

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

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

Dosya Sayısı : 2002-1-44 (Soruşturma)  
Karar Sayısı : 06-80/1034-299  
Karar Tarihi : 3.11.2006

10 **A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Mustafa PARLAK  
**Üyeler** : Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

**B. RAPORTÖRLER** : M. Akif KAYAR, Müge ÖZERCAN PAŞAOĞLU

**C. ŞİKAYET EDEN** : Adana Ticaret Odası  
Abidinpaşa Cad. No:52-01010 Adana/ P.K. 190-01321  
Adana

20

**D. KARŞI TARAF**

1. Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San.A.Ş. [Kaleseramik]  
Büyükdere Cad. Kaleseramik Binası 80620 Levent/İstanbul

2. Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş. [Kalevit Roca]  
Cumhuriyet Mah. Demirci Sk. No:1 Çan/Çanakkale

30 3. Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Seramiksan]  
P.K.39 İzmir-Ankara Yolu 45.km 45401 Turgutlu/Manisa

4. Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş. [Tamsa]  
Subaşı Beldesi Torbalı/İzmir

5. Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. [Umpaş]  
Köme Mah. Taslak Sk. No:15 64100 Uşak

40 **E. DOSYA KONUSU** : Rekabet Kurulu'nun 24.2.2004 tarih, 04-16/123-26 sayılı kararının iptaline ilişkin Danıştay 13. Dairesi'nin 28.3.2006 tarih, 2005/5043 E. 2006/1538 K.; 2005/5041 E. 2006/1541 K.; 2005/5717 E. 2006/1539 K.; 27.6.2006 tarih, 2005/5910 E. 2006/2749 K., 2005/5675 E. 2006/2751 K. sayılı kararları üzerine seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal eder nitelikteki eylemlerinin yeniden değerlendirilmesi.

50 **F. İDDİALARIN ÖZETİ** : Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, "satım fiyatı ve şartlarını tespit etmek, piyasayı bölüşmek, arz miktarını kontrol etmek..." suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

### G. DOSYA EVRELERİ

1. Rekabet Kurulu [Kurul] 06.06.2002 tarihinde, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40/1 inci maddesi uyarınca, seramik sektörüne yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar vermiştir.
- 60 2. 23.07.2002 tarih ve 2002-1-44/ÖA-02-HGK sayılı Önaraştırma Raporu, Kurul'un 01.08.2002 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun'un 41 ve 43/1 inci maddeleri uyarınca, seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında, aynı Kanun'un 4 üncü maddelerini ihlal edip etmediklerinin tespiti için soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
3. Bu karar üzerine, Kanun'un 43/2 nci maddesi uyarınca, 15.08.2002 tarihinde, ilgili teşebbüslere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.
4. Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- 70 5. Kurul'un 30.01.2003 tarihli toplantısında, Kanun'un 43/1 inci maddesi uyarınca soruşturmanın süresi 6 ay uzatılmıştır.
6. Soruşturma heyetince tamamlanan 31.07.2003 tarih ve 2003-1-9/SR-03-HGK sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1 inci maddesi uyarınca, Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince teşebbüslerden 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.
7. Haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin ikinci yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
8. Soruşturma heyetinin hazırladığı ek yazılı görüş, Kanun'un 45/2 nci maddesi uyarınca, 14.10.2003 tarihinde Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüslere tebliğ edilmiştir.
- 80 9. Haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin ek yazılı görüşe karşı cevapları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
10. Kurul'un 18.12.2003 tarihli toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 11.02.2004 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46/2 nci maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.
11. 11-12.02.2004 tarihlerinde yapılan sözlü savunma toplantısında ilgililer son savunmalarını yapmıştır.
12. Kurul, 24.02.2004 tarihinde, 04-16/123-26 sayı ile nihai kararını vermiş ve karar 27.02.2004 tarihinde tefhim edilmiştir.
- 90 13. Anılan Kurul kararına karşı, Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San.A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Seramiksın Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret

A.Ş. ve Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. tarafından Danıştay'da iptal istemli davalar açılmıştır.

14.Söz konusu davalar sonucunda, ilgili Kurul kararı, Danıştay 13. Dairesi'nin 28.3.2006 tarih, 2005/5043 E. 2006/1538 K.; 2005/5041 E. 2006/1541 K.; 2005/5717 E. 2006/1539 K.; 27.6.2006 tarih, 2005/5910 E. 2006/2749 K., 2005/5675 E. 2006/2751 K. sayılı kararlarıyla, soruşturmayı yürüten Kurul üyesinin karar oylamasına katılması nedeniyle iptal edilmiştir.

100 15. Kurul'un konu ile ilgili almış olduğu kararın gereği olarak dosya üzerinde yapılan yeniden değerlendirmeler ışığında düzenlenen 13.10.2006 tarih ve 2002-1-44/BN-O6-MAK sayılı Bilgi Notu 16.10.2006 tarih ve REK.0.05.00.00-110/200 sayılı Başkanlık önergesi ile Rekabet Kurulu, önaraştırma ve soruşturmaya ait tüm savunma, ek savunma, sözlü savunma tutanakları, sözlü savunma toplantısının ses kayıtlarının yazılı açılımı, raporlar, Danıştay'ın iptal kararları, tüm dosya münderecatında yer alan bütün bilgi ve belgeleri inceleyerek, 2.11.2006 tarihinde yapılan ilk oylama ve 4054 sayılı Kanun'un 51. maddesi uyarınca 3.11.2006 tarihinde yapılan ikinci oylama sonucunda nihai kararını vermiştir.

110 16. 13.7.2005 tarih ve 25874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5388 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine Dair Kanun"un 5. maddesinde yer alan "...Soruşturma yapılmasına karar verildiği takdirde Kurul ilgili daire başkanının gözetiminde soruşturmayı yürütecek raportör veya raportörleri belirler." hükmü uyarınca alınan 13.7.2005 tarih, 05-46/667 sayılı Kurul kararının "Soruşturma Heyeti Başkanı olarak belirlenmiş bulunan Rekabet Kurulu Üyelerinin söz konusu dosyalara ilişkin nihai kararın alındığı toplantılara katılmaması gerektiğine" ilişkin 3. maddesi doğrultusunda, mevcut soruşturmanın Heyet Başkanlığını yürüten Kurul üyesi Rıfki ÜNAL nihai karar toplantısına katılmamıştır.

## H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda;

120

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

bu nedenle;

130

- 1994/1995 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Kütahya Seramik, Hitit, Kaleseramik, Toprak Seramik ve Uşak Seramik açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %8 oranının baz olarak kabul edilmesi; kartelet liderlik eden Ege Seramik, Kütahya Seramik, Hitit ve Kaleseramik ile yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi; buna karşılık bu teşebbüslere nazaran pazar içinde güçsüz konumda olan Uşak Seramik'den 1 puan eksiltilmesi,
- 1996 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Toprak Seniteri açısından her yıl için 1 puan olmak üzere %7 oranının baz olarak

140

kabul edilmesi; yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seniteri'ye "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,

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

150

160 dolayısıyla;

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

170 oranında para cezası verilmesi gerektiği,

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

180 bu nedenle;

- 1994/1995 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Eczacıbaşı Yapı, Kalevit Roca, Serel ve Toprak Seramik açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %4 oranının baz olarak kabul edilmesi; yerinde incelemeyi geciktiren Toprak Seramik'e "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,
- 1998 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Çanakçılar ve Ege Vitrikiye açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %2,5 oranının baz olarak kabul edilmesi; yerinde incelemeyi engelleyen Çanakçılar'a "kastın varlığı" göz önünde bulundurularak 1 puan daha eklenmesi,

190

- 2001 yılından bu yana anlaşma ve uyumlu eylem içinde bulunan Kütahya Vitrifiye açısından her yıl için 0,5 puan olmak üzere %1 oranının baz olarak kabul edilmesi gerektiği,

dolayısıyla;

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

oranında para cezası verilmesi gerektiği,

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

bu nedenle;

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

ifade edilmektedir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. İLGİLİ PAZAR

#### I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

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

*"...Seramik ürünleri kendi içinde dört alt pazara ayrılmaktadır.*

*- Kaplama malzemeleri (yer ve duvar karoları),*

- Sağlık gereçleri,
- Sofra ve süs eşyaları,
- Teknik seramikler,

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

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

250

### **I.1.1.1. Seramik Kaplama Malzemeleri Pazarı**

Hakkında soruşturma yapılan teşebbüslerden, Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo<sup>2</sup>, Ege Seramik<sup>3</sup>, Ercan-Bozüyük Seramik<sup>4</sup>, Graniser, Hitit<sup>5</sup>, Granist, Kaleseramik<sup>6</sup>, Kütahya Seramik, Pera, Seramiksan, Seranit<sup>7</sup>, Söğütsen<sup>8</sup>, Tamsa<sup>9</sup>, Termal<sup>10</sup>, Toprak Seniteri-Toprak Seramik<sup>11</sup>, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik<sup>12</sup>, Yurtbay Seramik<sup>13</sup> ve Yüksel Seramik, seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet göstermektedir<sup>14</sup>. Bunlardan Altın Çini, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Kaleseramik, Kütahya Porselen, Seramiksan, Seranit, Tamsa, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Umpaş, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik, Seramik Kaplama

260

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Malzemeleri Üreticileri Derneği [Serkap] üyesidir. Anatolia ve Granist ise Serkap'tan geçmiş tarihlerde ayrılmıştır.

### I.1.1.2. Seramik Sağlık Gereçleri Pazarı

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

### I.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

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

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

### I.2.1. Delil ve Tespitler

Dosya mevcudunda yer alan iddiaya ilişkin raportörlerin yerinde yaptığı incelemelerde elde edilen bulgular ile delil ve tespitler aşağıda sunulmuştur.

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

290 "14/12/94  
Sektör top.  
- 307'lik listeden uygulanan 20+20+10 iskonto olan %10'luk kısım Aralık ayı içinde kaldırılacak<sup>21</sup>.

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

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

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

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

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

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

<sup>21</sup> Seramik kaplama malzemeleri/seramik sağlık gereçleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler farklı ebat, desen ve kalitede ürünler satmaktadır. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ürün-fiyat listeleri incelendiğinde görülebilecek bu çeşitlilik, söz konusu listelerin sık aralıklarla değiştirilmesini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle ilgili teşebbüslerin büyük bir çoğunluğu seramik kaplama/seramik sağlık ürünlerine ilişkin fiyat listelerini uzun bir dönem geçerli olacak şekilde yayımlamaktadır. Yayımlanan listeler 1 inci kalitedeki en düşük fiyatlı ürün fiyatıyla anılmaktadır (307.000'lik liste, 1.600.000'lik liste gibi). Teşebbüsler bu listeleri çıkarttıktan sonra sirküler vb. vasıtalarla belirttikleri iskonto, vade ve diğer koşullar üzerinden satış yapmaktadır. Faturaların düzenlenmesinde sevk tarihinin değil de sipariş-anlaşma tarihinin esas alınması; dolayısıyla aynı fatura döneminde, aynı ürüne ilişkin olarak çok farklı fiyatlarla karşılaşılabilmesi, pazara yönelik analizlerde bu liste ve sirkülerlerin önemini, her ne kadar bazı teşebbüsler bakımından çeşitli nedenlerle eksiklikler söz konusu olsa da artırmaktadır. Belirtildiği üzere sektörde, alıcılara yönelik net fiyatları içeren kısa dönemli listeler istisnai nitelikteyken; uzun bir süre için geçerliliğini koruyan liste fiyatı üzerinden iskonto yapılmaması yaygın bir uygulamadır. Örneğin liste fiyatı 1.000.000 TL olan bir seramik kaplama/seramik sağlık ürünü ilk yayımlandığı zaman %40 iskonto ile yani 600.000 TL'ye piyasaya verilirken; zaman içerisinde %20 iskonto ile 800.000 TL'ye satılmaktadır. Bu iskonto oranı yukarıdaki örnekte olduğu üzere tek olabileceği gibi; "yetkili satıcılık, miktar, enflasyona bağlı dönem, nakit

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

300

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

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

*VİTRİFİYE:*

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

310

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

*"26 Aralık 1994*

*SÖĞÜT*

*Sektör Toplantısı*

*Toplantı Sonuçları:*

320

- *Fiyat – vade – dönem şartları.*
- *Toplu işler +5.*
- *İhracat artıkları – stok fazlaları.*
- *Benzer ürünler arasındaki farklar.*
- *Her gruptan en düşük fiyat tespit edilir – altına yeni ürün girmez. Prensip kararı.*
- *Nakit iskontosu devamı devamsa oranı belli olmalı.*
- *Erken ödeme.*
- *Rekabet Yasası<sup>25</sup>.*

iskontoları" vb. adlarla birden fazla kalemden de oluşabilmektedir. Hemen belirtmek gerekir ki, sirkülerlerde örneğin "%20 (yetkili satıcılık) + %10 (enflasyona bağlı dönem) + %10 (miktar)" şeklinde gösterilen bu sistem %40 oranında bir indirim anlamına gelmemektedir; "1.000.000 \* 0,8 \* 0,9 \* 0,9" neticesinde oluşan 648.000 TL'lik fiyat söz konusudur.

