısına göre taşıma sayımız az devam ediyor

...”

şeklindeki soruna da çözüm getirildiği anlaşılmaktadır. Ayrıca söz konusu uygulamanın “özel ekipman” taşımalarına da uygulanıp uygulanamayacağı Belge 2-24 çerçevesinde öneri olarak getirilmektedir. Belgede geçen

“Toplantıda bahsettiğim gibi, Reefer için uyguladığımız ve epey başarı sağladığımız taşıma zorunluluğu uygulamasını, özel ekipmanlar için de başlatabilir miyiz ? (.....).

(.....).

“(.....).”

ifadesi bu önerinin uygulanma potansiyelini yansıtmaktadır. Ancak taşıma zorunluluğunun özel ekipmanlar bakımından uygulandığına işaret eden herhangi bir belge dosya kapsamında yer almamaktadır.

- (134) Bu başlık altında son olarak Belge 2-18 değerlendirilecektir. Söz konusu belge CMA CGM’de bulunmuş olup içeriği itibarıyla reefer konusundaki benzer uygulamaların rakiplerden MSC, MAERSK, COSCO ve ZIM tarafından da uygulandığı bilgisini içermektedir. 26.11.2019 tarihli bu belgede geçen

“Hali hazırdaki üç rakibimiz MSC, Maersk , Cosco ve Zim reefer taşımasında kendi intermodalını zorunlu kılıyor .

CMA CGM olarak bizim de bunu organize edebilecek arac kapasitemiz ve gücümüz mevcuttur .”

ifadesinin karşılığı iddiaya konu teşebbüslerden MAERSK tarafında bulunamamıştır. MSC tarafında ise iki uygulama örneğine aşağıda yer verilmektedir.

- (135) MSC’de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 4-5’te boş konteyner dönüşleri değerlendirilmektedir. Bu belgede MEDLOG çalışanı tarafından yapılan

“...Bu bilgiler doğrultusunda ilgili araçlara tekrar Medlog taşıma ismi verilmesi için ilgili boş dönüşlerin bırakılmaları mi sağlanmıştır,

eğer öyle ise konu eşlemelerin kontrol edilip listede belirtilmesini rica ederim.

Karşılığında Medlog işi verilmeyen ve nakliyecinin kendi bıraktığı konteynerler varsa bunlara karşılık olarak konteyner başı (.....) USD + KDV masraf yansıtmanın ilgili

nakliyecilere yapılması konusunda bilgilerinizi rica ederim.”

şeklindeki yorumdan “karşılığında Medlog işi verilmeyen ve nakliyecinin kendi bıraktığı konteynerler” karşılığında belirli bir ücret talep edileceği anlaşılmaktadır. Bu durumun taşeron taşımalarında MEDLOG’un çıkarlarının korunması kapsamında olduğu ve genel bir uygulamayı yansıtmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

(136) Belge 4-6'da

“Son taşımanın Medlog ile yapılması durumunda lokalleri her zamanki gibi indirimli olarak yansıtacağız.”

ifadesinden karayolu nakliyesini teşvik amacı ile lokal yük taşımalarında indirim sağlandığı anlaşılmaktadır. Bu uygulama Belge 4-1 kapsamında da şirket içinde değerlendirilmiş olup, uygulamanın olası rekabet hukuku riskleri tartışılmıştır. Bu belgede yapılan değerlendirmede;

“1) Kapıdan limana , ya da kapıdan kapıya tek fiyat vererek MSC olarak satış; Bu opsiyonda müşteri hala serbest, teklif ettiğimiz rakam eğer müşterinin toplam maliyetinden düşükse tercih ediliyoruz, yoksa edilmiyoruz. Hiçbir zorlama yok, serbest rekabet dahilinde. (REEFER politikamız buna giriyor)”

ifadelerine yer verilerek reefer satış politikasında zorunluluk olmadığına vurgu yapılmaktadır. Öte yandan söz konusu indirim uygulamasının daha çok dikey bütünleşik yapıdan kaynaklanan ve fiyat unsuru ile ilişkili paket satış kapsamında değerlendirilmesinin uygun olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.2.3. Dikey İlişkilere Yönelik İddialara İlişkin Değerlendirme

(137) ARKAS'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 1-1'de ARKAS DENİZCİLİK çalışanının

“Diğer yandan kara nakliyeleri için (.....) ayrı değerlendirme yapıyor. Aşağıda yorumlarında görebileceğiniz gibi karada rekabetçi teklif veremediğimiz durumlarda maalesef navlun ve lokallerne kadar iyi olursa olsun işi kaybetme ihtimalimiz yükseliyor.”

