

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2017-2-31 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 17-38/609-265
Karar Tarihi : 23.11.2017

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN, Adem BİRCAN, Şükran KODALAK, Mehmet AYAN

B. RAPORTÖRLER: Beyza ERBAYAT, Mesut MORGÜL, Kemal KÜÇÜKKAVRUK,
Betül AYHAN

C. BAŞVURUDA

BULUNAN :- Ankara Sanayi Odası
Atatürk Bulvarı No: 193 Kavaklıdere/Ankara

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR : - Yıldız Entegre A.Ş.
Arslanbey O.S.B. Mah. 1. Cad. No:13 Kartepe/ Kocaeli
- Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Altunizade Mahir İz Cad. No:25 34662 İstanbul
- Starwood Orman Ürünleri A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde 16425 İnegöl/BURSA
- Yıldız Sunta MDF A.Ş.
Uzunbey Mah. Cumhuriyet Cad. No:45 Kartepe/ Kocaeli
- Orman Mahsulleri Entegre Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Prof. Dr. Alaeddin Yavaşça Sokak Marmara Apt. No: 4/2
Beşiktaş/İstanbul
- Teverpan Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Nüzhet Efendi Sk. No:24/1-2-3 Kadıköy/İstanbul
- AGT Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Org. San. Bölgesi 3. Kısım 35.Cad. Döşemealtı/Antalya
- Çamsan Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Büyükdere Caddesi Eski Oto Sanayi Girişi Emektar Sokak No:4
Kat:5 4. Levent/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Yonga levha ve MDF pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin ortak fiyat politikası belirleyerek aşırı fiyat uyguladığı iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Ankara Sanayi Odası (ASO) tarafından yapılan başvuruda özetle;

- Orman ürünleri sanayii sektöründe faaliyet gösteren üyeler tarafından ASO'ya yapılan başvurularda; yonga levha ve MDF (*medium density fiberboard*) başta olmak üzere sektördeki üreticilerin girdi olarak kullandığı plaka malzemelerinin (sunta, suntalam, MDF-Lam vs.) fiyatlarında yıl içerisinde aşırı artış yaşandığı, söz konusu artışın hammadde (odun), işçilik giderleri ve genel gider kalemlerinde meydana gelen fiyat artışıyla açıklanamayacak şekilde üzerinde gerçekleştiği, bu durumun mobilya sektöründeki üreticileri olumsuz etkilediği,

17-38/609-265

- Yonga levha ve MDF pazarında hammadde fiyatlarının, fon ve vergi oranlarının düşmesine rağmen yaşanan fiyat artışının piyasa dinamikleriyle açıklanamayacağı, pazarda üç büyük üretici olan Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KASTAMONU ENTEGRE), Yıldız Entegre A.Ş. (YILDIZ ENTEGRE), Starwood Orman Ürünleri A.Ş.'nin (STARWOOD) piyasada önemli bir pazar gücüne sahip olduğu,
- Üç firmanın da üretim portföyünde yer alan ve yoğun olarak üretimi yapılan 2100*2800*18 mm ebatlı MDF panel için 2017 yılına ait üç aylık (ocak sonu, mayıs başı, temmuz sonu) liste fiyatları karşılaştırıldığında; fiyatların, zam oranlarının ve zam yapılan dönemlerin birbirine oldukça yakın seyrettiğinin görüldüğü,
- 2017 yılının ilk 7 aylık döneminde söz konusu ürüne yapılan zam oranının %14,5 oranında olduğu ve bu oranın pazar şartlarında olması gerekenin üzerinde gerçekleştiği,
- Bu durumun yonga levha ve MDF pazarında az sayıda olan üretici firmaların ortak fiyat politikası belirlemesi sonucunda ortaya çıktığı

iddialarına yer verilerek, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında gerekli işlemlerin yapılması talep edilmiştir.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu kayıtlarına 11.09.2017 tarih ve 6461 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 29.09.2017 tarih ve 2017-2-31/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu'nun görüşülmesi sonucunda, 10.10.2017 tarih ve 17-31/525-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 14.11.2017 tarih ve 2017-2-31/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (5) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle; dosya konusu iddialar hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ve şikâyetin reddedilmesi gerektiği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

- (6) 17.10.2017 tarihinde hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerden Yıldız Sunta MDF A.Ş. (YILDIZ SUNTA), YILDIZ ENTEGRE, KASTAMONU ENTEGRE, STARWOOD, AGT Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş. (AGT), Çamsar Orman Ürünleri Ticaret Sanayi ve Pazarlama A.Ş. (ÇAMSAR ORMAN), Çamsar Entegre Orman Ürünleri Ticaret Sanayi ve Pazarlama A.Ş. (ÇAMSAR ENTEGRE), Çamsar Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ÇAMSAN ENTEGRE), Orman Mahsulleri Entegre Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ORMA) ve Teverpan Sanayi ve Ticaret A.Ş. (TEVERPAN) firmalarında yerinde inceleme yapılmıştır. Buna ek olarak söz konusu teşebbüslerden bilgi talebinde bulunulmuş ve cevabi yazılar Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. Pazara İlişkin Genel Bilgiler

- (7) Yonga levhanın (sunta) üretiminde hammadde olarak orman artıkları (gövde ve kalın dallar hariç), atölye artıkları ve lignoselülozik bitkiler kullanılabilir. Yonga levha, belirtilen maddelerden elde edilen küçük parçacıkların yani yongaların sentetik bir reçine ya da uygun yapıştırıcı yardımı ile katman katman ısı ve basınç altında preslenerek geniş ve büyük yüzeyli levhalar haline getirilmesi ile elde edilen bir malzemedir. Yonga levha günümüzde mobilya, tarımsal yapılar ve ateşe dayanıklılık gerektiren vagon ve gemi imalatı gibi alanlarda kullanılmaktadır; üretiminde diğer orman ürünlerinde (kereste, kontrplak vb.) olduğu gibi odun kusurları içermeyen, kalın çaplı uzun gövdeli hammadde ihtiyacı olmadığından nispeten ucuzdur.