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

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

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

<sup>25</sup> Ege Grubu'nun savunmasında, "Seramik Sektörünün Kanun'dan, 1994 yılından itibaren haberi olduğu, 26 Aralık 1994 tarihinde yapılan Sektör toplantısındaki 'Rekabet Yasası' ifadesinin kullanılmış olmasından da anlaşılmaktadır...26.12.1994 tarihli sektör toplantısında 'Rekabet Yasası' ile ilgili bir görüşmenin yapıldığı



- Büyük bayiler fiyatı belirliyor  
Emin yapı  
Pazarda henüz tam ... yok biz bunu iyi yönede kötü yönede götürebiliriz.  
330 Personel masraflar asgari maliyetlerimizi %20 artırır  
Enerji %100  
İthal %178-300  
Ambalaj %300  
Net satış fiyatı içerisinde personel ücreti %15 olmalı  
...  
307  $\frac{20+10}{23}$  Ocak ilk haftası  
Peşin nakit fiyat listesi çıkaralım.
- 340 ...  
İskonto farkı faturası alınıyor.  
...  
Teminat vade farkı %12
- 307 20+10 S.M.N ayları satılacak.  
3/2 bitiyor.  
Ort 30/5. Azami 15/6  
V.F. %12  
Erken 7 1-90 arası  
Nakit iskontosu da. 7 90  
350 Dönem sonunda fiyat 307 - %20  
Deklarasyon 30/12'ye kadar yapılacaktır.  
...  
Toplu iş  
Kaldırım.  
Dönem şartları ile verelim.  
O ay içerisinde cari.<sup>26</sup>
- 360 30.000 m2 ve üzeri için ait olduğu ayın sipariş alma koşullarına + bayiler dahil  
ve dönem vadesi azami 90 gün.
- Her ürün grubunun alt fiyat grubu tespit edilerek bu fiyatın altına yeni ürün  
olarak bir mamul satılmayacak. İhracat mevcutlarını da düzeltmek kaydı ile (2.  
döneme)
- Teminat primi ..., EGE, ELMOR.  
...  
Şubatın ilk haftası Ege'de.
- 370 Granit..."

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

anlaşılmaktadır. Buradan çıkarılacak doğal sonuç, sektörün Rekabet Yasası'ndan haberdar olduğudur. Sektör Kanun'u bilmemezlikten gelmemiş ve buna karşılık, duyarlı davranmıştır" ifadesi yer almaktadır.

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

"8 Şubat 1995

Sektör Toplantısı

Kapasite 1987'ye göre %60 artmış sabit fiyata ciro aynı kalmış.

Seramik tüketimini artıracak kampanyalar düzenlenmeli.

Yanıldık.

380

İtibar kaybettik.

Kararlarımızı fiiliyata geçirmede beceriksizlikler gösterdik.

1995 güven tazeleme.

Gümrük Birliği bizi nasıl etkiler.

(Gülistan=İzmit)

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

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

390

"27 Mart 1995

SEKTÖR TOPLANTISI

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

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

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

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

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

400

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

Hitit: 307 20+10 iki aylık çikalım.

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

357 20+10 – 20+5 liste düzenle.

2 aylık süre için.

75 gün – 90 gün.

Dönem dışı.

Toplu iş iskontosu.

410

Nakit iskontosu ... var.

Mayıs, Haziran, Temmuz

Vade 2,5 ay 3 ay

Nakit isk. %7

Toplu işler 30.000 m2 %5

Liste 357.000 TL

İsk 20+5<sup>28</sup> veya 10 ✓

Süre Mayıs, Haziran, Temmuz

Dönem dışı 357 %20

Deklarasyon 30/8 – 15/9

420

Dönem süresi Nisan başı başlangıç

Mayıs başı son

... itibaren 6 Mayıs 357 %20

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

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

Nisan'da toplanalım.  
... liste ... yayınlanacak.  
Evsahibi Eczacıbaşı DASA  
21 Nisan Cuma 10:00

430 Vade farkı %10 olsun mu? Çanakkale ✓  
95/2 listeyi uygulayalım.  
95/3 listesi ne zaman çıkmalı.  
Nisan sonu.  
ARSEL: Ocak listesi geçerli  
15-20 düşük  
% 10'unu ARSEL ile satıyoruz.  
Arsel'e de zam yapacağız.  
30/8 deklarasyon 15/9 azami  
Valör azami 90 güne geri dönüş yapılacak

440 ...  
10 Nisan'a kadar yayımlanacak.

10 Nisan 1995  
Dönem çıkışı 12 Nisan 1995  
Dönem bitişi 5/5/95  
Yeniden düzenlenmiş 357.000 TL bazlı fiyat listesi  
20+10=28  
12 Nisan 1995 tarihli yazalım.  
Vade 30/8 deklare. Fiili 15/9  
12/4/95 de ön yazılar teati edilecek.  
95/3 fiyat listesi T.P. %10; TK. %15 seçilecek”

450 5. Toprak Grubu'nda bulunan 21.04.1995 tarihli belge, 27.03.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

“21 Nisan 1995  
SEKTÖR TOPLANTISI  
Durum değerlendirmesi  
Yeni fiyat listesi  
Ben niye bayiyim  
Dönemin nimeti ise  
460 Arz- talep denge ...  
Erken ödeme ... 5,5-6,0  
İhracatta fiyatlar dünya ...  
... Kale, Hitit, Ege, Söğüt”

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

470 “23.8.1995  
Sektör Toplantısı  
Dönem ...  
Atıl stok ihraç fazlası ne olacak  
... Fon ile  
... Dekorlar ... fiyat farkı

... %12 gibi

...

Çanak Ege de ...

...

Ekim'de döneme çıkalım.

Yeni bir liste hazırlayalım.

480 Fiyatlandırma stratejisi I

1. ...

2. Ekim dönemi ...

3. Toplu iş

7 Eylül 1995 13.00 Perşembe”

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

“7 Eylül 1995

490 SEKTÖR TOPLANTISI

357 %20 başlıyor hemen.

Salı günü 12/9 da teyid verilecek.

Ort. Vade 15/1.

15-17/9'a kadar yeni liste gönderecek Çanakkale.

Ay sonu listeler hazır hale geliyor. Karşılıklı teyid 20/9'a kadar.

5-10/10'da ... bitiyor.

10 Ekim Saat 15:00 Ege Seramik.

10/10 Kasım Aralık Ocak mutabık kalınarak liste postalanacak”

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

“10:30 Polat Holding Toplantı

### 13.10.1995 TARİHLİ TOPLANTI NOTLARI

1. 16.10.1995 tarihi itibari ile 357.000.- TL/m2 bazlı fiyatlardan %20 iskonto ve 28 Şubat 1996 ortalama vade ile sipariş kabul edilecektir.

510 2. 16.10.1995 tarihinden itibaren Toplu işler için ilave iskonto yapılmayacaktır.

3. Erken ödeme pirim sistemi 01.01.1996'dan itibaren kaldırılacak; yıl sonuna kadar peşin nakit ödemeler için azami %20 olarak devam edecektir.

4. Herhangi bir promosyon uygulaması yapılmayacaktır.

5. İhracat fazlası, yaşlanmış stok v.b. ad altında farklı iskontolu satış yapılmayacaktır.

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

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

520

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

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

**"GÜNDEM**

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

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

b. Fiyat artış kademelerinin zamanlaması ve oranların tartışılması;

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

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

2. Pazarlama ve Satış enstrümanlarının sadeleştirilmesi:

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

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

3. Toplu iş pazarlama ve satış enstrümanlarının gözden geçirilmesi:

a. Mevcut durumun tespiti,

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

4. Dağıtıcı bayilerin iskonto ve vadelerinin yeniden tespiti:

a. Mevcut durumun tespiti,

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

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

"1.11.1995

İSTANBUL POLAT RENAISSANCE HOTEL

SEKTÖR TOPLANTISI

Adnan Polat:

Üretim fazlası iç pazarda eritmeye çalışıldığı için fiyat alınamadı.

570 357 20+10+5 Mart-Nisan 96 ort.

185- 195.000 TL KDV dahil spot piyasada

1996 sonu 179 Milyon m2 Üretim kapasitesi

1995 üretimi 105-107 milyon m2

1996 üretimi 135 milyon m2

1996 iç tüketim 60 milyon m2

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

Üretim kısılması bile gündeme gelmeli.

\$ fiyatı 1980 103

1994 150

1995 60

580

Tedbirler:

1) 1 aylık tatil bakım + izin

2) Seramik pazarının büyütülmesi çalışmaları KS

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

KS - Küçük üreticiler ile mücadele planı yapılmalı.

KS - Malın peşin fiyatını koyalım.

İlave iskontoların birini kaldıralım”

590

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

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

“ALINAN KARARLAR (02.11.1995)

600

- Uygulanacak fiyat ve iskontolar.

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

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

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

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

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

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

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

620 - 13.11.1995 ve 21.11.1995 tarihlerinde yeniden toplanarak uygulamaların seyri kontrol edilecektir.

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

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

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

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

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

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

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

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

Vadeli Satışlar

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

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

NOT: Büyük satıcıların çekleri 30 Mart 1996 tarihini geçmeyecek.

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

Peşin Satışlar:

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

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

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

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

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

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

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

09- Dönemsel satış yapılmayıp aylık satış yapılmasına karar verilmiştir.

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

07.11.1995 tarihinde Çanakkale Seramik  
08.11.1995 tarihinde Hitit, Ege, EKS Seramik  
09.11.1995 tarihinde Serel, Uşak, Kütahya Seramik  
10.11.1995 tarihinde Söğüt, Toprak Seramik

680

**ALINAN KARARLARA İLAVE OLMASINI İSTEDİĞİMİZ MADDELER**

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

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

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

690

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

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

Marmara Bölge Müdürü: Cengiz Gacaner Tel= 0212-2329471  
Ankara Bölge Müdürü: Engin Bozdağ Tel= 0312-3105238 VEYA 3105817  
İzmir Bölge Müdürü: Ali Dizdarer Tel= 0232-4331894 VEYA 4596061  
Antalya Bölge Müdürü: Haydar Öztomruk Tel= 0242-2413737"

700

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

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

710

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

720

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

Habitat için ortak karar

% 32 iskonto Bartın 30/4  
Adana 30/4



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

730

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

“**ÜRETİCİLER TOPLANTISINDA ALINAN KARAR**

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

740

Not: Bir sonraki toplantıda nakliyenin bayiye bırakılması tartışılacak.”

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

“Sayın Erkan-Nafi Güral

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

750

**KATILIM FİRMALAR:**

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

760

**ÖNERİ GÜNDEM**

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

770

**TOPLANTIDA ALINAN KARARLAR**

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

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

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

4.

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

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

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

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

Teminat primleri

Teminat mektubu: %3

İpotek : %2 4 aylık dönemde yapmış olduğu ciroya karşılık

Yıl sonu primi : %2 başarısına göre kistelym uygulaması

7. Dönem Şartları:

A) Temmuz ayı sipariş kabul şartı

Liste : 437.000 TL Liste

İskonto : %20

810 Ödeme : 15.10.1996/30.10.1996

Satış ayları : Temmuz, Ağustos, Eylül

Peşinat iskontosu: 19.56 geri dönüş tablosu

B) Ağustos ayı sipariş kabul şartları

Liste : Hazırlanacak olan yeni fiyat listesi 507.000 TL. Liste

İskonto: %20

Ödeme : 30.11.1996/15.12.1996

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

Bilgilerinize arz ederim.”

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

“İst Bölge

Cengiz bey dikk

830 25.06.96 sektör toplantısı için düşüncelerimi aktarıyorum. Firmalara tek tek telefon edip iletirsen ne düşündüğümüzü bilirler.

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

2- Erken ödeme iskontosu için de aynı şey geçerlidir.

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

840

4-

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

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

850

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

5- Uygundur. Destekliyoruz.

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

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

860

14. Kütahya Grubu'nda bulunan belge aşağıdaki tablo şeklindedir:

06-80/1034-299

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

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

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

870 "30 Haziran 1997 günü saat 10:00'da Ege Seramik'in evsahipliği yapacağı toplantıya geçen yıl olduğu gibi bu yıl da şirket bazında 1996 iç ve dış toplam satışlarına, 1997 yılı beş aylık üretim ve stok ile toplam tahmini üretime vb. ilişkin verilerin getirilmesine karar verildi."

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

**"30 HAZİRAN SEKTÖR TOPLANTISI GÜNDEMİ**

880 1- 1996 Yılı Seramik Sektörünün Genel Değerlendirilmesi  
\*Üretim, Kapasiteler, İhracat Durumları  
\*Yurt Dışı Satışlar ve Sorunları

2-1997 Yılı İle İlgili Durum Değerlendirmesi  
\*Üretim, Kapasiteler, İhracat Durumları  
\*Mevcut İç Piyasa Uygulamaları  
\*Sorunlar, Çözüm Önerileri"

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

890 "30.06.1997  
SEKTÖR TOPLANTISI  
Adnan Polat Bey açılış konuşmasını yaptı...