şeklindeki yorumuna ARKAS LOJİSTİK çalışanı tarafından

“Size destek olmak amacıyla en ince detayına kadar çalışarak ve karlılığımızı minimum seviyeye çekecek şekilde fiyatları belirledik

Umarım ihaleyle ilgili olumlu sonuç alırız.”

ifadesi kullanarak destek olunmuştur. Bu durum (.....) gibi büyük bir müşterinin ARKAS grup şirketleri tarafından kaybedilmemek için ve ortak bir çıkar doğrultusunda fiyatlandığını ortaya koymaktadır. Rekabetçi olduğu düşünülen bu yaklaşım dikey ilişkiden kaynaklanan yapının sektör için önemli bir yer edindiğini göstermektedir.

(138) CMA CGM'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 2-10'da;

“Reefer yüklerde iç nakliyenin bizlerle yapılması gerekmektedir. Nakliye içinde (.....) tl fark var USD (.....)'ye denk gelmektedir, yük kesinleşir ise USD (.....) navlun indirimi sağlarız?”

denilerek paket satışlarda görülen indirimli fiyat stratejisine benzer bir strateji izlenmiştir. Paket satışın burada da rekabetçi bir anlayışla, avantajsız nakliye fiyatlarının navlun indirimi ile dengelenerek yapıldığı görülmektedir.

(139) MAERSK'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 3-2'de;

“Bizim ic tasıma hizmetimiz rekabetçi artık. Musteriler bayagı kullanıyor Ankara özelinde de. Memnunlar. Yeni anlaşmalı bir depomuz var artık ve onu kullanıyoruz. Bu depodan da istifade edebilirsiniz. Yani yine dolu goturup bizim depomuza bosu bırakabilir veya bos alıp dolu Gebze'ye donebilir. Bizim ile kapı tasıma

kullanırsanız triangulation da yapılabilir, yani one way fiyatlama yapabiliriz bu durumda.”

denilerek hem anlaşmalı depo avantajı hem de iç taşıma hizmeti birleştirilmekte ve konteyner hat taşıması ile birlikte *one-way* fiyatlama yapılmaktadır. Bu uygulamanın zorunlu tutulduğuna dair bir ifade ile karşılaşılmamıştır.

(140) Belge 3-4'te;

“(.....)?”

“(.....)”

“(.....)?”

denilerek neden lojistik sektöründe bir şirket alınması gerektiği sorgulanıyor ve

“(.....).”

gibi sektör için önemli rekabetçi dinamikler üzerinden kontrol sağlama ve grup şirketlerinin daha güçlü bir yapıya kavuşması şeklinde özetlenebilecek faydalardan bahsedilmektedir.

(141) MSC'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 4-1'de müşterilere karayolu ile taşımanın MEDLOG ile yapılması karşılığında lokal yük taşımalarında indirim verilmesi şeklindeki satış politikası rekabet hukuku açısından şirket tarafından yorumlanmakta ve

“Bizim satış, politikamızın bir zorunluluk içermediğinden -müşteri dilerse başka bir kara nakliye firması ile çalışabilir-rekabet hukuku açısından bir risk yaratmadığını düşünüyorum.

(.....)”

ifadelerine yer verilerek MSC-MEDLOG ticari uygulamalarının zorunluluk içermediğine, rekabetçi satış stratejileri niteliğinde olduğuna dikkat çekilmektedir.

(142) Belge 4-3 kapsamında (.....),

“(.....).”

Müşteri aramaları sonucunda yine aynı noktada olursak olayı cazip kılmak için, (.....)”

ifadeleri ile değerlendirilmiştir. Bu avantajlar karşısında dahi bazı müşteriler ASYAPORT'u tercih etmemekte, (.....) bir miktar daha indirim yapılması gerekebileceği değerlendirilmektedir.

(143) Belge 4-9'da MSC çalışanının Cenevre ofisine gönderdiği e-postada “MSC & ASYAPORT & MEDLOG” birlikteliğinin İstanbul müşterilerine rekabetçi şartlar sunduğu ve ASYAPORT'u Ambarlı limanına alternatif olarak pazarladıkları bilgisine yer verilmektedir.

(144) Belge 4-10'da ise taşımaların MEDLOG ile yapılması koşulu ile liman hizmetleri kapsamında 90 günlük serbest demuraj uygulamasına gidildiği anlaşılmaktadır.