17-38/609-265

- (8) MDF, sert veya yumuşak ahşap kalıntılarını parçalayıp en küçük fiziksel hali olan liflerine kadar ayrıştırdıktan sonra, yüksek ısı ve basınç altında mum ve reçine tutkal ile kaynaştırılması sonucu levhalar halinde üretilen ahşap esaslı orta yoğunlukta lif levhalardır. MDF'nin üretim sürecinde yonga levhada kullanılan yongalardan daha küçük fiziksel özelliğe sahip liflerin kullanılması MDF'nin her noktasında liflerin eşit dağılması malzeme parçacıkları arasında boşluklar ortaya çıkmaksızın işlenmesine imkân sağlamaktadır. Bu sayede homojen ve pürüzsüz bir yüzeye sahip olan MDF, gerek boyama gerekse dekoratif folyo veya ahşap kaplamada çok iyi bir taban oluşturmaktadır.
- (9) Levha endüstrileri içinde MDF'nin kontrplak ve yonga levhadan düşük kalitedeki odunlardan üretilebilmesi, masif ağaca göre daha kolay işlenebilmesi, ekonomik bir alternatif oluşturmasına ve bunun sonucu olarak da pek çok kullanım yerinde masif ahşabın yerini almasına yol açmıştır. MDF aslında sert lif levha ile yonga levhanın üstün özelliklerinin kombine edildiği bir levha ürünüdür. Son yıllarda MDF mobilya endüstrisinde gittikçe artan oranda kullanılmaktadır. Yonga levha ve MDF'nin laminat adı verilen ince bir melamin levha ile kaplanmış halleri suntalam ve MDFlam olarak bilinmektedir.
- (10) MDFlam ve suntalamın üretiminde kullanılan ana girdi ise ham kâğıttır. Ham kâğıt söz konusu ürünlerin üretiminde dekor amaçlı kullanılmakta olup Avrupa ülkelerinden tedarik edilmektedir. Bu durum üreticiler tarafından tedarik edilen hammaddelerin maliyetlerinin kur dalgalanmalarından etkilenmesine yol açmaktadır.
- (11) Bu sektörde satışlar büyük oranda bağlantı adı verilen yöntemle yapılmaktadır. Bağlantı alıcının ödeme evrakını (çek, nakit, teminat mektubu vb.) sağlayıcıya vermesi ve karşılığında ödeme evrakının denk geldiği değerdeki ürünü peyderpey teslim alması yöntemidir. Bağlantı süresi 2 ila 6 ay arasında değişebilmekte, ön ödeme yapılan durumlarda bağlantı süreden bağımsız olarak tüm alacağın alıcıya teslimine kadar devam edebilmektedir. Bağlantı dönemi boyunca alıcı fiyat artışlarından etkilenmemekte, bağlantı yapılırken üzerinde anlaşılan fiyatlar geçerli olmaktadır. Satışların büyük bölümünün bağlantı yoluyla yapılması liste fiyatı değişikliklerinin piyasada gerçekleşen fiyatlara yansımalarını geciktirmektedir.

I.1.2. İlgili Ürün Pazarı

- (12) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafında "*Ancak inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir.*" ifadesi yer almaktadır. Mevcut dosyada yer alan iddialar bakımından, detaylı bir pazar tanımı yapmanın sonuca herhangi bir etkisi olmayacağından hareketle, pazar tanımlanmamıştır.

I.2. Taraflar

I.2.1. Hakkında Öneraştırma Yürütülen Teşebbüsler

I.2.1.1. YILDIZ ENTEGRE

- (13) Yıldızlar Yatırım Holding A.Ş. çatısı altında faaliyet gösteren teşebbüs, yurt içinde altı, yurt dışında üç tesis ile MDF, MDFlam, sunta, suntalam, laminant parke, MDF kapı, boyalı MDF, MDF boy kapak, kapı paneli, emprenye edilmiş dekor kağıdı ve tutkal üretimi gerçekleştirmektedir.

I.2.1.2. KASTAMONU ENTEGRE

- (14) Hayat Holding bünyesinde 1969 yılında faaliyetine başlayan teşebbüs günümüzde yurt içinde ve yurt dışında bulunan fabrikalarında MDF, yonga levha, kapı ürünleri, laminant parke ve tezgah üretimi alanında faaliyet göstermektedir.

I.2.1.3. STARWOOD

- (15) Yıldız Ailesi'nin kontrol ettiği şirketlerinden biri olan teşebbüs yurt dışında Gürcistan, yurt içinde ise İnegöl'de bulunan fabrikalarında yonga levha, melaminli yonga levha, boyalı yonga levha, MDF, MDFlam, parke, emprenyeli kâğıt, reçine ve tutkal üretimi gerçekleştirmektedir.

I.2.1.4. YILDIZ SUNTA

- (16) 1976 yılında kurulan teşebbüs MDF, MDFlam, sunta, suntalam ve laminant parke ürünlerinin üretimini gerçekleştirmektedir.

I.2.1.5. AGT

- (17) Antalya'da faaliyet gösteren teşebbüs MDF, MDFlam, panel, profil üretimi ile mobilya ve dekorasyon sektörlerine, parke, kapı, duvar paneli ve süpürgelik üretimi ile de inşaat sektörüne hizmet vermektedir.

I.2.1.6. ÇAMSAN

- (18) 1978'de Sakarya'da kurulan teşebbüs, iki kontinu pres MDF üretim tesisi, dört lamine (kaplama) tesisi, dört laminant parke tesisi, iki emprenye, bir kimya tesisi ile faaliyet göstermektedir. ÇAMSAN ENTEGRE üretici firma olup MDF, MDFlam, laminant parke ve bunların üretiminde kullanılan tutkal çeşitlerini üretimini ve söz konusu ürünlerin yurt dışına satışını gerçekleştirmektedir. Teşebbüsün ürettiği ürünlerden MDF ve MDFlamın satış ve pazarlamasını baş bayisi ÇAMSAR ORMAN, laminant parke ve firma tarafından dışardan tedarik edilen süpürgeliğin satış ve pazarlamasını ise baş bayisi ÇAMSAR ENTEGRE gerçekleştirmektedir.

I.2.1.7. ORMA

- (19) Isparta'da kurulu teşebbüs üç yonga levha fabrikası, üç dekor kağıdı fabrikası, bir melamin kaplı yonga levha fabrikası ve bir metal imalat fabrikası ile faaliyet göstermektedir.

I.2.1.8. TEVERPAN

- (20) 1986 yılında Tekirdağ'da kurulan teşebbüs, faaliyetlerine iki fabrikayla devam etmektedir. Fabrikalarında yonga levha, ince MDF, ahşap panel boyama, melamin presleri, kapı paneli üretim tesisi ve tutkal tesisleri yer almaktadır.

I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

I.3.1. Önaraştırma Sürecinde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (21) Mevcut önaraştırma kapsamında ORMA, YILDIZ ENTEGRE, YILDIZ SUNTA, KASTAMONU ENTEGRE, STARWOOD, TEVERPAN, ÇAMSAN ve AGT teşebbüslerinde 17.10.2017 tarihinde yapılan yerinde incelemelerde; söz konusu teşebbüslerin rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma veya uyumlu eylem içerisinde olduklarını işaret edecek herhangi bir belge ya da bilgiye ulaşılmamıştır.
- (22) Yerinde incelemeler kanalıyla ulaşılan belgelerden iddiaların aksine pazarın rekabetçi olduğu anlaşılmaktadır. Aşağıda bu nitelikte olduğu değerlendirilen bazı e-posta yazışmalarına yer verilmiştir.

17-38/609-265

- (23) KASTAMONU ENTEGRE'de bulunan "Haziran 2017 karlılık raporu notları" başlıklı notun ilgili kısmında KASTAMONU ENTEGRE'nin düşük kârla ürün satışı yaptığı bazı firmalar hakkında aşağıdaki ifadelere yer verilmektedir:

"Öz-Çe

Türkiye'nin en büyük modüler imalatçılarından birisi. Yıldız Entegre ile rekabet var.

...

Ergül Mobilya, Konfor, Doğtaş

İmalatçı rekabetinden kaynaklanmaktadır."

- (24) KASTAMONU ENTEGRE Bölge Satış Uzmanı (.....) tarafından 20.07.2017 tarihinde KASTAMONU ENTEGRE çalışanı (.....) gönderilen "RE: Panel Fiyat Karşılaştırma" konulu e-postada aşağıdaki ifadelere yer verilmektedir:

"(.....) Bey,

Merhaba ;

Mapa Orman Ürünleri;

20.07.2017 itibari ile Urfa / SOFİ ORMAN ÜRÜNLERİ Evogloss satış rakamı (.....) adettir. En son sevk tarihi 30.05.2017'dir. 2 aydan beri malzeme sevk edemememizin sebebi o bölgede İNCİ ORMAN / AGT malını satmasından dolayı satışımız durmuştur.

Aramızdaki fark sebebiyle Evo satışları düşüştür. Bu konuya acil çözüm bulmamız gerekiyor diye düşünüyorum."