900 Ç.kale Seramik sektör değerlendirmesi için Tarık Bey bir değerlendirme yaptı:  
- 1997 yılına 517.000 TL./m2. ettiğimiz listelerle girdik. Daha sonra 1 Nisanda 757.000 TL. listeleri uygulamaya koyduk. Ama bu gecikmeli oldu. Fakat çok farklı uygulamalar yapıldı. Nitekim 15 Ekim ortalama vadelerinin Kasım-Aralık aylarına kaydığını gördük. Şu anda sezonu yaşıyoruz. Onun için satış problemi yok. Fakat son günlerde bazı şikayetler geliyor. Özellikle toplu satışlarda rekabet var.  
- Onun için Ç.kale-Ege ve diğer büyükler satış koşullarını gözden geçirmek zorundayız.  
- Bayi stokları yine yükselme seviyelerine geliyor.  
- 757.000 TL./m2. listeleri 31.1.1998 kayıyor  
- İç piyasa-ihracat dengesini mutlaka kurmalıyız.

910 Eczacıbaşı – Ahmet Yamaner:  
- Tarık Beyin söyledikleri aynen bizim düşüncelerimizdir...  
- 757.000 TL.'lik listeyi oturtmalıyız...  
- İhracat şansımızı iyi kullanmalıyız.

Süleyman Caner: ...

Hitit – Ender Bey:

Sinai maliyet bugünkü fiyatlarımızı gözden geçirmeliyiz...

Yurtbay – Zeki Yurtbay:

...

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

...

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

Öneri nedir?

... maliyet 4 \$ ise

Süleyman Bey vadeli satışların sektöre yüklediği riski dile getirdi.

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

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

b) Nakliyeler alıcıya ait olsun

c)

Suat Karavelioğlu:

757.000 TL./m2.'lik liste

6-7-8 ait Ekim 1997

940 Ortalama vadeler Kasıma kaymasın

6-7-8 ... üretimi ...

957.000 TL. liste çıkarılması ve bayiye ulaştırılması

957.000 TL. liste 1 Temmuzda başlayacak

Devamı Ocak 1998 olabilir

Seranitte yapısal sorunlardan bahsetti...

Sn. Adnan Polat...

200-210 milyon/m2. tüketim olacak

950 Kısa vadedeki çözümler nedir

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

Büyük firmaların üretimlerini kısımları gerekir

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

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

Sektördeki reel fiyatlar şu anda gerilemiş durumda (Süleyman Caner)

960 SERKAP Sektör Toplantısı 31.7.1997 Saat 10.00

Yer Polat Oteli Yeşilköy

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

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

"12/12/97

KALE

- 970 1) İlave sipariş durumunda çekler geri toplanıp yeni çekler 30/3-30/4 arası alınacak.  
2) İlave sipariş vermeyene + %7 iskonto yapılıp vadesi aynı bırakılacak.  
3) İlave sipariş durumunda içerideki siparişlerine + %7 isk.; yeni siparişlere 30/3 30/4 vade alınacak ancak ilave iskonto uygulanmayacak.  
4) Bu uygulama 26/12/97'de bitecek.  
5) Troy uygulaması 1/1/98  
6) İhracat fazlalıkları %20 + %10 + 1 ay vade

EGE

- 980 1) Max 1.250.000 m2 ek sipariş alacak (30/4 vade) (Toplu işde kullanılacak)  
2) İhracat fazlalıkları %20 + %10 + 1 ay vade  
3) 2. marka uygulaması (1/1/98)  
4) 26/12/97'de uygulama bitecek

İNTEMA

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

GENEL ŞARTLAR

- 990 1) Bundan sonra sektör toplantılarına TOPRAK çağırılmayacak.  
2) Ortak deklarasyon yazılacak.  
3) Toplu işler ...57-%20- %5-10 30/5 vade uygulanacak.  
Standart üstünde toplu iş uygulaması yok  
İNTEMA 97/4 %20+%12+%5 iskonto 30/5 vade ile satacak"

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

"Sayın Yetkili Satıcımız,

- 1000 Grubumuz kurulduğu günden beri piyasalarda yaptığı uygulamalarla daima fiyat istikrarının oluşmasını ve korunmasını sağlamıştır. Son aylarda, sektörümüzde bazı üreticilerin başlattığı farklı uygulamalar ise dengeleri bozmuş ve piyasalarımız için en önemli unsur olan fiyat istikrarının ortadan kalkmasına neden olmuştur. Yakın geçmişte de yaşadığımız gibi bu tür uygulamalar yetkili satıcılarımızın bir önceki dönem bağlantıları ve stokları göz önünde bulundurulduğunda son derece sakıncalı olmaktadır. Sektörümüzdeki tüm üretici ve satıcı kurumların istikrarlı hareket etmesinin gerektiği bu ortamda, Grubumuz daha önce deklare ettiği satış koşulları ile sizlere hizmet etmeye devam edecektir. Saygılarımızla"

- 1010 Kaleseramik'in yine 12.12.1997 tarihli toplantıda kararlaştırıldığı üzere yeni satış koşullarına ilişkin duyuruyu 26.12.1997'de yaptığı da tespit edilmiştir.

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

## "TOPLANTI NOTU

Düzenleyen: Berna Erbilek

Tarih: 03.02.1998

1020

1- Sektördeki uygulamalara yönelik bilgiler şöyledir:

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

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

1030

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

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

1040

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

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

1050

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



1060 Yapılan incelemeler neticesinde<sup>29</sup>, yukarıdaki tabloda yer alan Kaleseramik satış koşullarının gerçeği yansıttığı; ilerleyen bölümlerde yer verileceği üzere, 10.11.1998 ve 23.11.1998 tarihlerinde Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Hitit, Kale Grubu, Serel, Söğüt Seramik ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile primlere ilişkin olarak bir toplantı yapıldığı ve müşterek kararlar alındığı; Kaleseramik'in, "Troy" isimli ikinci markasını, 1998 yılı Şubat ayı içerisinde, belgede yer alan koşullarla piyasaya sürdüğü; Kaleseramik'in 02.03.1998, Eczacıbaşı Karo'nun ise 04.03.1998 tarihli 1.600.000 TL'lik fiyat listelerinin bulunduğu tespit edilmiştir.

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

"21.4.98

Serkap Y.K. TOPLANTISI

1070 Mehmet Sert – Yüksel Seramik'te (71 yaşında)

Erkan Güral – Güral Porselen

Tamer Sağıroğlu

Hüsamettin Onaç?

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

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

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

Kale Yeni tesis – günde 10.000 m2

yılda 4 milyon m2

1080 Çanakkalenin şu anki stoku 3,5 mil. m2 – export

Bozüyük – 20 Aralıktan beri tatilde. Bayramdan sonra belki.

İş Bankası Yüksel'e yükleniyor şimdi.

Nevzat Çetin – Uşak

Erdal Akatay – Bozüyük

Ender Erel – Hitit

S. Caner – Kale"

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

1090 "Sayın Yetkili,

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

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

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

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

**Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı**  
**Anket Formu**

1998

Şirket :

31.12.1997 Stok, m2 :

1998 Kapasitesi, m2 :

1998 Üretimi

İlk dört ay, m2 :

Yıllık program, m2 :

1998 ihracat

İlk dört ay, m2 :

Yıllık program, m2 :

31.12.1998 Stok m2 :

1998 İç piyasa m2 :

1998 Kapasite m2 :

1998 Üretim m2 :

1997

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

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

1997 Üretim m<sup>2</sup> :

1997 İhracat m<sup>2</sup> :

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

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

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

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

"Adı-Soyadı

Firma Adı

1. H. Birim Esener

Kale Grubu

2. Altuğ Akbaş

Kale Pazarlama

3. Mustafa Tolon

Kale Pazarlama

4. Halil Yakın

Yüksel Seramik

5. Şefik Özcan

Termal Seramik

	6. Hasan Tatarlı	Efes Seramik
	7. Mehmet Oğuzman	Termal Seramik
1150	8. Nurullah Ercan	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
	9. Ertan Özker	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
	10. Atalay Şahinoğlu	Toprak Holding
	11. Metin Savcı	Toprak Seramik
	12. Yüksel Güner	Birlikler
	Basri Sezer	Birlikler
	13. Erdal Akatay	Ercan Seramik (Bozüyük Seramik)
	14. Süleyman Caner	Kale Grubu (Çanakkale Seramik)
	15. Zeynep Bodur Okyay	Kale Grubu
1160	16. Nevzat Çetin	Uşak Seramik
	17. Ender Erel	Hitit Seramik
	18. İbrahim Hızal	Hitit Seramik
	19. Mustafa Kıratlı	Altın Çini
	20. Sabit Acar	Altın Çini
	21. Suat Karaveli	Polat Holding
	22. Atilla Atalay	Ege Pazarlama
	23. Köksal Çınar	Yurtbay Seramik
	24. Ali Semiz	Uşak Seramik
	25. Hüseyin Marakoğlu	Seranit A.Ş.
	26. İrfan Karaca	Seranit A.Ş.
1170	27. Rıdvan Altıparmak	Kütahya Seramik
	28. Ömer Atasayan	Kütahya Seramik
	29. Mustafa Şenyüz	Efes Seramik
	30. Hüsamettin Onanç	Eczacıbaşı Karo Seramik”

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

*“Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı Tutanağı*

1180 *Toplantı No: 3*  
*Toplantı Tarihi: 21 Mayıs 1998 Perşembe*  
*Toplantı Yeri: The Marmara Oteli, İstanbul*  
*Toplantı Saati: 14:00*  
*Katılanlar: Katılım listesi toplantıda dağıtıldı.*

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

1190 *Sn. Süleyman Caner 1997 yılı seramik kaplama malzemeleri alt sektörü genel değerlendirmesini yaparak, 1998 yılı beklentileri konusunda bilgi verdi.*  
*Türkiye seramik kaplama malzemeleri sektörünün sağladığı gelişmelerle bugün dünyada beşinci, Avrupa’da üçüncü ülke konumunda olduğunu ancak iç tüketimin ve ihracatın sektörün büyümesine paralel gelişme gösteremediğini ifade etti.*

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

1200 *Ürün fiyatlarının reel olarak gerilediğini, bunun genel ekonomik konjoktürden kaynaklandığını, ancak üreticilerin haksız rekabet konusunda daha duyarlı olmaları gerektiğini belirtti.*

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

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

1210 *Toplantıların sektörün sorunlarını müştereken tartışma açısından önemli olduğunu, katılımın yeterli düzeyde olması halinde minimum altı ayda bir yapılmasında yarar olduğunu ifade etti.*

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

#### Ender Erel (Hitit)

1220 *Sektörün sorunlarının üretimden değil iç ve dış satıştan kaynaklandığını, gerçekçi fiyat ve satış politikası benimsemenin gerekli olduğunu belirtti, bu toplantıların sorunların müşterek çözümüne katkısı olacağına inandığını vurguladı. Sektörün istikrarlı büyümesinde temel görevin üreticilere düştüğünü, hedeflerin realist yaklaşımla saptanmasını, sektör ile ilgili çalışmalara verilecek bilgilerin titizlikle hazırlanmasına özen gösterilmesini istedi.*

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

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

1230 Suat Karaveli (Ege)

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

#### Nevzat Çetin (Uşak)

1240 *1990 yılından sonra sektör karlılık oranının yoğun rekabet nedeniyle gittikçe düştüğünü, finansman sektörünün bugünkü yapısı ve faiz oranlarının yarattığı olumsuz yüklerin maliyetleri çok artırdığını, sektörde arz-talep dengesinin daha gerçekçi kurulması gerektiğini, sektör mensuplarının haksız rekabete fırsat vermeyecek anlayışta olmasını, uygulanmayacak kararların alınmaması gerektiğini ifade etti.*

#### Hasan Tatarlı (Efes)

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

1250 fazlası üretimi eritmek için ürün zamları ve vadeleri zorlamamalarını, bu olumsuzlukları gidermek için gereken önlemlerin alınması gerektiğini belirtti.

Nurullah Ercan (Ercan)

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

1260 Stokların optimum düzeyin üzerine çıkmasının firmaları zorlayarak baskı yaratacağını, kararların ekonomi kurallarının dışına taşmasına neden olacağını açıkladı.

Atalay Şahinoğlu (Toprak)

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

1270 Stokların optimum düzeyde olmasını, bu miktarın 1 - 1,5 aylık üretimi geçmemesini, ihracatı artırmanın önemli bir çözüm noktası olarak görüldüğünü, firmaların pazarı bozmamak koşulu ile ihracat artışını sağlayabileceklerini belirtti.

Zeki Yurtbay (Yurtbay)

1280 Sektörde bulunan 20 kuruluşun birbiri ile kenetlenerek sorunlara ortak çözümler arama yoluna gitmelerini, yapılan yatırımların verimli işletilebilmeleri için ihracat artışının gerekli olduğunu, kapasite fazlalığının ihracat artışı ile değerlendirilmesinin önemini vurguladı.

Hüsamettin Onanç (Eczacıbaşı Karoseramik)

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

1290 Sektör kapasitesinin %50'sine sahip olan ilk üç kuruluşun sektörün geleceğini belirlemede lider konumunda olduklarını, bu kuruluşların akılcı politikalar izleyerek sektörün önünü açmaları gerektiğini vurguladı.