(145) Belge 4-12'de ise ASYAPORT limanında ardiye ücreti konusunda destek isteyen bir müşteri değerlendirilmekte ve

“(.....) firması 2019 yılında ortalama (.....) gün ardiye süresi ile bize yaklaşık (.....) TL ardiye odemiştir.

Firma bizden ardiye konusunda elindeki kosullara ilave destek talebinde bulunmustur.

...

3-navlun farkı sebebiyle rekabete kısmî de olsa ithalat yuk kaydırmaması; (yılıda 1000 konteyner bile ucuz navlun sebebiyle (.....)'in itirazına ragmen yukleyicisi tarafından Ambarliya gönderilirse , grup olarak ciro bazında kaybımız min. USD (.....) olacaktır : Navlun+liman gelirleri+Medlog nakliyesi. Bu ihtimalin önüne gecebilmek adına bir tedbir olacağını düşünuyoruz.)

...

Bu noktada sizlerden; 2020 Yılı için toplam ardiye tutarının: (.....) TL ile yıllık bazda fikslenmesi konusunda desteginizi rica ederiz.”

denilerek Ambarlı limanı ile yaşanan rekabet sonucunda ticari zarara uğramamak adına MSC çalışanı ASYAPORT'tan destek talep etmektedir. Belirli koşullar üzerinde yapılan tartışmalar neticesinde ASYAPORT'un MSC tarafından iletilen destek talebi karşılanmaktadır. Benzer bir grup stratejisi de Belge 4-13 kapsamında yapılmış olup burada da ASYAPORT, MSC ve MEDLOG'un aralarında fatura edilecek bedeller ifade edilmektedir.

- (146) ASYAPORT'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler de ASYAPORT, MSC ve MEDLOG dayanışmasını ortaya koymaktadır. Aynı ekonomik bütünlük içinde olan bu teşebbüsler birbirleri yerine müşteri ile pazarlık yapıp grup gelirlerini arttırabilmektedir. Örneğin;

“Ara nakliye işinide Medlog yaparsa fiya_a indirim yapacağımızı belirterek, taşımayıda Medlog'un yapmasını sağladık.” (Belge 5-1)

Benden nakliyede indirim istediler.Liman olarak (.....) tl/ton fiyatımı (.....) tl/ton yaptım.Senden ilave indirim istemeyecekler.” (Belge 5-2)

“Asyaport'tan yapacağın dökme taşımalarda eğer nakliyeni Medlog olarak ben yaparsam liman tahliye fiyatın (.....) tl yerine (.....) tl olacak. Böylece fabrikana yapacağın taşımalarda bana gemi taşıması verdiğinde seni grup olarak desteklemiş olacağız.” (Belge 5-3)

“Medlog ile taşıma yaptığınız gemilerde I (.....) tl olan liman taliye fiyatınız (.....) tl olacaktır. Bu geminin ödemesini yaptığınızdan dolayı sonraki gemiden taliye fiyatınız (.....) tl düşüp hesaplanacaktır.” (Belge 5-4)

ifadelerinden ASYAPORT'un MEDLOG, MEDLOG'un ASYAPORT adına müşteri ile pazarlık yapabildikleri ve grup gücü kullanılarak işi alabildikleri anlaşılmaktadır.

- (147) Yukarıda bahsedilen grup satış stratejileri, paket satış gibi uygulamalarla ilgili belgeler incelendiğinde söz konusu stratejilerin “zorunlu tutulmadığı” anlaşılmaktadır. Öte yandan söz konusu stratejiler zorunlu tutulsa dahi rekabet hukuku açısından bir ihlal tespiti ancak hâkim durumun varlığı halinde yapılabilecektir. Dolayısıyla mevcut dosyada hâkim durum tespiti yapılmadığı ve grup satış/paket satış uygulamalarının zorunlu tutulmadığı göz önüne alındığında, söz konusu uygulamaların rekabetçi piyasa

yapısının gereği olarak yapıldığı ve rekabet hukuku açısından sorun teşkil etmeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.2.4. Haklarında İnceleme Yürütülen Teşebbüslerin Dışlayıcı Uygulamalarda Bulunduğu İddiasına İlişkin Değerlendirme

(148) ARKAS'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 1-7'de;