Aynı tarihte bu e-posta KASTAMONU ENTEGRE çalışanı (.....) tarafından KASTAMONU ENTEGRE Bölge Satış Uzmanı (.....) "AGT o bölgede bir eski listeden mal satıyor. Onlar 2017/2 listeye 1 Ağustos'da geçecekler. Maalesef yapacak bir şey yok." şeklinde yanıtlanmıştır.

- (25) TEVERPAN'ın Yurt İçi Satış Müdürü (.....) tarafından hazırlanan ve 18.09.2017-22.09.2017 arasını kapsayan piyasa, firma, üretim ve müşteri durumları hakkında bilgi veren haftalık raporun ilgili kısımlarında şu ifadelere yer verilmiştir:

*"...Fabrikaların durumu: Yıldız eng. 3. listelerinden satış yapamadığından m.lam gruplarında sadece beyaz rengine %5 iskonto yapmıştır. Nakit 6*1,15 için 60 gün vade desede pek satamamıştır. Vadeye 15/4deyip yüksek alımlarda 18/5 vade verdiği müşterimiz vardır."*

- (26) TEVERPAN'ın Yurt İçi Satış Müdürü (.....) tarafından hazırlanan ve 02.10.2017-06.10.2017 arasını kapsayan piyasa, firma, üretim ve müşteri durumları hakkında bilgi veren haftalık raporun ilgili kısımlarında şu ifadelere yer verilmiştir:

"...Fabrikaların durumu:

Yıldız eng.

Yüncü Orman gibi bayilerimize gidip bizden niye arkalık almıyorsun diye sıkıştırmaktalar. Fazla vade verelim diye de teklif etmekte...

17-38/609-265

- (27) TEVERPAN'ın Marmara ve Batı Karadeniz Bölgesi Satış Şefi (.....) tarafından 21.08.2017 tarihinde hazırlanan 14.09.2017-18.09.2017 tarihleri arasını kapsayan çalışma raporunun ilgili kısımlarında şu ifadeler yer verilmiştir:
- “...Son olarak yapılan 2017-2 ve 2017-3 listesinde ürün fiyatlarımız özellikle medelack fiyatlarımız diğer fabrika fiyatları karşısında sıkıntı yaratacak bir şekilde hazırlanmış olduğunu gördüm... Eğer sen fiyat olarak aynı olursan ben diğer fabrikanın malını tercih ederim deniyor. Kapasite olarak bakarsak ileride bu bizi bayağı sıkıntı sokar. Sıkıntı diğer mallarda da var mdf mdflam slam multilam fiyatlarımız diğer fabrika fiyatlarla aynı seviyede. Nakliye ücretleri hesaplandığında zaman zaman zaman pahalı oluyorum. Buda bizi bağılantılarda sıkıntıya sokabilir ki şimdiden yaşıyorum...”*
- (28) TEVERPAN'ın Marmara ve Batı Karadeniz Bölgesi Satış Şefi (.....) tarafından 29.05.2017 tarihinde hazırlanan 22.05.2017-26.05.2017 tarihleri arasını kapsayan çalışma raporunun ilgili kısımlarında şu ifadeler yer verilmiştir:
- “...Bilindiği gibi bölge olarak bizim fabrikalara ters bir bölge ayrıca pek çok rakip fabrikayı kendi bölgesinde barındıran bir yer. Yıldız ent, Kastamonu ent, Yıldız mdf, Starwood, Sfc, Camsan ent, Divapan gibi fabrikalar bu bölgede bulunması nedeniyle nakliye yönünden çok avantajlılar. Bizden bundan dolayı bu tarafa % 2 isk nakliye desteği adı altında fatura altı bir indirim uygulamaya karar verdik...”*
- (29) YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) 09.08.2016 tarihinde gönderilen e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:
- “(.....) Bey, Keas'a yenilmemek ve Ankara pazarında ayrıca Agt ile mücadele edebilmek adına (.....) ve (.....) firmalarımıza 1/8'den itibaren sevk edilen sadece hg ürünler için hangi fiyat listesinden alırsa alsın (Bu ürün için tanınan vade, yapılan geri dönüş. iskontoları, yıl sonu primi ve nakliye sübvansesi hakları bakidir) ek %3 özel iskonto yapılsın derim (Ay başından bu yana faturası kesilen hg ürünler için geriye dönük fiyat farkı faturası olarak rekabetçi olmalarını sağlayınız)”*
- (30) YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) 17.08.2016 tarihinde gönderilen e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:
- “(.....) Bey, Keas güya kendi kalemiz gibi gözükken Karadeniz bölgesinde bile çok etkin! Bu bölgedeki Keas etki alanını kırmak için ne tür agresif hareketler yaparak satış ayağınızı artırmayı planlıyorsunuz?”*
- (31) YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) 19.08.2016 tarihinde gönderilen e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:
- “(.....) Bey, Keas 2015 yılında Kayseri'de (.....) (Adana'da şubesi olsa bile) ve (.....) (bir miktar kendi panel imalatında kullansa bile) ve (.....) ve (.....) olarak ciddi cirolar yapmış! Biz ise inanılmaz pısrık kalmışız?”*
- (32) KASTAMONU ENTEGRE Endüstriyel Ürünler Grup Satış Müdürü (.....) tarafından 08.08.2016 tarihinde KASTAMONU ENTEGRE çalışanı (.....) gönderilen “İsik ahsap” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:
- “İşık ahsap sahibi tutuklandı. Evogloss ürünlerde acil eylem planına geçmek lazım. İlave kapasite ve pazarın boşluğunu doldurmak adına aksiyon alınabilir. Hinterlandımızda bulunan ((.....) vb.) Firmalarla hem mdf satışı hem de bizim evogloss için bütünlüklü bir projeksiyon yapıp pazarı agt ye bırakmayalım derim. Onların da büyümesini engelleyecek bir projeksiyonla aksiyon almak lazım derim. Saygılarımla”*

(33) Yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden ayrıca teşebbüslerin başta fiyatlama olmak üzere birbirlerinin davranışlarını yakından takip ettikleri, piyasada lider olarak görüldüğü söylenebilecek teşebbüslerin davranışlarına göre strateji belirlendiği anlaşılmaktadır. Aşağıda bu durumu gösterir nitelikte olduğu değerlendirilen bazı belgelere yer verilmiştir.

(34) YILDIZ ENTEGRE Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından 23.08.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE Satış Direktörü (.....) gönderilen "Re: Raporlar Hk" konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:

"(.....) bey satış, kadrolarımız inanılmaz gevşek ve vurdumduymaz olduğu belli, keas hep takip pesinde, yani çamsan'ın softlam diye ürün çıkarmasını ve fiyat karşılaştırmasını ve billur parke'nin kendisi için parke fiyat listesi çıkarmasını ve karşılaştırma yapmasını, hatta siz bu adama gizli bir şeylermi veriyorsunuzki, adam ankara'da sanki sizin fiyat listenizi kesip, kopyalayıp ve yapıştırarak fiyat açıkladığının yorumunu yapıp ve size söyleyen keas."

(35) AGT çalışanı (.....) teşebbüs direktörlerine gönderilen 16.03.2017 tarihli, "Rakip Ürün Fiyat Karşılaştırmaları" konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:

"Değerli Direktörlerimiz,

13.03.2017 tarihinde yapılan Fiyatlandırma toplantısına istinaden sizlerle her ay düzenli olarak Rakip Ürün Fiyat Karşılaştırmalarını paylaşıyor olacağız.