Mehmet Oğuzman (Termal)

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

Şefik Özcan (Termal)

1300 *Maliyetlerin aşırı yükselmesinin, fiyat – maliyet ilişkilerinin olumsuz bir yönde geliyor olmasının çözüm gerektirdiğini, Türkiye’de kişi başına düşen tüketimin gelişmiş ülkelere göre çok az olduğunu, tüketimi artırmanın önemli çözümlerden biri olacağını belirtti.*

Erdal Akatay (Ercan)

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

1310 Ömer Atasayan (Kütahya)

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

İrfan Karaca (Seranit)

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

1320

Hüseyin Marakoğlu (Seranit)

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

Halil Yakın (Yüksel)

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

1330

Mustafa Tolon (Kale Grubu)

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

Zeynep Bodur Okyay (Kale Grubu)

1340 *Sektörün sorunlarının diğer sektörlerin sorunları ile paralellik gösterdiğini, firmaların performans baskısı altında bulduklarını, sorunlara sanayici mantığı ile yaklaşmalarının gerekliliğini, hizmet sunmanın önemini, şirketlerin siyasi istikrarsızlıkları kendi olanakları ile göğüslemeye çalıştıklarını, ihracatta uzun vadeli politikaların önemini, ithalatın giderek önemli boyutlarda arttığını, bu konuda ciddi bir araştırmanın yapılması gerektiğini, sektörde üretici kuruluş sayısının 22-23’e çıktığını, dolayısıyla farklı seslerin bulunduğu bir sektörde müşterek sorunların çözümünün daha zorlayıcı olduğunu, kişi başına tüketimin artırılmasının çok önemli olduğunu belirtti.*

Erdal Akatay (Ercan)

1350 *Görüşülen konuların aciliyet sırasının belirlenmesini, diğer bazı sektörlerde olduğu gibi fabrikaların bakımının belli bir dönemde ve toplu izinle birlikte yapılmasını, bu uygulamanın arz talep dengesini olumlu etkileyeceğini, fiyatlarda peşin ve vadeli ayırımının yapılmasının gerekliliğini ifade etmiştir.*

*Basri Sezer (Birlik)*

1360 *Türkiye’de iç tüketimin gelişmiş ülkelere göre çok düşük olduğunu, tüketimin zaman içinde artacağını, bunun gereğinin yapılmasını, ihracatın İtalya ve İspanya’ya göre henüz çok düşük düzeyde olduğunu, hedefin ihracatı bu ülkeler seviyesine çıkarabilmek olduğunu, Türkiye’de tasarımın henüz istenilen konuma gelemediğini, özgün tasarım yaratmanın çok gerekli olduğunu, Birliğe üye kuruluşların sayısının artmasının Birliği güçlendireceğini, Birlikte sektörle ilgili bilgilerin oluşması için kuruluşların zamanında ve daha özenli bilgi göndermelerini istemiştir.*

*Yüksel Güner (Birlik)*

1370 *Birliğin faaliyetleri arasında olan mimar, inşaat mühendisi gibi seramik ürünlerle doğrudan ilişkisi olan kişilere yönelik hazırlanan SERAMİKÇE Dergisi’nin yakında yayınlanmaya başlayacağını, Anadolu Üniversitesi’nde bir AR- GE ve Tasarım Laboratuvarı kurulduğunu, dış fuarlarda ortak tanıtım için infostand ve broşür hazırlandığını, döşemeciler için katalog ve kurs düzenlendiğini belirtti.*

*İbrahim Hızal (Hitit)*

1370 *Fiyat artışlarında enflasyonun dikkate alınmasının, satış koşullarının piyasa koşullarına göre belirlenmesinin gerekliliğini vurgulayarak, ihracatın önemsenerek politikalarının belirlenmesini, bundan sonra yapılacak yatırımların mamul (ebat) farklılaştırılmasının dikkate alınarak yapılmasını, toplu reklam yapılarak sektörün ve ürünün tanıtımının yararlarını belirtti.*

**SONUÇ**

1380 *Sn. Ender Erel Başkanlığında Kale Grubu, Ege, Toprak, Hitit, Eczacıbaşı Karoseramik, Kütahya ve Uşak’dan katılacak temsilcilerin oluşturacağı bir heyetle görüşülen sorunların kapsamlı irdelenmesine ve çözüm önerilerinin hazırlanarak sunulmasına karar verildi.”*

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

1390 **21.** *Sersa Yönetim Kurulu’nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan şu ifadeler önemlidir<sup>31</sup>:*

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

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

1400 Sersa Yönetim Kurulu'nun 13.10.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

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

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

1410

*"10.11.98*

*Ç.Kale T. Özçelik*

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

1420

*E. Bayraktar İntema*

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

1430

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

1440

*Ender Erel*

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



1450 ve/veya sevk iptalleri başladı. Toprağın stoğu 9,5 mio m2. Halis beyden talimat bu malın üstüne kar düşmeyecek. Trilyon/12 bayiler + 4 mağazalardan ciro istiyor.

Önder – Elmor

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

1460 Peşin 15 gün ödemeli. Vadeli sadece 60 veya 90 gün yapmayı planlıyorlar. Artık özsermayeli bayi ile çalışmak istiyorlar. Yani tüccar ile. Sadece katalog kodlu basıp yılda bir defa basıp ilaveten 12 adet fiyat listesi basacaklar.

Tarık Özçelik

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

\* 23.11.98 15:30 Prim sisteminin tartışılması.”

1470 **23.** Ege Grubu'nda bulunan 23.11.1998 tarihli belge, 10.11.1998'de kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

“23/11/1998

Sektör Toplantısı

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

Kale – Tolon

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

Teminat masrafları bayiye aittir.

Enf. %70,

Fiyat artışı %65

1490

Eczacıbaşı – E.Bayraktar

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

1500 oranı %40'ı aşarsa Fat altı %2,5 %2,5  
sevkiyat kesiliyor. özel iskonto Bir yıl önceki büyümeyle  
(sebeup karo mağduriyeti) ilgili TEFE+TÜFE= /2  
100-110-%2  
110-120-%3 = 4/5 ortalama  
120- %4  
Bölge bazında İntema  
büyümesine paralel olarak

... kararı alıyorlar.

1510 Vermemek mümkün değil, tem hariç mutlaka verilecek.

Enf %72.

Fiyat Artışı Enf - %5.

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

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

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

Akdeniz ürünü konulacak.

Satış koşulları 99'da aylık olarak deklare edecekler.

1520 SSS – Cüneyt Bey

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

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

1530 Sipariş iptalinde %10 avans yanıyor.  
Bayiden her ay sonu itibarıyla stok durumu istiyorlar.  
Son fırın açılmamış. 550.000 m<sup>2</sup> aylık üretim.  
400.000 ihracat. 150.000 m<sup>2</sup> iç pazara veriyorlar.

Toprak Seramik – Metin Savcı

Teminat primi 6 ayda bir  
Performans primi 1-5 arası Yıl sonu primi toplamda %2,5  
Lüks ürün primi (Yıl sonunda)

1540 Yeni verilecek teminatı teşvik etmek için bir model gerekli. Münhasırlık primi yok. Oranlar aynı kalır sistem devam eder.

Hitit Seramik – Ender Erel

Tem Mektup / Risk oranı %40  
İpotek / Risk oranı %60

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

1550 Protestosuzluk primi %1 Yılsonu primi

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

*Elmor – Edip Kefli*

*Teminat %2-3 %5 ortalama  
Performans %1-4 (ciro kademelerine göre) 98'deki  
Münhasırlık %1-2 uygulama*

1560 *99'da maximum %2'yi aşmamak niyetindeler  
99'da 3,5-4 Teminat %1 GMİ, 2 BTM ( net ciro üzerinden)  
arası realize Performans %0,5-2,5 arası (net nakit ciro üzerinden)  
olacak Münhasırlık %1  
Yeniden değerlendirme yıllık oranını kullanmayı  
makul görüyorlar.*

*Sonuç – Müsterek Karar*

*Teminat GMİ %1  
BTM %2  
Risk limiti BTM %40*

*ortalama %40'ın altına düşmemeli.*

*GMİ %60*

*Performans (2) – Münhasırlık (3) – Yıl sonu Primler Toplamı = 0-5 arası”*

1580 *Yapılan incelemeler neticesinde, Kale Grubu'nun 1998 yılında %2 oranında  
verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da %1,5'a; 1998'de %3 oranında verdiği  
teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürdüğü tespit edilmiştir.  
Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi minimum  
%2-maksimum %4'ken; 1999'da %0,5; 1; 1,5 ve 2 olmuştur. Benzer şekilde, Toprak  
Grubu 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da,  
%1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da  
%2'ye düşürmüştür. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl  
sonu primi maksimum %5'ken; 1999'da %4 olmuştur. Eczacıbaşı Grubu da, 1999'da,  
yukarıdaki belgede yer alan prim sistemini uygulamıştır. Bu toplantının ardından  
Kaleseramik'in 27.11.1998'de, Eczacıbaşı Karo'nun 30.11.1998'de, Ege Seramik'in  
ise 01.12.1998'de fiyatlarını artırdığı da tespit edilmiştir.*

1590 *Bu noktada, Uşak Seramik Pazarlama Müdürü Haluk Kalaycı'nın, Genel  
Müdür Nevzat Çetin'e sunduğu 11.12.1998 tarihli yazıya yer verilmelidir:*

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

1600 *Söz konusu yazının ekinde, Eczacıbaşı ve Kale gruplarının erken ödeme  
primlerini %7,5 oranına göre belirlediklerine ilişkin “Erken Ödeme Prim Çizelgeleri”  
de sunulmuştur.*

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

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

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

1610 *"Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ile ilgili 4 Aralık 1998 tarihinde The Marmara Oteli'nde düzenlenen panel konusunda Genel Sekreter Sn. Basri Sezer tarafından bilgi verildi."*

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

1620 *"1998 yılı itibariyle üretim ve satış değerleri konusunda Sn. Ender Erel tarafından, 14.1.1999 tarihinde yapılacak sektör toplantısında, büyük ölçekli firmalar haricindeki firmalara ait bilgilerin toplanması, büyük ölçekli firmalarının bilgilerinin derlenip konsolide edilerek üyelere dağıtılması uygun bulundu."*

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

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

1630 Sayın Misafirimiz,

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

### GÜNDEM

- 1640
- 1) Sektörün genel sorunlarının görüşülmesi,
    - a) Enerjinin maliyetlerimizdeki payı ve alınması gereken önlemler,
    - b) Etibank'dan yapılan alımlardaki satın alma şartlarının görüşülmesi,
    - c) Sektörde yeni yapılacak yatırımların görüşülmesi,
  - 2) Piyasanın genel durumunun görüşülmesi,
  - 3) Arz talep dengesinin görüşülmesi,
  - 4) Talebin artırılması için yapılması gereken çalışmaların görüşülmesi.

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

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

1650 Yüksel Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan söz konusu toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“... Ç. Kale + Kalebodur Vitra(Eks) Toprak Ege Üretim	ARZ- TALEP DENGESİ 50 40 10 6 23 22 <u>22 18</u> 105 86 <u>75</u>
1660	161 milyon/m <sup>2</sup>

Tamer Sağır: Müşterek bir pazarlama yapılmasını teklif etti.

Abdullah Bey: Arz – talep dengesini kuralım.

Ercan Seramik – Nurullah Ercan: Üretim kısıtlaması yapalım.

İbrahim Hızal: Belli bir ayda tatil yapalım. Böylece bir üretim kısıtlaması doğmuş olacaktır.

...

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

Hasan Tatarlı: Şirketinin zor durumda olduğunu söyledi

...

#### İbrahim Bey'in İstekleri

1) İskontoların 20'ye indirilmesi,

2) Vadelerin ort. 90 günü geçmemesi,

3) Peşin ödeme iskontosunun 90 gün dikkate alınarak geriye dönüş oranı dikkate alınacak,

4) Enflasyon oranında zam yapılacağı ve 3 ayda bir yeni listelerin deklare edileceğinin piyasalara duyurulması,

5) Bayi alış fiyatının nakliye hariç olarak tesbiti,

6) Yeni fiyatların ... fiyat listesi olacağı ve ... gerekiyor.

Beyaz fiyatlarının yükseltilmesi

7) 1.600.000 TL/m<sup>2</sup> lik liste ... kaldırılması gerekiyor.

8) Peşin iskontosunun 1-2 puan daha düşük olması ve ort. vade iskontosunun %15 olmasının diğer büyüklere iletilmesine, çünkü Ç.kale, Ege, Toprak, EKS'ye bildirilmesi.

9) Mehmet Bey (Sert)

İbrahim Hızal

Ender Erel

Erkan Güral

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

10) Yıl sonu prim sisteminin standart olması esastır.

11) Yıl sonu prime hak kazanabilmek için şartlar tespit edilecek.

12) Fiyatlar Ç.Kale ve diğerleri ile görüşülüp bize fax ile bildirilecek.”

Altın Çini'de de benzer notlar bulunmuştur.

1700

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

"Sayın Yılmaz Sazak Bey'in dikkatine!