“Tüm division’lar kar koyup satış yapmaya çalışırsa maalesef piyasadaki rakiplere göre yüksek kalırız. D01 Forwarding navlunları ve Uluslararası karayolu taşıma navlunlarında arkadaşlar bize direk maliyet rakamlarını iletiyor. Bizlerde şirket prosedürlerine uygun olarak karlandırma yapıp müşterilere teklif geçiyoruz. İşin satışa dönüşmesi durumunda ise operasyonun kimin tarafından yapıldığını göz önüne alarak division’lar arasında dekontlaşıyoruz.”

ifadesi ile rekabetçi dengenin grup şirketleri arasında nasıl kurulacağı ve kâr marjı da dikkate alınarak birimler arasında dekontlaşma yapılabileceği bilgisine yer verilmektedir. Bu durum müşterinin ticari işlemlerde esnek veya katı olduğu noktalara göre stratejiler geliştirilebildiğini ortaya koymaktadır.

(149) Yine aynı teşebbüste yapılan incelemede elde edilen belgelerde

“Ciro ve TEU açığımızı yüksek brüt kar sağlayarak kapatıyoruz.” (Belge 1-10)

“Faaliyet karı ile ilgili yaptığımız simülasyon çalışmamızda ise geçen senenin %(.....) üzerinde kapatacağımızı öngörüyoruz. Ocak/Temmuz olarak kümülatif değerlendirdiğimizde ise geçen senenin %(.....) üzerinde olup, bütçelediğimiz faaliyet karımızı da tutturuyoruz.” (Belge 1-11)

“Fiyatların karma maliyet olmasına özellikle özen göstermenizi rica ederim. Çalışmayan bir fiyat bize de sizlere de iş kaybettirmektedir.” (Belge 1-14)

ifadeleri bulunmaktadır. Bu durum teşebbüsün satış stratejilerinde kâr odaklı bir yaklaşımla rekabetçi fiyatlar sunmaya çalıştığı şeklinde yorumlanacaktır.

(150) CMA CGM'de yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerde

“Volume değişkeni sizin için daha önemli. Kur 15 e de çıksa siz aynı TL fiyatınıza çok zam yapamazsınız. Navlun gibi değil local bir ek hizmet bu. Dolayısıyla sizin için performans ölçüsü çok satmak.” (Belge 2-3)

“Maliyetlerimizden %(.....) fazlasına mı satacağız ,yoksa müşterilerin hedef fiyatlarına yakın fiyatlar mı vereceğiz ?...” (Belge 2-4)

denilerek yine satış stratejilerinin performans odaklı olduğu anlaşılmaktadır.

(151) MAERSK'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 3-1'de;

“((.....) ticari olarak ciddi bir risk almış olabilir Maersk grubu olarak kurallarımız var kafamıza göre oradan zarar edelim diğer taraftan kurtarıyoruz şeklinde bir politikayı istesek de uygulayamayız) Tabi (.....) bu kadar alt fiyatlar verince de nakliyeciler özelinde anlaşmaları araç ayarlamaları vs kalitesini siz benden daha iyi görüyorsunuz ve yaşıyorsunuz.”

ifadesi kullanılarak MAERSK'in satış politikasının da kâr odaklı olduğu anlaşılmaktadır.

(152) MSC'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 4-2'de;

“KARAYOLU

Karayolu (Haziran 2020) (.....) adet ve (.....) TL kar”

bilgisine yer verilerek satışlardan yaklaşık (.....) TL kâr elde edildiği anlaşılmaktadır.

- (153) Yukarıda yer verilen belgeler teşebbüslerin rekabet dengesini de gözeterek kâr odaklı satışlar gerçekleştirmeye çalıştıklarını ortaya koymaktadır. Bu bilgilere ek olarak teşebbüslerden talep edilen mali tablolar da incelenmiş olup özet bir kâr marjı tablosu hazırlanmıştır:

Şekil 2: Kâr Marjı Tablosu²³ (Ticari Sır)

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslere ait 2015-2020 mali tablolar