Ekte, Ocak –Şubat aylarına ait fiyat karşılaştırma tablolarını bulabilirsiniz.

Bilgilerinize arz ederiz.

Saygılarımızla, "

(36) AGT çalışanı (.....) teşebbüs direktörlerine gönderilen 8.05.2017 tarihli, "Rakip Markalar Ürün Fiyat Karşılaştırmaları-Haziran" konulu e-postada daha önce taahhüt edildiği üzere KASTAMONU ENTEGRE ve YILDIZ ENTEGRE Mayıs 2017 fiyat listeleri paylaşılmıştır. E-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"AGT olarak, 20 Haziran 2017 yürürlük tarihli zamlı fiyat listelerimizin duyurusunu 5 Haziran' da bayilerimize yaptık.

Bunun üzerine rakiplerin de yeni liste çıkarma hazırlığında olduğu bilgisini aldık.

Gelecek hafta, rakiplerin duyuracakları yeni listelere istinaden Haziran ayı rakip karşılaştırmalarını sizlere sunacağız. "

(37) YILDIZ ENTEGRE Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından 07.11.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE satış müdürleri (.....) gönderilen "KEAS" konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:

"(.....) beyler KEAS'in 2016 yılı yurt içi ve dışı kdv hariç satışlar tablosunu Selçuk Bey'e gönderiyoruz. Oradan bakabilirsiniz."

Bu e-posta YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) tarafından 08.11.2017 tarihinde "(.....) bey, Tabloyu inceleyerek derslerimizi çalışacağız." şeklinde yanıtlanmıştır.

17-38/609-265

- (38) YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) tarafından 27.01.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE Satış Yetkilisi (.....) gönderilen e-postada şu ifadeler yer verilmiştir:

“Sen bir taslak fiyat çalışması yapar mısın? %7koy”

Bu e-posta aynı tarihte YILDIZ ENTEGRE Satış Yetkilisi (.....) tarafından “67 için de %7 yapalım mı?” şeklinde yanıtlanmıştır.

Söz konusu e-posta YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) tarafından “KEAS yaptıysa yaparsın.” ifadesiyle cevaplandırılmıştır.

- (39) YILDIZ ENTEGRE Satış Direktörü (.....) ile YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürleri (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen “RE: Mdf- Mdf Lam Piyasası Hk.” konulu e-posta yazışmasında 09.10.2017 tarihinde (.....)’dan (.....) ve (.....)’na aşağıdaki metni içeren e-posta gönderilmiştir:

“(.....) Bey ve (.....) Bey, 11.10.2017 Çarşamba akşamına kadar sizlerden bölgenizde; Starwood, YSM, Agt, Keas, Çamsan, Hendek, Çamsan Ordu, Diva, SFC, Veziragac firmalarının aşağıdaki konular ile ilgili olarak açık ve gizli davranışlarının cevabınızı bekliyorum.

MDF- MDF Lam ile ilgili olarak kullanılan listeler ve biz ile karşılaştırma

MDF-MDF Lam ile ilgili olarak nakliye destekleri

MDF-MDF Lam ile ilgili olarak sene sonu primleri

MDF-MDF Lam ile ilgili olarak ödeme vadeleri

MDF-MDF Lam ile ilgili olarak nakit iskonto oranları ve var ise buna vadeleri

Yukarıda yazılan sorulara ek olarak sizin eklemek istediğiniz yorumlar, bizleri bu firmaların sahada meydana getirdiği ile satışta karşılaştığımız durumlar nelerdir?”

- (40) 11.10.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....)’den Satış Direktörü (.....)’ya “(.....) bey, Rakiplerin Pazar uygulamaları ve karşılaştırmaları ektedir.” ifadesini içeren e-posta gönderilmiştir. Bu e-postanın “RAKİP FİRMA ÇALIŞMA KOŞULLARI” başlıklı ekinde KASTAMONU ENTEGRE, AGT, TEVERPAN, STARWOOD, YILDIZ SUNTA, ÇAMSAR, ÇAMSAN ve diğer rakip firmalarının çalışma koşullarını özetleyen (nakliye desteği, sene sonu primi, ödeme vadeleri) bilgilere yer verilmiştir.

- (41) YILDIZ ENTEGRE Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından 07.09.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE Satış Direktörü (.....)’ya gönderilen “Re: Keas yeni fiyat listesi hk.” e-postada şu ifadeler yer verilmektedir:

“(.....) Bey, bence keas’tan hiç bir üründe pahalı kalmayalım derim.”

- (42) YILDIZ ENTEGRE Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından 10.04.2017 tarihinde satış müdürleri (.....)’ya gönderilen e- postada şu ifadeler yer verilmektedir: “(.....) beyler sizlerde bir önceki listedeki gibi ilgilenmiş, olduğunuz ürünler ile alakalı keas’in fiyatlarını baz alarak bizim içinde mayıs ortası gibi yeni fiyat listesi çalışmalarına başlayınız, bu listede parke ve varidor ürünlerine zam yapılmayacaktır.”

17-38/609-265

- (43) ÇAMSAR ENTEGRE Genel Müdürü (.....) tarafından 21.03.2017 tarihinde ÇAMSAR ENTEGRE çalışanı (.....) gönderilen "FW: RAKİP FİRMA REKABET KOŞULLARI" konulu e-postada şu ifadelere yer verilmektedir:

"RAKİP FİRMA MALİYET HESAPLAMA

**Nakliye Fiyatlarında CAMSAN verileri baz alınmıştır.*

**Tablodaki rakamlara KDV dahildir.*

**Peli PARKE VE KASTAMONU ENT. nakliye dahil olduğundan nakliye bedeli eklenmemiştir.*

**AGT %2 nakliye desteği veriyor.*

**YILSONU Primleri*

**KASTAMONU %4*

**YILDIZ ENT %4*

**AGT %4*

**PEU PARKE %2 "*

- (44) TEVERPAN'ın Yurt içi Satış Müdürü (.....) tarafından hazırlanan ve 25.09.2017-29.09.2017 arasını kapsayan piyasa, firma, üretim ve müşteri durumları hakkında bilgi veren haftalık raporun ilgili kısımlarında şu ifadelere yer verilmiştir:

"...Piyasanın durumu:

Yıldız eng. nin %5 m.lam grubundaki indirimi piyasada ters etki göstermiştir. Fabrikaların tekrar geri dönüş yapmaya başladıkları şeklinde algılanmıştır. Bu neden ile pekiyi olmayan piyasa daha çok beklenti içine girdiğinden biraz daha durgunlaşmıştır.

Fabrikaların durumu:

Yıldız eng. melamin tesisleri randımanlı çalışmadığı için %5 isk. yaptıklarını söylemekteymiş. Söylentilere göre firma satış yetkilileri Diva gibi firmalar indirim yapınca diğer fabrikalar cevap vermiyorlar biz yapınca diğer fabrikalarda yapıyor diye saçma bir açıklama yapmaktarmış.

Kastamonu eng. Yıldız eng.ye 6 saat sonra bu indirimine cevap vermişlerdir. Satışlarını 15/10 tarihine kadar devam edeceklerini söylemişlerdir.

Starwood 3. listelerini revize etmişlerdir. Bugün yarın ise 4. listeyi çıkartacaklarını 15/10 da fabrikaların durumuna göre hareket edeceğini söylemişlerdir.

Bu fabrikaların durumuna göre diğer fabrikalar hareket edecek gibi görülmektedir..."