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

Halil Yakın – Genel Müdür

14 Ocak 1999 Tarihli Toplantıya Katılanlar

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

TOPLANTI NOTU

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

Bu konuların takibi ve müzakeresi için:

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

yetkili kılınmışlardır.

1760 1- Seramik Kaplama Üreticileri Derneğinin (Serkap) daha verimli çalışması ve tüm üreticileri Dernek'e üye yapmak ve birlikteliğin şartlarını görüşmek üzere Serkap Yönetim Kurulu'ndan en kısa süre içinde toplantı talebinde bulunulmasına,

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

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

1770 4- Sektörümüzdeki üretimin daha verimli ve çalışanlarımızın sosyal standartlarının yükseltilebilmesi, fabrikalarımızdaki makina ve ekipmanlarımızın uzun süreli çalışabilmesini temin için standart bir tarih ve süre belirlenerek makina bakım ve toplu izin yapılmasına,

5- Seçilen kişiler ayrıca:

- 1780
- İskonto oranlarının düşürülmesi,
  - Ortalama vadelerin 90 gün civarında tutulması,
  - Senede 3 veya 4 sefer enflasyon oranlarında yeni listeler çıkarılması,
  - Bayii alış fiyatlarının Nakliye hariç olacak şekilde tespit edilip edilemeyeceğinin,
  - Yıl sonu prim sisteminin standart olabilirliğinin görüşülmesi
  - Yıl sonu prime hak kazanabilmek için şartların neler olduğu gibi konularında görüşmelerde gündeme getirilmesine

karar verilmiştir.”

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

1790 Yapılan incelemeler neticesinde, Hitit ile Kütahya Seramik'in 01.02.1999 tarihli fiyat listelerinin bulunduğu; Termal'in 09.02.1999'da fiyatlarını artırdığı; Tamsa ile Termal'in 1999 yılından itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir.

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

“11.5.1999  
SERKAP

1800

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

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

...  
Yüksel sınaı maliyet 2,2  
Toprak 2  
2,2 sınaı  
x1,3 Ticari

1810 2,86 + Amortisman  
3,8 \$ peşin satılmalı ki zarar edilmesin.

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

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

1820

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

...  
99 GRANİT

1830

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

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

1840 "24.05.99  
Sektör Toplantısı – Hitit Binası

1) SERKAP'da yeni oluşturulan yönetim kurulunda büyük üreticilerin dışındaki daha iyi duruma gelindi.

2) Fiyatlar:

1.600.000'lik listeden 2.300.000'lik listeye geçildi. 01.05.99 dan itibaren Çanakkale katı şekilde uygulamaya aldı.

3) Nakliye fiyatlarının şirketlerin fiyatlarının dışına alınması.

4) Kapasitelerin arz talep dengesine göre ayarlanması.

5) Listelerin ortak uygulanması.

1850 6) Peşin fiyat listesi \$ olarak oluşturulması  
3,5 \$ peşin.



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

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

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

3 Mayıs fiyat listesi genelde 15 + 6 iskonto.

1860

15 Eylül tarihine kadar vade.

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

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

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

1870 İlgili belgenin ekinde söz konusu toplantıya katılan teşebbüs yetkililerinin isimleri de bulunmaktadır:

1- İbrahim Hızal	Hitit Seramik
Ender Erel	Hitit Seramik
2- Nevzat Çetin	Uşak Seramik
Hüseyin Dernek	Uşak Seramik
3- Mustafa Girgin	Yurtbay Seramik
Süleyman Toker	Yurtbay Seramik
4- Erkan Güral	Kütahya
5- Hasan Tatarlı	Efes Seramik
6- Abdullah Koçdur	Anatolia Seramik
7- Ertan Özker	Ercan Seramik
8- İsmail Nezir	Pera Seramik
9- Mehmet Sert	Yüksel Seramik
Halil Yakın	Yüksel Seramik
10- Sabit Acar	Altın Çini ve Seramik
Hüseyin Taşpolat	Altın Çini ve Seramik”

1880

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

1890

“24/05/1999

Sektör Toplantısı – Hitit Binası

1- Serkap yönetiminde çoğunluk sağlandı.

2- Ocaktan beri 2300 lük listeye gelindi.

3- Nakliyenin ayrılması – Çanakkaleden dolayı çok zor.

4- Kapasitenin ayarlanması – olumsuz.

5- Beyaz (15/20) nin düşük tutulması (Biz yüksek tuttuk ...)

6- Peşin( \$) listesi (3,5 \$ taban, peşin satış)

1900

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

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

Serkap üyesi olmayanlar + Toplantıya katılmayanlar

1- Katılmayanlar: Termal, Seramiksan, Söğüt, Tamsa, Graniser.

2- Eski bağlantım 120.000 m2'dir. 21/05/99 da bağlantıyı kestim. Fiyatın yakışanı 1.600 min.dur.

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

1 aylık bir sabırla bayi saltanatına son verebiliriz.

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

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

yansiyabilir.

- Mayıs ayı sonuna kadar 1.450.- 1.Kalite

Peşinat yaşanan ayın içine alınan ödemedir.

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

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

“Muhterem Bayimiz,

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

Hüseyin Taşpolat – Pazarlama Müdürü”

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

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

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

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

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

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

28. Serkap Yönetim Kurulu'nun 14.09.1999 tarihli toplantısına<sup>33</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan notta şu ifadeler yer almaktadır:

"14.9.99

Serkap Y.K.

...

%10,7 gerileme fiyatlarda

Troy 3.1 \$ peşin üretimin %20'si

4 \$ diğer

Maliyet 3 \$ altında

...

Seramik fiyatı 90 100

96 100 ortalama fiyat

95 57 iskontolardan

99 49 sonra

96 48

97 42

98 ...

... 47..."

29. Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.10.1999 tarihli toplantısına<sup>34</sup> ilişkin olarak Serkap'ta bulunan notta da şu ifadeler bulunmaktadır:

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

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

“11.10.99  
SERKAP Y.K.

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

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

- 2010
- Hammadde
  - Nakliye
  - Enerji
  - Satış fiyatları
  - Kurulu kapasite
  - Tüketim
  - İhracat bilgileri...”

2020

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

2030

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

2040

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

#### SERKAP Seramik Kaplama Malzemeleri Sektör Toplantısı Gündemi

1. 10 aylık fiili + 2 ay tahmini olmak üzere

- 2050
- \* Üretim
  - \* İç Satış
  - \* Dış Satışların Görüşülmesi

2. Stoklar hakkında görüşme
  3. Enerji fiyatları ve maliyetleri konusunun görüşülmesi
  4. 8. Beş Yıllık Plan için gerekli bilgilerin tesbit ve temininin görüşülmesi
  5. İç ve dış pazarlamada seramik kaplama malzemelerinin kullanım ve satışını artıracak faaliyetlerin görüşülmesi.
- Süleyman Caner – Serkap Yönetim Kurulu Başkanı”

2060 Söz konusu toplantıya katılanların listesi, Altın Çini, Toprak Grubu ve Yurtbay Seramik’de bulunmuştur:

- |      |                             |  |
|------|-----------------------------|--|
|      | “1. Uşak Seramik            | Hüseyin Derek ✓  |
|      | 2. Toprak Seramik           | Ahmet Ulukuş – Tolun Vural ✓<br>Metin Savcı ✓<br>Şükran Yaprak ✓                     |
|      | 3. Ercan Seramik            | Nurullah Ercan – Serdar Kızıltuğ ✓<br>Ertan Özker ✓                                  |
|      | 4. Yüksel Seramik           | Halil Yakın<br>Fevzi Gürarlan  |
| 2070 | 5. Granist Seramik          | İhsan Coşkun   |
|      | 6. Ege Seramik              | Adnan Polat ✓<br>Suat Karaveli ✓   |
|      | 7. Söğüt Seramik            | Erdem Hamami<br>Cüneyt Filiz ✓   |
|      | 8. Yurtbay Seramik          | Zeki Yurtbay ✓<br>Köksal Çınar ✓   |
|      | 9. Altın Çini               | Sabit Acar ✓<br>Hüseyin Taşpolat ✓   |
|      | 10. Termal Seramik          | Mehmet Oğuzman ✓<br>Yılmaz Aykaç ✓   |
| 2080 | 11. Eczacıbaşı Karo Seramik | Ahmet Yamaner ✓<br>Hüsamettin Onanç ✓  |
|      | 12. Efes Seramik            | Erbul Karaman ✓<br>Muammer Reisoğlu ✓  |
|      | 13. Kale Grubu              | Süleyman Caner ✓<br>Tarık Özçelik (Kale Pazarlama) ✓<br>İlhami Tezcan (Kale Maden) ✓ |
|      | 14. Pera Seramik            | İsmail Tülek – İsmail Nezir ✓<br>Eyüp Soysal   |
| 2090 | 15. Hitit Seramik           | İbrahim Hızal ✓<br>Erhan Kuşüzümü ✓  |
|      | 16. Kütahya Seramik         | Erkan Güral ✓<br>Erol Hacıoğlu ✓   |
|      | 17. Tamsa Seramik           | Katılmıyor   |
|      | 18. Seranit Seramik         | Katılmıyor   |
|      | 19. Seramiksan Seramik      |  |
|      | 20. Anatolia Seramik        |  |
|      | 21. OAİB                    | Mehmet Yücel ✓   |
|      | Matel                       | Selim Çiçek ✓ <sup>h</sup>   |

2100

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

*"Polat Renaissance İstanbul Hotel  
7.12.1999*

...

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

2110 *Troy 3 – 3,1 USD KS KB 3,5 – 3,55 USD*

*Aylık %6 dan geriye gidiyor.*

*+ Hüseyin Dernek*

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

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

*+ Tolun Bey Toprak Seramik"*

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

2120 *"Polat Renaissance İstanbul Hotel  
07.12.99*

...

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

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

*Sadece teminatlardan dolayı güvence primi verilecek diğerleri de .*

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

2130 *3 ay vadeli satışlar da 3 ... \$ dan işlem görecek*

*Çanak kale Seramik ve Kaleboduru kapatmayı ... kabul ediyor.*

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

Hitit'te raportörlerce yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

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

2140

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

*Zeki Yurtbay – Yön. Kur. Bşk.*

*Toplantı Tarihi : 28.12.1999*

*Toplantı Yeri : Hilton İstanbul*

2150 *Toplantı Salonu : Jupiter*

*Toplantı Saati : 13:00*

*İftar Yemeği : 16:30"*

Ege Grubu'nda da Yurtbay Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Yurtbay tarafından gönderilen benzer bir yazı bulunmuştur.

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

- 2160 "GÜNDEM
1. Fiyatların düşüklüğü ve makul bir şekilde yukarıya çekilmesi için mutabakat sağlanması.
  2. İhracat fiyatlarının görüşülmesi.
  3. Ramazan Bayramında 15 gün üretimin düşürülmesi veya ara verilmesi<sup>35</sup>.
  4. Demiryolu taşımacılığının Mamul ve Hammadde Nakliyesi üzerinde durulması.
  5. Toplu sözleşmelerde enflasyon hedeflerine uygun tedbirlerin görüşülmesi (2000 yılında hükümetin enflasyon hedefi %25 olarak verildi. İkinci yıl zammı olarak tüketici fiyat endeksi %65 civarı zam verilmesi kabul edilmişti.).
- 2170 6. SERKAP Tanıtım.  
7. Haksız Rekabet  
8. Nakliye fiyatlarının bayiye yansıtılması"

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

	<u>"AD SOYADI</u>	<u>FİRMA</u>	<u>GÖREVİ</u>
2180	Fatih Kazancı	Graniser	Y.K. Bşk.
	Kamil Tosun	Graniser	Paz. Satış Md.
	Halil Yakın	Yüksel Seramik	Genel Müd.
	İsmail Nezir	Pera Seramik	Yönetim Kurulu Bşk.
	İsmail Tülek	Pera Seramik	Yönetim Kur. Üyesi
	Hasan Tatarlı	Efes Seramik	Yön. Krl.
	Bşk.		
	Muammer Reisoğlu	Efes Seramik	Gn. Md. Yrd.
	Barbaros Peker	Yurtbay Seramik	İhr. Md.
	Faik Tanrıöver	Yurtbay Seramik	Sat. Md.
	Mustafa Girgin	Yurtbay Seramik	Yön. Kur. Üy.
	Zeki Yurtbay	Yurtbay Seramik	Yön. Kur. Başk.
2190	Köksal Çınar	Yurtbay Seramik	Genel Md.
	Nurullah Ercan	Ercan Seramik	
	Ertan Özker	Ercan Seramik	
	Ahmet Yamaner	Eczacıbaşı	
	Engin Bayraktar	Eczacıbaşı- İntema	G. Md.
	Yılmaz Aykaç	Termal Seramik	Paz ve Dış Tic. Gn. Md.
	Yavuz Eğitimiçi	Toprak Seramik Paz. A.Ş.	Genel Md. Yrd.
	Metin Savcı	Toprak Seramik Paz. A.Ş.	Gn. Md.
	Erhan Kuşüzümü	Hitit Seramik Paz. A.Ş.	Gn. Md.
	M. Sönmez Ulutaş	Anatolia Seramik	Gn. Md.