- (154) Hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerin karayolu nakliye firmalarını piyasa dışına çıkarma amacıyla maliyet altı satış yapıp yapmadıklarının tespitinde farklı yöntemlerin kullanılabileceği bilinse de, söz konusu analizler ayrıntılı bir maliyet muhasebesi çalışması gerekmektedir. Öte yandan, daha yüzeysel bir tespit teşebbüslere ait gelir tablolarının incelenmesi ile mümkün olacaktır. Bu noktada olası bir maliyet altı satış stratejisinin teşebbüslere ait brüt kâr marjı ([Net Satışlar – Satışların Maliyeti] / Net Satışlar) ve/veya esas faaliyet kâr marjında ([Faaliyet Kârı/Zararı / Net Satışlar]) kendisini göstermesi beklenmektedir. Yukarıda yer verilen tablodan da görüleceği üzere teşebbüslerin geneli itibari ile pozitif kâr marjlarını yakaladıkları ve yıkıcı fiyatlama/ fiyat sıkıştırması gibi rekabet karşıtı eylemlerde buldukları yönünde bir şüphe oluşmadığı anlaşılmaktadır.
- (155) Bu bilgilere ek olarak, teşebbüslerin ait oldukları ekonomik bütünlük içinde farklı tüzel kişiliklerin olduğu göz ardı edilmemelidir. Bu durum teşebbüslerin maliyet kalemlerine etki edebileceği düşünülen tüzel kişilikler arası mahsuplaşmalara imkan tanımaktadır. Örneğin, tabloda ARKAS DENİZCİLİK'in 2016, 2017 ve 2020 (ilk 6 ay) mali dönemlerinde faaliyet kâr marjının negatif düzeylerde olduğu görülse de, bu rakamlara ARKAS LOJİSTİK eklendiğinde ekonomik bütünlüğün sadece 2020 (ilk 6 ay) döneminde negatif faaliyet kâr marjına sahip olduğu görülmektedir. Bu durum pandemi yılı olarak bilinen 2020 için normal karşılanabilecektir.

1.4.2.5. İthalatçı Firmaların Depo Çekleri ile Tehdit Edildiği İddiasına İlişkin Değerlendirme

- (156) Dosya konusu iddialardan bir diğeri ise Ambarlı Limanı içerisinde yer alan limanlarda MSC, MAERSK ve CMA firmalarının ithalatçı firmaları depo çekleri ile tehdit ederek kara yolu taşımacılığı hizmetini kendilerinden almaya zorladıklarıdır.

²³ MAERSK ile aynı ekonomik bütünlük içinde olan ve karayolu nakliye sektöründe faaliyet gösteren bir tüzel kişiliğin bulunmadığı bilgisi edinilmiştir. Ancak tam bilgi amacı ile MAERSK'e ait kâr marjlarına da tabloda yer verilmektedir. Burada ortaya çıkan yüksek marjların nedenini satış maliyetlerinin söz konusu teşebbüs bakımından düşük kalması oluşturmaktadır. Söz konusu teşebbüsün lojistik alanında faaliyetinin bulunmaması nedeniyle konu hakkında detaylı bir inceleme yapılması ihtiyacı hissedilmemiştir.

- (157) Depo çeki ya da diğer bir ifade ile depozito çeki; liman sahasından çıkış yapan konteynerlerin geri dönmemesi, hasarlı dönmesi ya da konteyner demorajı²⁴ (işgaliye) nedeniyle oluşacak zararın teminat altına alınması için kullanılmaktadır. Bu açıdan depo çeklerinin ürün depolama hizmetiyle bir ilişkisi de bulunmamaktadır.
- (158) Normal şartlarda gemiden dolu olarak tahliye edilen konteynerler, liman terminallerinde boşaltılmalı ve boş olarak konteynerin sahibi olan taşıyanların kullanıma hazır halde bırakılması gerekirken birlikte ithalatçılar çeşitli nedenlerle bir süreliğine yükün konteyner içinde muhafaza edilmesini talep edebilmektedirler. Bu süre içinde konteyner taşıyanın kullanımından uzak kalmaktadır.
- (159) Ayrıca yüklerini konteynerden terminal sahasında boşaltmak yerine kendi tesislerinde doğrudan boşaltmayı tercih etmektedirler. Bu sebeple yük dolu konteynerler araç üzerine yüklenmekte, liman işletme sahasını terk etmekte ve ithalatçının tesisine alınmaktadır. Bu şekilde liman işletme sahasının dışına çıkarak ithalatçıların kontrolüne geçmiş olan konteynerler, ithalatçılar tarafınca taşıyanlara hiçbir şekilde iade edilmeme veya hasarlı olarak iade edilme riskini taşımaktadırlar.
- (160) Diğer yandan konteynerlerin gümrük kontrolü olan terminal sahasından çıkarılması belirli kurallara tabiidir. Bu kuralların ihlali durumunda bu konteynerlerin sahibi konumundaki taşıyanlara gümrük idaresi tarafınca ceza verilebilmektedir.
- (161) Dolayısıyla konteynerin boşaltılmaması nedeniyle demuraj ya da hasar masrafı faturası oluşması durumunda ortaya çıkacak zararların karşılanabilmesi amacıyla taşıyanlar tarafından teminat olarak depo çekleri alınmakta söz konusu çek zararın müşteri tarafından ödenmemesi halinde taşıyanlar tarafından nakde çevrilmektedir. Konteynerin boş dönüşü gerçekleştiği ya da oluşan maliyetler müşteri tarafından ödendiği takdirde bu çekler müşteriye iade edilmektedir.
- (162) Depo çeki uygulaması sektörde yaygın bir uygulamadır. Cevabi yazılardan ARKAS, MSC ve CMA'nın depo çeki uygulamasının bulunduğu görülmektedir. MAERSK ise 2014 yılından beri müşterilerden depo çeki almadığını, bunun yerine müşteriden bir taahhütname ya da (özellikle ilk kez çalışılan müşterilerden) nakit depozito alındığını ifade etmiştir.
- (163) Gerçekleştirilen yerinde incelemelerde dosya konusu iddiaya ilişkin olarak, elde edilen tek bulgu Belge 1-8'de yer almaktadır. ARKAS'dan elde edilen bu belgede MSC bünyesindeki MEDLOG'a ilişkin açıklama satırında:

“kendi hatlarında konteyner depozito olayını çok iyi kullanıp medlog msc dayanışmasını çok iyi kullanıyorlar.özellikle msc hattıyla gelen tüm reefer işlerini Depozito olayından dolayı medlog yapıyor.”

şeklinde ifadeye yer verilmiş ve MSC'nin konteyner depozito uygulamasını çok iyi kullandığı ve bu sayede taşıma işlerinin MEDLOG firması tarafından yapılmasının sağladığı ifade edilmiştir. MSC'de yapılan incelemede konuyla ilişkili olabilecek tek belge boş konteyner dönüşlerinin değerlendirildiği Belge 4-5'tir. Bu belgede MEDLOG çalışanı tarafından yapılan

²⁴ Konteyner içinde bekleyen yükün tanınan süreden önce gümrükten çekilip boşaltılmamasıdır.

“...Bu bilgiler doğrultusunda ilgili araçlara tekrar Medlog taşıma işi verilmesi için ilgili boş dönüşlerin bırakılmaları mı sağlanmıştır,

eğer öyle ise konu eşlemelerin kontrol edilip listede belirtilmesini rica ederim.

Karşılığında Medlog işi verilmeyen ve nakliyecinin kendi bıraktığı konteynerler varsa bunlara karşılık olarak konteyner başı (.....) USD + KDV masraf yansıtmanın ilgili

nakliyecilere yapılması konusunda bilgilerinizi rica ederim.”

şeklindeki yorumdan “karşılığında Medlog işi verilmeyen ve nakliyecinin kendi bıraktığı konteynerler” karşılığında belirli bir ücret talep edileceği anlaşılmaktadır. Bu durumun taşeron taşımalarında MEDLOG’un çıkarlarının korunması kapsamında olduğu ve genel bir uygulamayı yansıtmadığı değerlendirilmiştir.

- (164) MSC haricinde kalan diğer teşebbüslerde depo çeklerine ilişkin iddialarla ilişkilendirilebilecek herhangi bir bulguyla karşılaşılmamıştır.

I.4.3. Diğer Belgeler

- (165) ARKAS'ta yapılan incelemede elde edilen Belge 1-13'te MAERSK'in ARKAS'tan taşıma konusunda hizmet alması konu edinmektedir. Belgede

“Maersk İskenderun Limanda ekipman sıkınsı olduğu için tüm talepleri G.Antep'e yönlendirdi. Talepteki arş karşısında da araç bulmakta sıkın yaşanmış.

...Konunun çok fazla büyümemesi için müşterinin sıkınsını çözmek adına araçları gönderk ve şu anda hem Maersk hem de müşteri taranda konuyu çözmeye çalışıyoruz.

Ancak Maersk konuya çok tepki gösteriyor ve konu şikayete dönüşecek muhtemelen; Maersk müşterileri karşısında zor durumda kaldıklarını ve konunun saş fiyatlarının sorgulanmasına sebep olduğunu, Taşımalarda müşteri önceliklendirmesinin Maersk tarandan yapılacağını, bizim müşterilerle direct temasta olup organizasyonu onlardan bağımsız yapmaya çalışmamızın da ilişkimize zarar vereceğini ileyolar. “

ifadelerine yer verilmektedir.