- (45) TEVERPAN çalışanı (.....) tarafından 24.07.2017 tarihinde gönderilen “2017 YILI 29. HAFTA RAPOR” konulu bayi ve diğer müşterilere ilişkin bilgi içeren e-postada şu ifadelere yer verilmektedir:

“...Kastamonu Entegre Mayıs listesinden 15.02.2018 ortalamalı 2 aylık bağlantılarını yapmış. Adamına göre vade ay sonuna kadar gitmiş. Alacağı biten varsa ilave çek alıyorlar. Alacağı olandan tekrar ilave çek almıyorlar. Kredi kartı satışlarını ise ay sonuna kadar devam ediyorlar. Starwood mayıs nakit listesinden 05.08.2017 den sıralı olarak 05.04.2018 e kadar çek alıp 4,72 vade farkı faturası kesiyor, çıkan malı nakit listesinden faturalandırıyor. Ayrıca Sultan Ahmet Camii restorasyonunu bahane ederek müşterilerinden fazla çek istemekteler. Yıldız Mdf şubat listesini yeni kapattı. Mayıs listesinden mal satmaya yeni başladı. Yıldız Mdf'nin mayıs listesinden satıp haziran listesine geçeceği tarihin belli olmaması sıkıntı olacak gibi durmaktadır. Yıldız Mdf glosslam 122*210 yeni parlak ürününden bayilerine numune göndermiş. Yıldız Entegre'nin mayıs listesinden vadesi 28.02.2018'dir. Nakitte opsiyon göstermiyorlar. Bayilerin hepsi şu ara işlerin çok düşük olduğunu söylemektedirler...”

- (46) TEVERPAN'ın Marmara ve Batı Karadeniz bölgesi satış şefi (.....) tarafından 11.09.2017 tarihinde hazırlanan 04.09.2017-08.09.2017 tarihleri arasında kapsayan çalışma raporunun ilgili kısımlarında şu ifadeler yer almaktadır:

“...Geçtiğimiz haftanın kayda değer gelişmesi Kastamonu ve Yıldız ent 2017-4 fiyat listelerini çıkarmasıydı. Zaten beklenen bir durumdu. Listelere geçiş tarihi olarak Ekim başı deselerde fuara kadar devam eder ve ondan sonra geçilir kanaatindeyim. Zam oranı olarak mdf ve mdflam grubuna % 3 diğerlerine % 7 olarak uygulanmış. Bu gelişmeler ışığında bizde yeni bir liste hazırlayıp, piyasaya sunacağız.”

- (47) TEVERPAN'ın Marmara ve Batı Karadeniz bölgesi satış şefi (.....) tarafından 21.08.2017 tarihinde hazırlanan 14.09.2017-18.09.2017 tarihleri arasında kapsayan çalışma raporunun ilgili kısımlarında şu ifadeler yer almaktadır:

“...Hala 2017/2 listesinden mal satıyorlar. Hatta 2017/1 listesinden bile zaman zaman mal satanlar var deniliyor. Şu an için Yıldız ent ve Kastamonu ent den 2017/2 listesinden mal satmıyor gibi gözüküyor. Yani bölgemde böyle bir duyum almadım. Ama başka bölge temsilcisi arkadaşlardan eski listeden mal teklif ediyorlar ve alan da var diye duydum. Bizde 2017-3 listesine geçtik. Tabi ki bayilerimizin alacağı olduğu için henüz bu listeden evraklı satış yapmadık. Fakat kredi kart çekimleri bu listeden fiyatlandırılıyor. Bunların dışında Yıldız mdf, Divapan agt gibi fabrikalar eski fiyattan satış yapıyor. Mesela geçen hafta benim yanımda (.....) kereste (.....) tl lik yıldız mdf den bağlantı yaptı hemde benden daha uzun vade ile...”

- (48) TEVERPAN'ın Marmara ve Batı Karadeniz bölgesi satış şefi (.....) tarafından 08.05.2017 tarihinde hazırlanan 02.05.2017-05.05.2017 tarihleri arasında kapsayan çalışma raporunun ilgili kısımlarında şu ifadeler yer almaktadır:

“...Bilindiği gibi Kastamonu entegre ve Starwood 2017-2 listesi çıkarttı. Cuma akşamında Yıldız entegre listeyi çıkarttı. Uygulama olarak Yıldız ent çek ile 31.05 e kadar kredi kartı ile ise 30.06 ya kadar 2017-1 listesinden satış yapacağını söyledi. Fakat pek çok esnaf bu işin bayrama kadar devam edeceğini söylüyor. Ancak bayramdan sonra geçerler deniyor. Kastamonu entegre daha önce 02 Mayıs ta yeni listeye geçeceğini söylesede, Yıldız entegrenin bu satışı karşısında oda aynı uygulamayı yapacaktır diye söylemekte. Starwood ise 05 Mayıs itibari ile yeni listeye geçeceğini söylemişti. Bunu zaman gösterecek. Vade konusu da hem Kastamonu ent hem Yıldız ent 11 .ay 12.ay yani 15/12 ödeme istiyor. Bu adamına ve duruma göre 31/12 ye gider. Bizde Teverpan olarak bu gelişmeler ışığında yeni liste çalışmalarına başlayıp çıkartacağız.”

(49) Yerinde incelemede elde edilen belgelerden teşebbüslerin birbirlerinin fiyat listelerini yakından takip ederek karşılaştırma tabloları hazırladıkları anlaşılmıştır. Ayrıca 2017 yılında yoğunlaşan zamlarla ilgili değerlendirmelere de ulaşılmıştır. Aşağıda bu durumu gösterir nitelikte olduğu değerlendirilen bazı belgelere yer verilmektedir.

(50) YILDIZ ENTEGRE Satış Müdürü (.....) tarafından 19.09.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE Satış Direktörü (.....)'ya gönderilen "Re: Doğaş toplantısı hk" konulu e-postada şu ifadeler yer verilmiştir:

"(.....) Bey. (.....) satın alma, tedarik zinciri ve finans yöneticileri ile toplantı gerçekleştirdik. Fiyat geçişini nedenleri ile yüz yüze tek tek anlattık. Mevcut çalıştığımız ticari koşullarda 2 aylık bağlantı yapabileceğimizi belirttik. Çok fazla sitem ettiler, uzun uzun size yazmak istemiyorum. Önümüzdeki dönemde bizimle ticaretlerini minimuma indireceklerini, bir daha da bu güvenin kazanılmasının zor olacağını belirttiler. Kendilerine kibarca, nedenleri ile son geçişleri anlattık, 30 Eylül'e kadar bağlantı için karar verip bilgi verecekler. (şuan (.....) alacakları var ve bağlantı yapmayı düşünmüyorlar) Ana rakibimiz şuan şubat listesinden veriyor ve hala Mayıs listesine geçiş için gitmemiş. Biz bu kadar geçişlerin nedenlerini anlatsakta, ham maddesi ve teknolojisi aynı olan yani maliyetlerimizde çok fark olamayacağına inandığım rakibimiz geçişlerde bu kadar rahat davranınca, karlılık sorununu müşterilerimizin anlaması zorlaşıyor. Bilginize sunarım."

Bu e-posta YILDIZ ENTEGRE Satış Direktörü (.....) tarafından aynı tarihte "(.....) Bey, Müşteri dediğiniz konuda rakip emsali ile haklı. Kıyaslama yapınca yerine koyamıyor. Ama bizler de haklıyız. Her koyun kendi bacağından asılmak durumundadır. (.....) için çok fazla yapacak bir şeyimiz yok." şeklinde yanıtlanmıştır.