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

2200	<i>İbrahim Hızal Erkan Güral İlker Olgun Tarık Özçelik Mehmet Taner</i>	<i>Hitit Seramik Kütahya Seramik Kütahya Seramik Kale Paz. Ege Paz.</i>	<i>Yönetim K.B. Yön. Kur. Üy. Yön. Kur. Üy. Gn. Md. Gn. Md.”</i>
------	---	---	--

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

- 2210 *“Hilton İstanbul  
Tarık Özçelik: Fiyatlar düşük ama nerede olmalı? 2,5 – 3 dolar civarında satılan mal var. Akaryakıtta gelen zam, gaza gelen zam. Hiç kimse kimseyi batırmaya çalışmıyor. Minimum stokla çalışmak için gerektiği zaman fırınlarımızı kapatıyoruz - (Pazar canlandıkça)  
Ocak ayında tam kapasite çalışmanın bir anlamı yok.  
Bayramda ve Kurban bayramında 3-4 günlük kapatmalar yapılacak.  
Fiyat - 3,25’in altında olmamalıdır. Bu fiyattan da pazarlama giderleri tanıtım giderleri düşülecek.  
İhr.fiyatlarımızı bilmiyorum bu sene fiyat düşüktü ama satışa çok destek oldu.  
Nakliyelerdeki artış – çok fazla tren yolunu daha fazla nasıl kullanabiliriz.  
Toplu sözleşmeye göre %50 zam yapacağız.  
Çanakkale’nin fiyatları:  
2100 30/4 Net fiyat  
2120 90 gün  
1803 peşin*
- 2220

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

- 2230 *Hitit: 2000 + KDV en ucuz, 6,50 DM en düşük olmalı  
İhracat fiyatı 7-7,5 mark*

	<i>Toprak</i>	<i>1800+KDV</i>	
	<i>Anatolia</i>	<i>1800+KDV</i>	
	<i>Kütahya</i>		
	<i>Kale</i>	<i>1800+KDV</i>	
	<i>E.K.S.</i>	<i>2500+KDV</i>	<i>8 gün</i>
	<i>Ege S.</i>	<i>1800+KDV</i>	<i>3 gün</i>
	<i>Efes</i>	<i>1800+KDV</i>	<i>3 gün</i>
2240	<i>Pera</i>	<i>1620+KDV</i>	<i>3-11 arası</i>
	<i>Yüksel</i>	<i>1800+KDV</i>	<i>5 gün</i>
	<i>Graniser</i>	<i>1620+KDV</i>	
	<i>Yurtbay</i>	<i>1800+KDV</i>	
	<i>Ercan</i>		<i>15 gün”</i>

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



Eczacıbaşı Karo'nun savunmasında ise, "Aralık 1999'da 15 günlük ramazan duruşu kararı alınmasına rağmen EKS bunu uygulamayıp yalnızca yılbaşı ve ramazan bayramındaki rutin duruşları gerçekleştirmiştir. Çalışanlarının müslüman olması ve fırınların teknik bakımı gerekçeleri ile EKS'nin yaptığı bu mutad duruşların toplamı 8 gündür" ifadesi yer almaktadır.

2260 Yapılan incelemeler neticesinde, Kaleseramik'in 29.12.1999'da yaptığı duyuru ile 3.000.000'luk fiyat listesini yürürlüğe koyduğu; Kütahya Seramik'in 30.12.1999'da, Pera'nın 31.12.1999'da, Toprak Grubu'nun Ocak ayı için geçerli olacak şekilde 13.01.2000'de fiyatlarını artırdığı; Eczacıbaşı Karo ile Toprak Grubu'nun Aralık 1999 (sırasıyla 3.355.000 ve 3.000.000 TL), Hitit'in 30.12.1999 (3.250.000 TL), Yurtbay Seramik'in ise 01.01.2000 tarihli (3.100.000 TL) fiyat listelerinin bulunduğu tespit edilmiştir. Ege Grubu'nun erken ödeme prim oranını 28.12.1999 tarihli duyuru ile %6'dan 5'e; Kale Grubu'nun 29.12.1999 tarihli duyuru ile %6'dan 4'e, Toprak Grubu'nun 19.01.2000 tarihli duyuru %6'dan 4'e düşürdüğü; Eczacıbaşı Grubu'nun 04.01.2000'den itibaren erken ödeme prim oranını %4 olarak belirlediği de saptamalar arasındadır.

2270 **33.** Yurtbay Seramik'de raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 19.01.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

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

*Erkan Güral*

*Toplantı Yeri: Hyatt Recency Oteli – Efes/Bizans Salonu*

*Toplantı Tarihi: 25.01.2000 Salı*

*Toplantı Saati: 13:30 – 17:30"*

2280

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

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

*Erkan Güral*

*Toplantı Yeri: Divan Oteli /Taksim*

*Bodrum- Marmaris Salonu*

*Toplantı Tarihi: 03.02.2000 Perşembe*

*Toplantı Saati: 13:30 – 17:30*

2290

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

2300 Anatolia'da bulunan 21.01.2000 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"Sn. Erkan Güral Bey'in Dikkatine,  
03 Şubat 2000 tarihinde yapılacak olan toplantıya Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Abdullah Koçdur katılacaklardır. Genel Müdürümüz Sn. M.Sönmez Ulutaş yurtdışı seyahatinde olacaklarından dolayı maalesef katılamayacaklar. Bilgilerinize rica ederiz."

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

2310

"İstanbul: 03/02/2000

### GÜNDEM

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

2320

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

"03.02.2000  
Toplantı Sektör

1) Nakliyelerin alıcılar tarafından karşılanması  
300 km nakliye karşılanıyor. Geri kalanı müşteriden tahsil edilmesi (Kütahya Seramik).

2330

Çanakkalenin uygulamasında değişiklik yok. m2 başına 150.000 TL alınıyor.  
01 Mart 2000 tarihinden itibaren nakliyeler bayiler tarafından karşılanacak. Listelerde nakliyenin tamamının bayi tarafından ödemesinin yapılacağı belirlenmeli (Listeler fabrika kamyon üstü şekilde olacak).  
20 Şubat 2000 tarihine kadar nakliyelerin bayiler tarafından karşılanacağı deklare edilecek.

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

2340

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

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

Pazar Fiyat Analizi

Maliyet Fiyat Analizi

Uzun vadeli satışlarda bayilerin üzerine risklerin artması

Ege Seramik 2.200.000 TL/m2 ortalama fiyat ile nakit satış yaptığını beyan ediyor.

2350

1.800.000 TL/m2 fiyatın oturtulması.

3.000.000 luk liste yayınlanacak. 2.100.000 %20 iskonto büyükler + %10 diğer firmalar. Vade Haziran.

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

Karar

3.000.000 liste. %20 + 10 iskonto.

Ortalama vade Haziran.

2360

Geriye dönüş %4.

1 Marttan itibaren nakliyeler müşteriye aittir.”

Toprak Grubu'nda raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 03.02.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

“3 Şubat 2000

1) Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından karşılanması

Bölge dışına 150.000 TL/m2 alıyoruz.

2370

Kütahya 300 km kadar ödüyor.

1 Marttan itibaren fabrika teslimi mal satalım.

Fabrika teslimi fiyat açıklayalım.

Nakliyeciler ile yeniden pazarlık yapalım.

Karo ve sağlık gereçleri...”

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

“14/02

Erol Hacıoğlu - Kütahya

2380

3.000.000.-

20+10

%10-12 prim

30/6

%4-5 geri dönüş

2000

Nakliye

1.4.den itibaren nakliye alıcıya aittir.

14/2/2000

2390

Kütahya Seramik

Eski uygulaması:

Fayans 1.500.000 + KDV 2/3/4 sıra ödeme

Seramik 1.700.000 + KDV

Yeni uygulama: Sektör toplantısında alınan kararlar sonucu

E. düşük 3.100.000 TL/m2'lik liste

%20 +10 İSK+KDV 30/6/2000 ORT.

Prim Ort. %10-12 Geri dönüş %4-5

SEKTÖR KARARLARI:

2400

- Yeni listenin arkasında durulacak

- 1.4.2000<sup>36</sup>'den itibaren nakliye alıcıya ait olacak (Erol Hacıoğlu)  
KALE:  
3.250.000 TL/m2 lik liste %20 isk. 30/6 Ort..."

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

- 2410 **34.** Serkap'ta raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 09.02.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

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

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

- 2420 *"2000 yılı genel ekonomik öngörülerini ve sektörün mevcut gelişmelerden etkileşimini konusunda görüş alışverişi yapmak üzere yapılacak değerlendirmeler için sayın şahsınız ve beraberinizde uygun göreceğiniz bir üst düzey yöneticinizle teşriflerinizi rica ederiz. Saygılarımla,*

*Adnan Polat  
Toplantı Tarihi: 23 Mart 2000  
Toplantı Yeri: Polat Renaissance Otel  
Toplantı Saati: 13:00"*

- 2430 23.03.2000 tarihli toplantının gündemi Toprak Grubu'nda ve Yüksel Seramik'de bulunmuştur:

*"23 Mart 2000*

#### **GÜNDEM**

- 1) Mamul nakliye bedellerinin alıcılar (Yetkili Satıcılar) tarafından ödenmesi hususundaki kararın uygulama prensipleri ve uygulamanın başlangıç tarihi için ortak kararın teyidi.  
2) Haksız rekabet konularının tekraren görüşülmesi.  
3) Serkap'ın sektöre vermesi gereken destekler ve yapılanma anlamında görüş ve önerilerin belirlenmesi.  
4) Satış esasları ve önümüzdeki günlerle ilgili ticari beklenti ve görüşler hakkında bilgi alışverişi.  
5) Genel anlamda görüşülmesi gereken konularda serbest gündem."

- 2440 Söz konusu toplantıya katılanların listesi, Altın Çini, Toprak Grubu ve Yüksel Seramik'de bulunmuştur:

*"23.03.2000 Tarihli Sektör Toplantısına Katılanlar*

Firma  
Ege Seramik

İsim  
Adnan Polat, Mehmet Taner, Oğuz Erbaş

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

2450	Efes Seramik Dermanlı	Hasan Tatarlı, Muammer Reisoğlu, Ceyhun
	Uşak Seramik	Nevzat Çetin
	Anatolia Seramik	M. Sönmez Ulutaş
	Hitit Seramik	Erhan Kuşüzümü
	Altın Çini-Seramik	Mustafa Kıratlı, Sabit Acar
	Seramiksın	Bilgehan Demirdöver
	Pera Seramik	İsmail Tülek
	İntema Eczacıbaşı	Atalay Gümrah
	Seranit Seramik	Hasan Büyükdede, Abdurrahman Baş
2460	İstanbul Seramik A.Ş.	İhsan Coşkun, Mehmet Coşkun
	Graniser Seramik A.Ş.	Fatih Kazancı
	Kütahya Seramik	Erol Hacıoğlu
	Toprak Seramik	Metin Savcı
	Ercan Seramik	Ertan Özker
	Kale Seramik	Altuğ Akbaş, Ender Erel
	Yüksel Seramik	Oğuz Berkol
	Yurtbay Seramik	Zeki Yurtbay, Köksal Çınar
	Termal Seramik	Mehmet Oğuzman, Yılmaz Aykaç
	Eczacıbaşı Seramik	Ahmet Yamaner”

2470 Altın Çini’de raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 23.03.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
23.03.2000

...

Nakliye bedelleri konusunda bedelin bayiler tarafından karşılanması konusunda sirkü yayınlayan kurumlar.

- Termal
- Kütahya
- Seranit

2480 Satışlarda başlangıçta %25 peşinat alınması konusunda bayilerin zorlanması Nakliyenin bayiler tarafından karşılanması konusunda kabul etmeyen şirketler:

- a) Çanakkale gurubu
- b) Eczacıbaşı
- c) Toprak ( Çanakkale katılmadığından katılmıyor.)

Nakliyenin faturada ayrı olarak gösterilmesi aşamalı olarak nakliyelerin bayiler tarafından karşılanması ... getirilmesi.

Eczacıbaşı'nın teklifi:

Alternatif 1: Nakliyenin tamamen bayiler tarafından ödenmesi

Alternatif 2: Nakliyenin faturada gösterilmesi

Alternatif 3: Firmaların serbest bırakılması

Toprak ve Eczacıbaşı bu konuda uygulamaya katılmıyorlar.

1 Nisan'dan itibaren Termal, 1 Mayıs'dan itibaren Kütahya nakliye fiyatlarını bayilere ödetiyor.

Nisan ayı içinde nakliye bedellerinin bayiler tarafından ödenmesi sağlanacak.

...

Fiyat:

%20 civarında arttırılmış yeni fiyat listesi yayınlansın.

Ege Seramik peşin 1.800.000 +KDV ay sonu ödeme.