- (166) MAERSK'te yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 3-3'te MAERSK müşterisine SAFMARİNE tarafından yapılan teklif tepki çekiyor ve söz konusu teklifin geri çekilmesi MAERSK çalışanı tarafından;

“Toplam iş (.....) konteynerdir ve (.....) usd dusersek (.....) zarar ediyoruz hali hazırda tasidigimiz bu iste Tekrarliyorum ki (.....)bu isin mts üzerinden maerskle gittigini bile bile size getiriyor!!!

Bu gibi durumlarda yıllardır yasanan ve tecrubemiz verilen fiyatin geri çekilmesidir.

Fiyati geri çekilmesinden baska bir opsiyonu dogru bulmuyorum, fiyati geri çekmez isek bu satisçilari ve brandler arasi bakis acisini da olumsuz etkileyecektir.”

ifadeleri ile talep ediliyor. Öte yandan MAERSK tarafından Kurum kayıtlarına giren bilgide SAFMARİNE'in MAERSK bünyesindeki bir marka olduğu ifade edilmiştir. SAFMARİNE'e ait internet sayfasında da MAERSK'in bu markayı 1999 yılında devraldığı bilgisine yer verilmektedir.²⁵ Dolayısıyla Belge 3-3'ün grup içi yazışma

²⁵ <https://www.safmarine.com/about-us/our-history>

kapsamında değerlendirilmesi gerektiği değerlendirilmektedir.

(167) MSC’de yapılan yerinde incelemede elde edilen Belge 4-4’te Dubai Ports World (DPWORLD) ile MSC Cenevre ofisi çalışanı arasında geçen bir yazışmaya yer verilmektedir. Bu yazışmada geçen ifadelerden DPWORLD YARIMCA limanının MSC/MEDLOG ile kara nakliyesi konusunda doğrudan rekabet edecek adımlar atmasından duyulan rahatsızlık ifade edilmektedir.²⁶ Buna karşılık DPWORLD yetkilisi tarafından MSC/MEDLOG ile lojistik faaliyetinde doğrudan bir rekabete girilmediği anlatılmaya çalışılmaktadır.²⁷

(168) Yukarıda yer verilen belgeler incelendiğinde;

- Belge 1-13’ün sektörde zaman zaman görülen ve talebin ani arttığı dönemlerde nakliye konusunda aksaklık yaşanmasını önlemek amacı ile yapılan taşeron işlere örnek olarak gösterilebileceği,
- Belge 3-3’ün grup içi yazışma olarak kabul edilmesi gerektiği,
- Belge 4-4’ün ise DPWORLD YARIMCA’nın lojistik sektöründe faaliyet gösteren bir firma olmaması, liman işletmesi işleri ile iştigal etmesi ve henüz MEDLOG’un doğrudan bir rakibi olmaması dolayısıyla yatay anlamda bir rekabet ihlali olarak değerlendirilemeyeceği

kanaatine ulaşılmıştır. Netice olarak dosya kapsamında ele alınan “diğer belgeler” hakkında herhangi bir işlem tesis edilmesine gerek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.4. Genel Değerlendirme

(169) Mevcut dosya Kuzeybatı Marmara bölgesindeki limanlara düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı faaliyetinde bulunan hat işleticilerinin/acentelerin karayolu ile konteyner taşımacılığı yapan lojistik firmalarını piyasadan dışlamaya yönelik eylemlerde bulunduğu iddiası üzerine başlatılmıştır.

(170) Öneraştırmanın konusu dikey ilişkilerin önemli bir yer tuttuğu taşımacılık sektörünü ilgilendirmektedir. Bu sektörde hat acenteleri, limanlar ve karayolu nakliye olmak üzere ilişkili pazarlar ve dikey yapılanmalar mevcuttur. Dosya kapsamında incelemeye konu

- ARKAS’ın MARPORT limanında ortak kontrolü ve ARKAS LOJİSTİK unvanıyla faaliyet gösteren karayolu nakliye firması,
- CMA CMG’nin CEVA unvanıyla karayolu nakliye firması,
- MSC’nin ortağı olduğu TIL Grubu aracılığı ile ASYAPORT, MARPORT ve ASSAN PORT’ta farklı üçüncü kişilerle ortaklığı ve ortak kontrolü, MEDLOG unvanıyla faaliyet gösteren karayolu nakliye firması

bulunmaktadır. MAERSK’in ise mevcut durumda herhangi bir limanda ortaklığı ve/veya karayolu nakliyesi yapan bir firması bulunmamaktadır. Öte yandan MAERKS üçüncü taraf hizmet sağlayıcıları ile anlaşarak depo hizmeti sunmaktadır.