(51) ORMA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, 11 Haziran 2017 tarihli, (.....)'den ORMA çalışanı (.....) gönderilen e-postada yakın zaman önce yapılan zam ve zamma piyasadan gelen tepkiler ifade edilmiştir. E-postada alıcıların zamdan şikayet ettiği belirtilmesi üzerine şu ifadeler yer verilmiştir:

"(.....), zamsız olmaz. Tüm rakiplerde zam yapmış piyasadan anladığımız gördüğümüz. Niye? Hep anlatıyoruz. 17 ay zamsız. Türkiye'nin çok özel maliyetlendiği zaman Hele ki usd euro bazında kimyasal fahiş kağıt ise yine zamlanırken , zaruri maliyet artışına nasıl direniriz? Rakipte direnemez. O halde, müşterilerine, müşterilerimize, YAPACAĞINIZ SICAK ONLINE TAKİP İKNA kime kaçılırsa restleşmek için mesela kaçılırsa dönüşünü hızlandırın, sahip çıkın bırakmayın. Ama Evel-emirde yakın izleyin kontrolünüzde olsun bizlere raporlar sunun yaptık çekildil değil yaptık oturdu, anlatabildik olmalı. Zammı müşteri sevmez kimse sevmez ama zaruri tarafı işte bu ilacı içmek. Bu sancılı zam dönemini kontrolümüzde kontrolümüzde yönetmeliyiz tekraren yönetmeliyiz başarı ile çok atik çok atak ..."

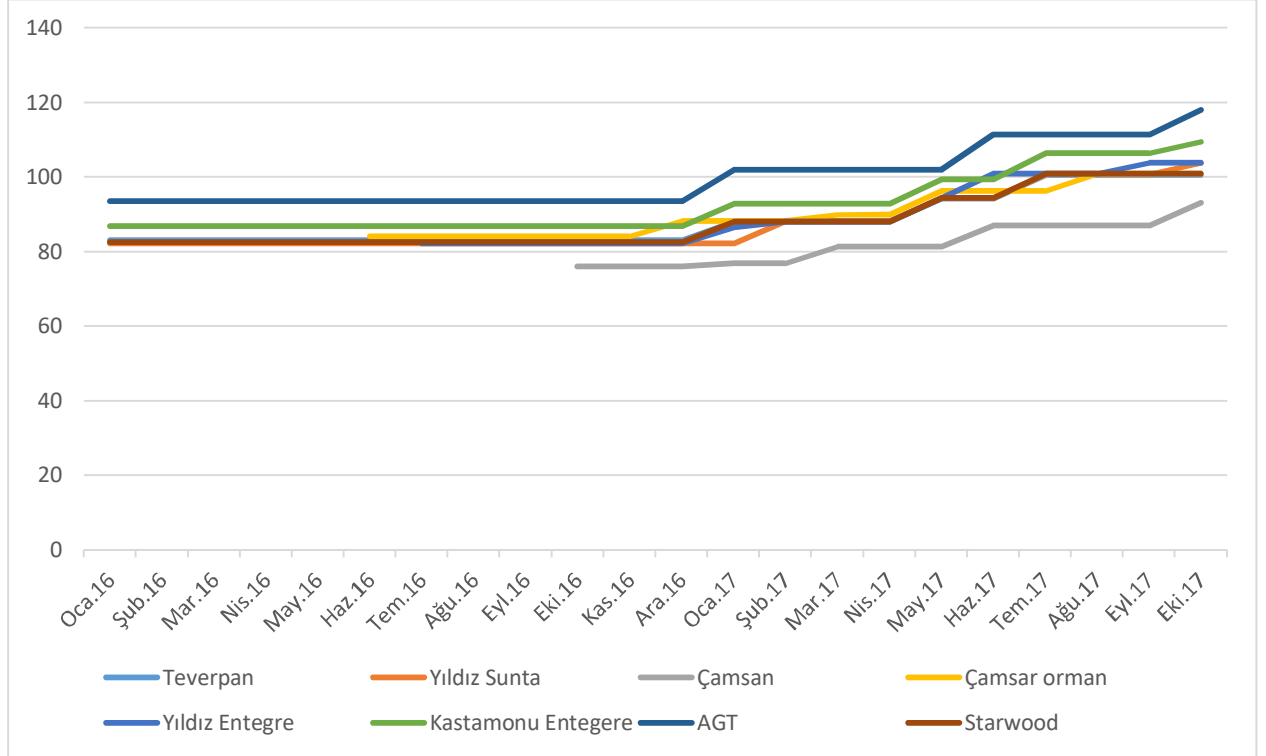
(52) YILDIZ ENTEGRE Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından 27.07.2017 tarihinde YILDIZ ENTEGRE çalışanı (.....)'a gönderilen "hammadde fiyatları artışı" konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer verilmektedir:

"(.....) bey, yakın aralıklı yapmış olduğumuz zamlar karşısında bırakın müşterileri bizim dört tane satış müdürlüğü bile içine sindiremiyor, dolayısıyla durumun vahayetine anlayamayan biri nasıl müşteriye süreci doğru anlatacak? dün en çok beyaz kâğıt aldığımız firma 1/8'den itibaren geçerli olacak şekilde kağıt fiyatlarına % (.....) zam yaptı bugün ise fabrikalarda odun sıkıntısı başlayınca 27/7 tarihli yani aynı gün tarihli yerli odun ve cips alımı fiyatlarımızı ortalama % (.....) üzerinde zam yaptık ve sendika sözleşmesi gereği 1/7'den itibaren mavi yaka personeline % (.....) zam yapıldı. (sendika personelin yıl baştan 1/7/2017 ile 30/6/2018 arasındır) ve finansal artışlarda var demek istedim başta müdür ve ekipleri süreci ya doğru anlatır ya da birilerine güle/güle güya müşterinin hep yanında durarak meseleler çözülmez."

I.3.2. Değerlendirme

- (53) Rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde yasaklanmaktadır. Şikâyetçi tarafından öne sürülen yonga levha ve MDF sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin ortak fiyat politikası belirleyerek sektör dinamikleri ile açıklanamayacak oranda fiyatları yükselttiği iddiasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde değerlendirilmelidir.
- (54) Bu kapsamda şikâyete konu teşebbüslerde yapılan yerinde incelemelerde firmaların yonga levha ve MDF fiyatlarını tespit ettiklerine dair bir belge ya da bilgiye ulaşılamamıştır. Firmaların fiyatlama davranışlarına ilişkin olarak ise öncelikle belirtmek gerekir ki MDF ve sunta ürünleri farklı ebat, renk, desen ve kaplama ile üretilmekte ve bu durum tüm teşebbüslerin fiyatlarının karşılaştırılmasını sağlayacak ortak bir ürünün tespitini zorlaştırmaktadır. Diğer taraftan en çok satılan ürünlere ilişkin teşebbüsler tarafından sağlanan bilgilerden, fiyat listelerinin incelenmesinden ve şikâyet dilekçesinden diğer MDF ürünlerinin de temelini oluşturan 18*2100*2800 mm ebadında birinci kalite ham MDF ürününün fiyat analizinde esas alınabileceği anlaşılmıştır. Bu çerçevede 2017 yılında gerçekleşen fiyat artışlarını gösterir grafiğe aşağıda yer verilmiştir:

Grafik-1: 2016 ve 2017 Yıllarında 18*2100*2800 mm Ham MDF (1. Kalite) Liste Fiyat (TL/adet) Seyri.