- 2500 Normal satış vadesi 75 gün  
2.400.000 TL/m<sup>2</sup>  
Dönem uygulamaları kalktı.  
Büyüklerin takip edilmesi.  
2.200.000.- 30.07 ortalama vadeyle Toprak tarafından satılıyor.  
1.300 - 1.400 KDV dahil 1 ay önce mal satılıyordu.  
Stok temizlemek için 2,1 dolara Çanakkale mal sattı.  
Hitit son zamanlarda şikayetler duyuluyor.  
EKS her ay belirli zam uyguluyor. Bu ay için %3 artırdığını ifade ediyor.  
Yurtbay birbirimize güvenimiz yok.
- 2510 Ege 1.500 +KDV 90.000 m<sup>2</sup> Antep'de mal sattı.

SONUÇ:

Mart uygulama 2.750.000 listeden %15 +5+12 iskonto.  
+15

1.954.000 +KDV

1700 KDV dahil Troy satılıyor

2000+KDV (Nakliye bu fiyatın içinde) peşin. Vadelide %4 ileri geri hareket edecek.

- 2520 2.000.000 TL+ KDV net satış fiyatı olsun.  
22 \$/m<sup>2</sup> maliyetle pazara çıkan firmalar

ÖZET:

1) Dernek

2) Nakliye

3) Toprak, Çanakkale ve Eczacıbaşı dışındakiler eski uygulama

4) Fiyatlar 2.000.000 +KDV

Vade %4 ay."

2530

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

"Polat Renaissance İstanbul Hotel  
23 Mart 2000

...

Termal, Kütahya, Graniser

%25 Nakit 1 aylık bakiyesi Norm satış şartları

1 Mayıs'ta uygulayalım, Nakliye fiyatı fatura altında gösterilebilir mi?

2540

2750 15+2+12

2000 Nakit Nakliye dahil + KDV 4; aylık vade farkı"

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

2550 **36.** Toprak Grubu'nda bulunan 01.05.2000 tarihli belge, Eczacıbaşı Grubu'nun "Mayıs Ayı Satış Koşulları Çizelgesi"ni Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Karo'nun 26.04.2000'de; Toprak Grubu'nun ise 03.05.2000'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

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

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

Toplantıda;

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

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

Süleyman Caner – Yön. Kur. Bşk.

Toplantı Tarihi: 24 Mayıs 2000 Çarşamba

Toplantı Saati: 14:00

Toplantı Yeri: Polat Renaissance Oteli, Yeşilyurt - İstanbul"

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

2580 "Serkap Sektör Toplantısı  
24 Mayıs 2000 Çarşamba

Firma Adı

Çanakkale Seramik

Toprak Seramik

Eczacıbaşı Karo Seramik

Hitit Seramik

Uşak Seramik

Termal Seramik

Yüksel Seramik

Söğüt Seramik

Yurtbay Seramik

Kütahya Seramik

Ege Seramik

Katılan

Süleyman Caner

Tark Özçelik

Ahmet Ulukuş

Ahmet Özpınar

Hüsamettin Onanç

Erhan Kuşüzümü

Nevzat Çetin

Özcan Ünaydın

Yılmaz Aykaç

Mustafa Arat

Cüneyt Filiz

Zeki Yurtbay

Faik Tanrıöver

Erkan Güral

Erol Hacıoğlu

Adnan Polat

Mehmet Taner

2600

	<i>Efes Seramik</i>	<i>Hasan Tatarlı</i>
	<i>Granist İstanbul Seramik</i>	<i>Ceyhun Dermanlı</i>
	<i>Anatolia Seramik</i>	<i>Mehmet Coşkun</i>
	<i>Altın Çini ve Seramik</i>	<i>İhsan Coşkun</i>
	<i>Ercan-Bozüyük Seramik</i>	<i>Sönmez Ulutaş</i>
	<i>SERKAP</i>	<i>Sabit Acar</i>
	<i>Tamsa</i>	<i>Mustafa Kıratlı</i>
	<i>Seranit</i>	<i>Ertan Özker</i>
	<i>Seramiksan</i>	<i>Yüksel Güner</i>
	<i>Umpaş</i>	<i>Öngün Sanlı</i>
	<i>Graniser</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>Pera Seramik</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>Uşak Seramik</i>	<i>Katılmıyorlar</i>
	<i>İmola Granit Seramik</i>	<i>Hüseyin Dernek</i>
		<i>Necmi Anadol</i>

2610

2620

Altın Çini’de bulunan notlardaki şu ifadeler önemlidir:

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

2630

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

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

2640

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

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

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

2650

“Kale – Sn. Tarık Özçelik:



Troy %20-22 miktarsal satış gerçekleşti. Tüm kapasite ile çalışıyorlar üretim. Mal teslimatı ile 80-110 gün arası ödemeli. 3.600.000 list. 15+1+12 max.

Toprak:

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

Yüksel Seramik – Oğuz Berkol:

2660 1999 2 trilyon zararla kapatmışlar. 2000 yıl sonu zararsız çıkacak. 3,5 mio m2 üretim var. 3 \$ altına inmiyoruz. Karsız mal satmayacağız.

Ercan Seramik – Serdar Kızıltuğ:

Fili 2000 satışı 4 mio m2. 3,20 USD.

Granist – İhsan Coşkun:

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

Pera – İsmail Tülek:

2670 2000'de %45 İhr. %55 İç Pazar. İhracat ort 3,4 USD.

Anatolia – Sönmez Ulutaş:

3.500.000 m2 İhr %30 İç %70.

Kütahya – Erkan Güral:

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

Termal – Erol Hacıoğlu:

2680 Umpaş – Nejat Uygun:

Seranit – Abdurrahman Baş:

16 USD ortalama fiyatı muhafaza ediyorlar

Uşak Seramik:

Altın Seramik:

Kale fiyat önerisi 3 USD olmalı temennisi!"

2690 Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 01.10.2000'de, Toprak Grubu'nun ise 04.10.2000'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

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

"02.11.2000

SEKTÖR

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

2700 Fuar için genel istek. Birinci planda Yapı Fuarı. Bu konu için YEM ve SERKAP ile görüşülecek. Takip T. Özçelik, Engin B.oğlu.

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

*Enf 20 Kale – Toprak*

*185→Ecz.*

*3,5 Erken öd 5,5 +KDV vf*

2710

*Eczacıbaşı:*

*Münhasırlık/ Teşhire katkı payı*

*15 milyon/m2*

*Palet*

*3 ay sonu teşhire yatırmışsa*

*Yılsonu isk.*

*3-5 mio ek prim veriliyor.*

*Tem primi.*

*Toprak:*

*Tem. Primi %1, GMI %2 BTM.*

*Dengeli alım primi Karo/Vit. max. %3.*

*Aynı prim dengeli olmasa bile 500 mia üstü bayiye veriliyor.*

2720

*Kale:*

*Tem. teşvik primi dışında vermiyorlar.*

*%2-%3.*

*Münhasırlık %3 (münhasırlık sadece karoda var)”*

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

*“13.11.2000*

*Sektör Toplantısı (Vitrifiye)*

2730

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

*...*

*Nakliye Komitesi (İnceleme) kurulacak.*

*Kaplama → T. Özçelik*

*Vitrifiye → E. Bayraktar*

*Çalışma grubu oluşturulacak...”*

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

2740

*“28/11/2000*

*Y.K. TOPLANTISI*

*...*

*Nakliye'nin bayiye yüklenmesi. Sektör toplantısı aciliyeti*

*...*

*Sn Adnan Polat ile görüşülecek konular:*

*Nakliye son gelişme Yeni sektör topl...”*

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

2750

*“Sektör Toplantısı*

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

...

Nakliye:

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

Mal hesabına satılan malın valörünüde eşit fiyat grubundan alınacak.

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

Herkes kendi nakliye fiyatını kendisi belirleyecek.

2760 Nakliye bedeli kamyoncuya bayi ve/veya teslim alan alıcı tarafından teslim anında ödenecek.

Mal valörü ile C/H alacak kaydedilecek.

Ödemez ise nakliye bedeli fatura edilecektir.

Nakliyeci malı indirip indirmemekte serbesttir.

Yapılmayan ödemeye aylık vade farkı çıkarılacak.

Uygulama 01 Ocak 2000'de başlayacak.

...

Kale:

Ocak ayında Kale yeni fiyat listesini uygulayacak.

2770 %3-4 fiyat geçişi yapılacak.

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

Toprak:

Vade 150 gün.

Ecz.:

Ort tahs süresi 109-110 gün.

Elmor:

2780 Ort vade 120 gün.

2001'de vade açılmayacak.”

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

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

2790 45. Ege Grubu'nda bulunan 14-15.12.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

“14.12.2000

Sektör Toplantısı

...

18.12.2000 SERKAP'ta görüşülecek

...

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

...

Armatür 0 zam.

Akrilik %4 zam.

2800

...

Vitrifiye %3

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

*Kampanya Ocak – Şubat Satışı 60-65.000 Adet  
%40 Tek parça  
%60 Takım  
5.000.000.000 Sipariş  
Ocak %3 Şubat %3 fiyat geçişi  
Seranitte 1.000.000.000 Bordür dekor...”*

2810 **46.** Ege Grubu’ndan alınan 14-15.12.2000 tarihli notlarda bahsi geçen sektör toplantısına ilişkin olarak Granist ve Yüksel Seramik’de bulunan belgelerde şu ifadeler yer almaktadır:

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

2820 18.12.2000 tarihli toplantının gündemi ise Umpaş’ta raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

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

1. Sektörün genel durumu ile ilgili sunum.
2. A.B. bünyesinde sektörümüze karşı oluşmakta olan olumsuz tepkilerin ve alınacak önlemlerin görüşülmesi.
- 2830 3. Alt sektörler bazında, hedef pazarlara, DTM tarafından organize edilecek ticari heyet gezileri kapsamında öncelikli ülkeler konusundaki görüşlerin belirlenmesi.
4. Ortak tanıtım çalışmalarımız hakkında bilgi verilmesi.
5. İç ve dış piyasa fiyatlarının gelişimi konusunun görüşülmesi.
6. Demiryolu - denizyolu ulaşım projeleri ile ilgili görüşmeler.
7. Enerji maliyetleri ve alınacak önlemler konusunun görüşülmesi.
8. Dilek ve temenniler”

2840 Yapılan incelemeler neticesinde, Efes Seramik’in 01.01.2001’de, Eczacıbaşı Karo’nun 05.01.2001’de, Kaleseramik’in 17.01.2001’de, Kütahya Seramik’in Ocak 2001’de fiyatlarını artırdığı; Hitit’in Aralık 2000 tarihli fiyat listesinin bulunduğu tespit edilmiştir.

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

*“27.02.2001*

*Kale:*

*Teslimde %10 bakiye 6 eşit ödeme.*

*Şubat teslimi 15+10 isk.*

*Mart teslimi 15+8 isk.*

*Teslim taahhüdü + 90 gün.*

*E.Öd. 3,5 KDV dahil*

2850

Toprak:

Siparişle 120-150 gün arası vade

45 isk 2000/1 liste

E.Öd. 3,5 KDV dahil

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

2860

Eczacıbaşı:

Zam %9 yapıyorlar.

Liste Ocak %3 Şubat %3 Mart %9 = %15

Liste isk. bitiyor.

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

Toprak:

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

2870

Eski- yeni liste mix'i ile sipariş alınmayacak.

Devalüasyon %25 ise etki %17.

Reel artış %27 peşin iskontosu %15 olursa!

...

Nakliye bayi ödemesi.

...

16 MART Nisan toplantısı akşam yemekli

...

Vade Farkı % 12 uygulaması devam.”

2880

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

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

“Nakliye Konusu (Bayiye)

20.03.2001

TOPLANTI

2890

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

Net'te Şubat – Mart – Nisan

Net Nakit %30

%13 61,6 70,8 80,2

%30 peşinden peşine

%35 vadeliden vadeliye

2900

Seramik + Vitrifiye + Armatür + Küvet

Erken Ödeme %5 (KDV dahil)

Vade Farkları: Eczacıbaşı 10 KDV dahil

Kale %10+KDV

Toprak %12+KDV

Elmor %12+KDV”

2910 Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 01.04.2001'de, Eczacıbaşı Karo'nun 02.04.2001'de, Kaleseramik'in 03.04.2001'de; Toprak Grubu'nun ise Nisan ayı için geçerli olacak şekilde 12.04.2001'de fiyatlarını artırdığı; Toprak Grubu'nun Nisan 2001'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %7'ye; Ege Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 29.03.2001'de %7'ye; Toprak Grubu'nun %3 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %5'e; Kale Grubu'nun %4 olan erken ödeme primini, 03.04.2001'de %5'e; 12.04.2001'de ise %7,5'a yükselttiği saptanmıştır.

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

2920 “63 kayıtlı üyesi bulunan Serkap Seramik Kaplama Malzemeleri Üreticileri Derneği Genel Kuruluna 50 üyenin katılmış olduğu tespit olunduktan sonra çoğunluğun varolduğunun anlaşılmasıyla Gündem'in 1. maddesi gereği Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Süleyman Caner'in açılış konuşmasıyla başladı...Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Adnan Polat söz alarak, Yönetim Kurulu üyeleri adına seçilmeleri nedeniyle teşekkür etti...”