(171) İddiaların hakim durumun kötüye kullanılması başlığı altında sınıflandırılan “bağlama/paket satış”, “yıkıcı fiyatlama” ve “fiyat sıkıştırması” gibi uygulamalar ve bir pazarda sahip olunan hakim durumun diğer bir pazardaki rekabet koşullarını bozduğu üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Değerlendirme yapılırken üst pazar olarak “düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı faaliyeti”, alt pazar olarak da “karayolu ile yapılan konteyner taşımacılığı hizmetleri pazarı” dikkate alınmıştır. Mevcut iddiaların

²⁶ (.....). şeklindedir.

²⁷ (.....). şeklindedir.

rekabet hukuku bağlamında değerlendirilebilmesi açısından üst pazarda hakim durumda olma şartı bulunmaktadır. Öte yandan yapılan hâkim durum değerlendirmesinde, ilgili pazarda faaliyet gösteren incelemeye konu teşebbüslerin ayrı ayrı veya birlikte hâkim durumda olduğu sonucuna ulaşılmamıştır.

(172) Her ne kadar hâkim durumda olmadığı tespit edilen teşebbüsler hakkında Kanun'un 6. maddesi kapsamındaki ihlal iddialarının değerlendirilmesi gerekmediği değerlendirilmekte ise de, iddia konusu eylemlerin geniş bir uygulama alanına yayılması ve tam bilgi sağlanması açısından ayrıntılı bir belge incelemesi yapılmıştır. Bu inceleme neticesinde aşağıdaki tespitlere ulaşılmıştır:

- Teşebbüsler arası koordinasyonu ve/veya yatay anlamda herhangi rekabet karşıtı eylemi destekler nitelikte bilgi veya bulguya ulaşılamamıştır.
- Karayolu ile taşınan konteynerlarda yük sahiplerinin gruba ait lojistik/kara nakliye firması ile yükünü taşıması konusunda zorlayıcı, münhasır ve/veya teşvik edici şartların uygulandığı sadece reefer taşımalarında ve CMA CGM özelinde görülmektedir. Zorlayıcı nitelikteki bu uygulamanın, üst pazarda hakim durumda olma koşulu ile "bağlama" uygulamaları kapsamında değerlendirilmesi mümkündür.
- Düzenli hatlarla konteyner taşımacılığı, liman işletmeciliği ve karayolu nakliye/lojistik faaliyetleri kapsamında kurulan dikey bütünleşik yapının "paket satış" kapsamında değerlendirilebilecek ticari faaliyetlerde pazarlık gücünü artırdığı görülmektedir. Bu durum "one-way fiyatlama", "liman çıkış ücret indirimleri", "navlun indirimleri", "depo ardiye avantajları" gibi uygulamalar yolu ile teşvik edilmeye çalışılmaktadır. Uygulama zorunluluk içermeyip müşterilere daha avantajlı teklifler sunma şeklinde gerçekleşmektedir.
- Hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerin rekabet hukukunda dışlayıcı uygulamalar başlığı altında değerlendirilen "yıkıcı fiyatlama", "fiyat sıkıştırması" şeklinde eylemlerde bulunduğu iddiası gerçeği yansıtmamaktadır. Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler teşebbüslerin dikey bütünleşik yapılarından kaynaklanan rekabet avantajlarını kullandıklarını ve müşterilerine daha uygun koşullarda hizmet sunmaya çalıştıklarını göstermektedir. Bu kapsamda grup kârının ön plana çıktığı ve kâr marjlarına da önemli bir performans kriteri olarak dikkat edildiği anlaşılmaktadır.
- MSC, MAERSK ve CMA'nın ithalatçı firmaları depo çekleri ile tehdit ederek kara yolu taşımacılığı hizmetini kendilerinden almaya zorladıkları iddiasını destekler nitelikte yeterli bilgi/belgeye ulaşılamamıştır.

(173) Bu tespitlere ek olarak dosya kapsamında elde edilen "diğer belgeler" hakkında da herhangi bir inceleme başlatılmasına ve/veya işlem uygulanmasına gerek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

- (174) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikayetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.