- (55) Grafikten 2016 yılı boyunca teşebbüslerin çoğunlukla fiyat yükseltmediği, ilgili ürünün liste fiyatının ağırlıkla 2017 yılında gerçekleşen zamlarla yükseldiği görülmektedir. 2016 yılından 2017 Ekim ayına kadar olan dönemde liste fiyatı artış oranı TEPERVAN için %21, YILDIZ SUNTA için %26, ÇAMSAN için %22, ÇAMSAN'ın başbayisi olan ÇAMSAR ORMAN için %14, YILDIZ ENTEGRE için %26, KASTAMONU ENTEGRE için %26, AGT için %26 ve STARWOOD için %22 olarak tespit edilmiştir¹.

¹ ORMA ham MDF üretmediğini, az miktarda MDFLam üretiminde bulunduğunu bildirmiştir. TEVERPAN ise incelenen dönemde birinci kalite ürün arz etmediğinden ikinci kalite ürün fiyatı kullanılmıştır.

- (56) Liste fiyatlarının seyrinden yola çıkarak bir değerlendirmede bulunmadan önce piyasada gerçekleşen fiyatlar ile liste fiyatlarının farklı olduğuna dikkat edilmelidir. Liste fiyatlarına alımın peşin yapılıp yapılmaması, vade süresi, ödeme yöntemi, alıcının pazarlık gücü gibi çeşitli etkenlere göre iskonto uygulanmaktadır. Örneğin STARWOOD peşin ve vadeli olmak üzere iki ayrı liste yayımlarken, AGT çeşitli oranlarda indirim uygulayarak satışlarını liste fiyatından ortalama % (.....) düşük bir fiyatla gerçekleştirmekte, ÇAMSAN ise bazı bayilere özel indirimli fiyatlarla satış yapmaktadır. Ürüne özel kampanya da uygulanabilmektedir. Ayrıca bayilere prim ve nakliye desteği gibi gerçekleşen fiyatı değiştirici ödeme ve indirimler yapılmaktadır. Bu nedenle yukarıda sunulan artış oranlarının gerçekleşen fiyatların artış oranı ile birebir örtüşmeyeceği, hem gerçekleşen fiyatın hem de fiyat artışının daha düşük olabileceği anlaşılmaktadır.
- (57) Buna ek olarak yerinde incelemede elde edilen belgelerden, yeni fiyat listesi açıklansa da eski fiyat listelerinin bir süre daha uygulanmasına devam edilebileceği anlaşılmaktadır². Bağlantı uygulaması da yeni fiyat listesi yayımlanmasına rağmen mevcut fiyatların 1 ila 3 ay arasında değişen sürelerle geçerli kalmasına, diğer bir deyişle gerçekleşen fiyatların daha geç yükselmesine neden olmaktadır. Bu nedenle belirli bir ayın maliyeti ile o aya ait liste fiyatının karşılaştırması yanıltıcı olabilecektir.
- (58) Liste fiyatlarının seyrinden, liste fiyatlarının dolayısı ile gerçekleşen fiyatların 2017 yılında yapılan zamlarla genel olarak yükseldiği, 2016 yılına kıyasla 2017 yılında sık aralıklarla ve benzer oranlarla zam yapıldığı, bununla beraber fiyatların birbirine yaklaştığı sonuçlarına varılabilmektedir.
- (59) Bu noktada uyumlu eylem kavramı çerçevesinde söz konusu fiyat yükselişinin tek makul açıklamasının teşebbüsler arasındaki bir danışıklık olup olmadığının incelenmesi gündeme gelmektedir. Bu çerçevede 2016 Ocak – 2017 Eylül dönemindeki maliyet seyri, arz miktarı, piyasanın işleyişi ve yapısı incelenmiştir.
- (60) Fiyatları belirleyen en önemli etkenlerden biri maliyetlerdir. Zira maliyetlerdeki artış³ benzer oranlarda fiyat artışına neden olabilecektir. Bazı teşebbüsler de 2016 yılında artan maliyetlere rağmen fiyatların artmadığını, 2017 yılındaki artışların ise 2015 yılından itibaren yaşanan maliyet artışının etkisiyle gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Maliyet yükselişindeki temel etkenler olarak ise dövizin TL karşısında değer kazanması ve hammadde maliyetlerinin artması gösterilmektedir.
- (61) MDF ve yonga levhanın ana hammaddesi olan yonga lifi/cipsi tamamen iç pazardan temin edilememekte teşebbüse göre değişen oranlarda (KASTAMONU ENTEGRE için % (.....), AGT için % (.....), YILDIZ ENTEGRE için % (.....)) ithal yonga lifi kullanılmaktadır. Ayrıca ham MDF ve yonga levhanın renk ve desen kazanmasını sağlayan dekor kâğıtlarının da tamamen yurt dışından temin edildiği, yine değişen oranlarda diğer hammaddelerin de ithal edilmesinin söz konusu olduğu dosya içeriğinden anlaşılmaktadır

² Örneğin YILDIZ ENTEGRE Satış Raporlama Müdür Yardımcısı (.....) tarafından gönderilen 30.05.2017 tarihli e-postada "31.07.2017 tarihine kadar 05 Mayıs 2017 fiyat listesine bağlantı alınabilecektir. bu son tarih çek, kredi kartı, dbs ve nakit gibi ödeme şekilleri için de geçerlidir." ifadesi yer almaktadır.

³ Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) 2017 yılı Eylül ayında bir önceki yılın Aralık ayına göre %9,78; bir önceki yılın aynı ayına göre %16,28 ve on iki aylık ortalamalara göre %13,26 artış göstermiştir (www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=24777).

17-38/609-265

- (62) Yerinde inceleme ile elde edilen belgelere göre tahsis yoluyla yurt içinden temin edilen ve ham MDF ve yonga levhanın maliyetinin yaklaşık %40-48'ini oluşturan lif yonga odununun ton başına fiyatı 94 TL'den 103 TL'ye yükselmiştir. AGT yumuşak odun maliyetinin Ekim 2016'da (.....) TL/ton iken Eylül 2017'de %(.....) oranında artarak (.....) TL/ton olarak gerçekleştiği, sert odun maliyetinin de aynı tarihler için (.....) TL/ton'dan (.....) TL/ton'a yükseldiği bildirilmiştir. KASTAMONU ENTEGRE'nin sağladığı maliyet bilgilerinden aynı dönemde MDF üretiminde kullanılan odun maliyetinin %(.....) oranında arttığı görülmektedir.
- (63) MDF ve yonga levha üretiminde ayrıca parafin, tutkal gibi kimyasallar da kullanılmaktadır. Yurt içinden temin edilen bir kimyasal olan parafin maliyeti Ekim 2016 – Ekim 2017 döneminde ÇAMSAN için %(.....), benzer dönemde YILDIZ ENTEGRE için %(.....) oranında artmıştır. Ekim 2016- Ekim 2017 arasında tutkal maliyetinin ÇAMSAN %(.....), KASTAMONU ENTEGRE %(.....) oranında arttığı ifade edilmiştir.
- (64) Bu nedenle teşebbüslerin maliyetleri de incelenmiştir. Ocak 2016 – Eylül 2017 döneminde 18*2100*2300 mm ebadındaki birinci kalite ham MDF'nin adet başına ortalama maliyetine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-1: Ocak 2016 – Eylül 2017 Döneminde 18*2100*2300 mm Ebadındaki Birinci Kalite Ham MDF'nin Adet Başına Ortalama Maliyeti (TL)

	KASTAMONU ENTEGRE	STARWOOD	YILDIZ SUNTA	AGT	YILDIZ ENTEGRE	TEVERPAN*	ÇAMSAN
Oca.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Şub.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mar.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Nis.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
May.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Haz.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tem.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ağu.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Eyl.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Eki.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kas.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ara.16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oca.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Şub.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mar.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Nis.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
May.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Haz.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tem.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ağu.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Eyl.17	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Artış Oranı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017 yılı Artış Oranı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016 yılı Artış Oranı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Liste Fiyatı Artış Oranı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

*TEVERPAN'ın maliyet artış oranı 2017 Eylül ayı yerine 2017 Ağustos ayı maliyetine göre hesaplanmıştır. Ayrıca ikinci kalite ürün maliyetleri kullanılmıştır.

- (65) Tablodan da görüldüğü üzere, fiyat artışının gerçekleştiği dönem ve öncesinde bazı firmaların maliyetleri artmış, bazılarınınki yatay seyretmiş hatta düşmüştür. Piyasada üretim açısından birinci sırada yer alan YILDIZ ENTEGRE'nin liste fiyatı artış oranı ile maliyet artış oranı aynıdır. Piyasada üretim bakımından üçüncü konumda bulunan STARWOOD'un ise maliyeti liste fiyatına kıyasla daha yüksek oranda artmıştır. Benzer şekilde ÇAMSAN'ın levha ürünlerini yurt içine pazarlayan şirketi ÇAMSAR ORMAN'ın liste fiyatı artış oranı maliyet artış oranından azdır. Piyasada üretim bakımından 2. sırada bulunan KASTAMONU ENTEGRE ise maliyet artışından daha yüksek oranda fiyat artırmıştır. Ancak KASTAMONU ENTEGRE'de yapılan yerinde incelemede elde edilen belgede 2017 ilk yarısında yurt içi satışlardaki kârlılığın zamlara rağmen 2016 ikinci yarısının gerisinde kaldığı, MDF ürünündeki kârlılığın %(.....)'ten %(.....)'a düştüğü görülmektedir. Maliyet artışından fazla oranda fiyat artıran AGT'nin MDF ürünündeki yurt içi EBİTDA oranı 2017 Ocak ayında %(.....) iken 2017 Eylül ayında %(.....) olmuştur.
- (66) Sonuç olarak maliyetlerin incelenmesi ve liste fiyatlarının seyri ile maliyetlerin seyrinin karşılaştırılması YILDIZ ENTEGRE, STARWOOD, ÇAMSAN ve kısmen YILDIZ SUNTA ve TEPERVAN'ın zam uygulamasına makul bir gerekçe sunabilmektedir. Fiyat ve maliyetinin seyri arasında paralellik olmayan teşebbüslerin ise kârlılık oranlarının düştüğünü gösterir yerinde inceleme belgeleri bulunmaktadır.
- (67) Diğer bir husus da arz seviyesidir. Teşebbüsler arasındaki rekabetin kısıtlandığı, fiyatların suni olarak yükseldiği piyasalarda arz miktarının düşmesi veya artan talebe rağmen aynı kalması beklenebilecektir. Öte yandan MDF ve yonga levha üretim kapasitesi 2016 yılında 982 bin m³/yıl yükselmiştir⁴. Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere 2016 yılına kıyasla 2017 yılında teşebbüslerin kapasite kullanım oranları ve üretim miktarı artmıştır.

⁴ ÇAMSAN 2016 yılının ikinci yarısında (.....) m³/yıl kapasiteli MDF tesisini, STARWOOD ise (.....) m³/yıl kapasiteli MDF tesisini devreye almıştır. Ayrıca SFC A.Ş. de 2016 yılı ikinci yarısında (.....) m³/yıl kapasite artırımına gitmiştir, AGT'nin de MDF tesisi yatırım planı bulunmaktadır. YILDIZ SUNTA yonga levha kapasitesini 2017 yılında (.....) m³/yıl düşürmüştür.

17-38/609-265

Tablo-2: 2015, 2016, 2017 Yıllarında Üretilen Yonga Levha ve MDF Miktarı, Kapasite Kullanım Oranı (KK0)

Teşebbüs	2015	2016	2017 (3. Çeyrek Sonu)
TEVERPAN			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
STARWOOD			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
AGT			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
YILDIZ ENTEGRE			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
YILDIZ SUNTA			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
KASTAMONU ENTEGRE			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
ORMA			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
ÇAMSAN			
Üretim Miktarı (m ³)	(.....)	(.....)	(.....)
KKO	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	8.715.146	9.131.280	7.584.193 (Yıl Sonu Tahmini 10.112.257)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

- (68) Piyasanın işleyişi değerlendirildiğinde, piyasa liste fiyatlarının şeffaf olduğu anlaşılmıştır. Yerinde incelemede ele edilen belgelerden, teşebbüslerin başta YILDIZ ENTEGRE ve KASTAMONU ENTEGRE olmak üzere önemli buldukları rakipleri ile fiyatlarını sürekli olarak kıyasladığı ve buna göre fiyat belirlediği, rakiplerinin yeni fiyat listelerini aynı gün içinde müşteriler ve bayiler kanalıyla öğrendiği anlaşılmaktadır. Fiyat listelerinin dışında indirim, prim, nakliye desteği, eski listeden bağlantı yapma gibi uygulamalar da bayi ve diğer müşteriler kanalıyla sıkı şekilde takip edilmektedir.
- (69) Ayrıca teşebbüslerin bayilerinden ve diğer müşterilerinden bağlantı toplayabilmek, diğer bir ifadeyle gelecekteki talebi öne çekmek için yakın zamanda zam olacağı veya eski listelerden satışın yakında kesileceği yönünde müşterilere açıklamalarda bulunması belirsizliği azaltmaktadır⁵. 2016 yılı boyunca genel olarak zam yapılmamış olması karşısında 2017'de teşebbüslerin birbirlerinin fiyatlarına göre fiyat artışına gittiği söylenebilecektir. Bu nedenle birbirine yakın zamanda ve benzer oranlarda zam yapılmasının teşebbüsler arasındaki bir anlaşmaya, uyumlu eyleme veya doğrudan geleceğe yönelik bir bilgi değişiminin varlığına tek başına karine teşkil etmesi zordur.

⁵ Örneğin TEVERPAN Doğu, Güney Doğu, İç Anadolu, Doğu Karadeniz Satış Şefi (.....)'in 30 Ocak 2017 tarihli e-postasında "Piyasalardaki belirsizlik sürüyor fakat fabrikaların zam uygulayacağız demesi ile biraz hareketlendi." ifadesi yer almaktadır.

17-38/609-265

- (70) Özetle 2017 yılının başından itibaren yonga levha ve MDF pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyatlarını sık aralıklı zamlarla yükselttiği, zamların oran ve zamanlamasının benzerlik arz ettiği, ancak yerinde incelemede teşebbüslerin arasında bir anlaşma veya uyumlu eylem olduğuna işaret eden herhangi bir belge, bilgi ve bulguya ulaşılamamış olması, bilakis yerinde inceleme belgeleri arasında teşebbüslerin rekabet içinde oldukları yönünde belgelere rastlanması, buna ek olarak şeffaf bir piyasada rakiplerin takip edilmesinin mümkün olması karşısında fiyat artışının rekabet karşıtı bir anlaşma veya uyumlu eylemden başka makul açıklamaları da olduğu dikkate alınarak önaraştırmaya konu iddiaların reddedilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

- (71) 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.