Graniser'de bulunan 11.04.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

2930 “Serkap başkanlığına Adnan Polat: 3.200.000 +KDV → 3.790.000 + KDV  
Nakliye 1 Mayıs uygulayalım.  
İhracat fiyat kırmayalım.  
Erken ödeme %5.  
Vade farkı %12.  
Çanakkale %10.  
Sevkiyat + 90 gün

Haydar bey – Kamil Tosun  
Seyfettin bey. Yurtiçi kavga”

2940 Serkap Yönetim Kurulu'nun 14.04.2001 tarihli toplantısına<sup>38</sup> ilişkin olarak Umpaş'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

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

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

2950 “Ege %15 peşin (nakliye iç)  
Çanakkale %10 sip'te  
%20 fab'dan çıkışta  
%70 15+15+15+10

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

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

2960 Yapılan incelemeler neticesinde, Uşak Seramik ile Seranit'in 15.04.2001'de, Yurtbay Seramik'in 16.04.2001'de, Umpaş'ın 20.04.2001'de, Ercan-Bozüyük Seramik'in 24.04.2001'de, Hitit'in 25.04.2001'de, Kütahya Seramik'in Nisan 2001'de, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.05.2001'de, Kaleseramik'in ise 03.05.2001'de fiyatlarını artırdığı; Ercan-Bozüyük Seramik'in 24.04.2001, Eczacıbaşı Karo ile Yurtbay Seramik'in ise 01.05.2001'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerinin alıcılara ödetildiği tespit edilmiştir.

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

2970 "2. Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Adnan Polat, 30 Nisan 2001 Pazartesi günü Polat Renaissance Otelinde yapılan Sektör Toplantısı'na Seramik Sektörünün geniş bir şekilde katıldığını, problemlerimizin bir çoğunun bürokrasideki yetkililer tarafından zaten bilindiğini, ancak bu toplantıda da bir kez daha dile getirilmesinin yararlı olduğunu belirtti.

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

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

2980 Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Umpaş'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

"08.05.01

Toplantı

Çanakkale – Ege – Toprak – Eczacıbaşı fiyat belirliyorlar.

...

Yurtbay, Toprak, Eczacıbaşı: Nakliyenin bir kısmını müşteriye yıkmışlar.

Ege; mal bedeli %15'i müşteriden alıyor.

2990 Nakliye kadar fiyat indirimi verilerek bu sistem oturtulabilir. Toprak böyle yapıyor. Bayi kamyonu kabul etmiyor. Bayi nakliyeyi peşin ödüyor.

6.620.000 - %20 - %8 - %4 navlun - %20 peşin isk.= 3554000 + KDV fab teslimi peşin (aylık %8 vade farkı uyguluyor bunun üzerine).

Dekorlu, granit dahil ort. 4.200.000 TL/m2 EGE. Ege aylık fark %7,5 vade.

1 Haziran'dan itibaren min. 4.000.000 TL/m2 ort. olmalı. Mayıs sonu fiyat konusu ile ilgili bir toplantı yapılacak. 1 Mayıs'ta Çanakkale %19; Eczacıbaşı %15 zam yaptı. 1 Hazirandan itibaren yukarıdaki fiatlara oturacak.

30 Mayıs Çarşamba 14:00 Sektör Toplantısı Polat Renaissance"

3000 Serkap Yönetim Kurulu'nun 08.05.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serkap'ta bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

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

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

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

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

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

3010

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

A. Polat  
Çanakkale – Çok sağlam bir şekilde duruyorlar.”

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

3020

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

“21.05.2001

1) Fiyat listelerinin belirlenmesi (Zam oranı)  
Nakliye yavaşladı.  
40-50

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

3030

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

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

Kale:  
Mayıs'ta Deklerasyon.  
Liste 6.600 %15 – 10 – 8 – 5 – 5 = 4.412.000 (Troy)  
72 gün ödeme

3040

Mayısta uygulama: 5.590.000 %15+10+8+5 = 3.737.529  
Haziran Deklerasyon: 6.600.000 %15+15+8+5 = 4.167.669  
Nakit %17 isk. 3.459.652

.....



Ege	4.370.000	60 gün	129	
Toprak	4.270.000	90 gün	86	
Vitra	3.821.000	80 gün	88	67
Kale	4.167.000	72 gün	100	”

3050 Yapılan incelemeler neticesinde, yukarıdaki belgede yer aldığı üzere, Eczacıbaşı Grubu'nun 22.05.2001'de yaptığı duyuru ile 28.05.2001 itibarıyla erken ödeme primini %6,5'a indirdiği; Eczacıbaşı Karo'nun 31.05.2001'de, Ege Seramik'in 01.06.2001'de, Toprak Seramik'in ise 08.06.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

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

3060 *“Sektöre ilişkin sorunlar ve çözüm yollarının görüşüleceği Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı, 30 Mayıs 2001 Çarşamba günü, saat 14:00’te Polat Renaissance Otelinde yapılacaktır. Firma sahibi ile birlikte üst düzey bir yöneticinizin de toplantıya katılması arzu edilmektedir. Toplantıya teşrifinizi bekler, işlerinizde başarılar dileriz. Saygılarımızla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı”*

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

3070 *“Serkap Sektör Toplantısı  
30 Mayıs 2001 Çarşamba, saat 16:00 Polat Renaissance Otelinde”*

**GÜNDEM:**

- 3080
1. Sektörümüzün 2001 yılı ilk 3 aylık performansının değerlendirilmesi.
  2. Enerji fiyatları ve enerji sorunlarımız konusundaki gelişmelerin görüşülmesi.
  3. Tüypak Seramik Fuarı konusunun görüşülmesi.
  4. New Orleans Fuarı ve 5. Dünya Seramik Üreticileri Forumu hakkında bilgi verilmesi.
  5. Seramik Üreticileri Birliği kurulması konusunun görüşülmesi.
  6. Yurt içi fiyatların gelişimi konusunun görüşülmesi.
  7. Derneğin daha uygun bir büroya olan ihtiyacı konusunun görüşülmesi
  8. 2001 yılı için yıllık katılım paylarının tamamının ödenmesi konusunun görüşülmesi.
  9. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri bünyesinde toplanan fon konusunun görüşülmesi.
  10. Dilekler ve temenniler”

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

3090 *“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
30.05.01*

...  
6) Haziran başı bir zam yapılması düşünülüyor. 5. ay listesini yayınladık. 5.590 lık listeden aldık. Haziran ayında yeni listeye geçeceğiz...Devalüasyon

bazında fiyat arttırdık. %10 %15 peşin 72 gün vade. Nakliye bayiye aittir. Bütün ürünlerde nakliye bayiye aittir.

15+10+8+4 = 4.400 72 gün vadeli fiyat (2,5 ay vade).

%7 düşüreceğiz = 3.730 Mayıs + %10 + Nakliye

3100

Ege: 3.900 Net nakit + KDV %15 peşin + %28

4.460 60 günlük 6-8 / Dolara göre artış

...  
Eczacıbaşı: %32 + %30= Net %10

80 gün vade. 9.100 brüt. 4.000.-(en düşük) + Nakliye

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

...  
5 büyükler gibi tabirler.

3110

Büyüklerin küçülmemesi, küçüklerin büyümesi..."

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

"SERKAP Polat Oteli

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

Haziran zammı var.

% 64 devalüasyona göre fark.

3120

Çanakkale: net: 3737 vadeli fiyat

75 gün

Nakliye uygulaması var.

Ege 30 gün 3.900 + KDV

Siparişle birlikte %15.

ABD'de 4\$ lık seramik 40\$ a satılıyor..."

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

3130

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

"Sayın İbrahim Hızal,

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

3140

...  
Rakiplerle İlgili Tespitlerim:

...  
Toprak Uygulaması (Sn. Metin Savcı İle Görüşüldü)

Fiyat: Haziran 2001 Listesi

İskonto: 20+10+10

Ödeme: 31/10/2001 ortalımalı ödemeler

Nakliye alıcıya ait ancak eski bekleyenleri karşılıyorlar.  
Peşin ödemeye ayrıca %20 iskonto yapılmakta.

Örnekler:

		<u>Liste</u>	<u>Vadeli fiyat</u>	<u>Peşin fiyat</u>
3150	Pamukkale	20X25	6.980.000	4.523.000
	Lorima	20X25	7.650.000	4.957.000
	Keten	25X33	9.225.000	5.977.000
	Saten	33X33	7.210.000	4.672.000
	Petalik	33X33	7.785.000	4.850.000
	Nevada	33X33	9.440.000	6.117.000

Not: Yukarıdaki fiyatlar KDV hariç fiyatlardır.

...

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

3160

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

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

3170

Can Şakarer – Timder Başkanı

Tarih : 4 Temmuz 2001 Çarşamba

Saat : Toplantı 16.00-19.00; Yemek: 19.30

Yer : Hotel İstanbul Conti (Ortaklar Cad. No:30 – Mecidiyeköy-İst)"

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

3180

"Timder – 04.07.2001

Can Şakarer/Bşk.

Çanakçılar/çok sıkıntılı, umutsuz

Ç.Kale

Granitaş

Toprak

Çelebi/ Çeltaş

Ege

Ercan

Kütahya

Akarsu

Vitra

İki el Yapı

Termal

İklim

Söğüt

Simge

3190

Anatolia

Efes Seramik (Ağustosta açıyor/Hasan Tatarlı)

Yüksel

Granist

Tamsa

Seramiksan

Pera

Umpaş

Altın Seramik

Hitit

Uşak

...

Üreticiler biraraya gelmeli, sektörle ilgili kararlar almalı

...

Granit Seramik pazar payı %5 (Türkiye)

3200 Granit Seramik pazar payı %20-25 (Avrupa'da)

...

- Fiyat - kalite?

- Sektörün liderleri fiyatı belirler.

...

\* Talebe uygun miktarda üretim

\* Fiyatların belirli bir birlik kurularak standartlara çekilmesi

\* Gerçek ihracat rakamlarının (miktarlarının) belirlenmesi ve tespit edilmesi

\* İhracat artışı malların satışının belli bir disiplinde yapılması

\* Kalitede pek fazla yapılacak birşey yok..."

3210

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

"Toplantı Sekt.

6.600.000 liste 15+8+12 – + 10 Troy ve diğerleri (Anjelik + Pinokyo)

Ağustos ...

72 gün ort. ödeme..."

3220 Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Seramik'in 27.07.2001'de, Toprak Grubu'nun 06.08.2001'de, Kütahya Seramik'in ise Ağustos 2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

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

"Eczacıbaşı 2 tip palet yapıyor:

a) Europalet

b) Std. Bedelsiz palet

3230

- Palet ve Nakliye konuları görüşülmeli

- Palet toplama merkezleri kurulması

- Nakliye hususunda tüm büyük üreticilerin ortak ve kesin tutum içinde olması gereklidir!

Fuar Gündemi

2002 Serkap %50 – Timder %50

2001 Serkap Fuar Payı %25 – Timder payı %75

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

- Timder yetkilerle donatılmış temsilciler istiyor

3240

...

Eczacıbaşı

%20 Stok İsk. + 10 sipariş büyüklüğü + 25 palet iskontosu

110 mia ve yeni

3 ... isk. + 12 ... isk. + 4 Münhasırlık

Sevk+80 gün. Toplu işl. max 1 ay ilave vade.

+ Nakliye (Temmuz fiyatlarından)

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

3250 90 gün 4.120.000  
Peşin 3.296.000

Toprak:

... 6.600.000 %35 isk. 4.043.000

Sip. 120 gün ödeme+ Nakl. + KDV

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

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

3260 Kale:

Troy 3.106.000 Nakliye dahil peşin fiyat

Kale 3.671.000 Nakliye dahil peşin fiyat

Ekim ayında zam

1.400.000 TL x 2,75 = 3.850.000.-

Ekim 3.640.000 (2,60 USD) + Nakliye

3270 Kale 222 bayi

1.370.000 adet:

373.000 Ecz.

352.000 Serel

52.000 Toprak

38.000 Ege

64.000 Kütahya

64.000 Çanakkale

260.000 Diğer

3280

İst. 40 bayi

350.000 Adet/yıl

54.000 Vitra

120.000 Elmor

20.000 Toprak

11.000 Ege

4 Kütahya

43.000 Çanakçılar

3290

Ank. 280.000:

Vitra 110.000,

Elmor 50.000,

Toprak 10.000.

İzmir 218.000:

Vitra 50,

<sup>40</sup> Üstü çizilmiştir.

3300 Serel 48,  
Toprak 8,  
Ege 23,  
Küt. 23,  
Diğer 31.

Samsun 158.000:  
40 Vit.,  
17 Serel,  
3 Toprak,  
17 Çanakçılar,  
78 Diğer.

3310 Bursa:  
42 Vitra,  
38 Elmor,  
6 Toprak,  
24 Diğer.

Ant. 110.000:  
40 Vit,  
46 Elmor,  
14 Diğerleri.

3320 Adana 75:  
25 Vitra,  
10 Elm.,  
5 Topr,  
3 Ege,  
10 Diğer.

D.Bakır 55

3330 2000 yılı 165.000 Kale  
900.000 Ecz.  
600.000 Topr.

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

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

3340 **57.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

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

3350 Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Çanakçılar'da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

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

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

“07.09.2001

Sersa Yönetim Kurulu Toplantısı

...

3360 Toprak Karo: 300 km'den sonra nakliye masrafı bayiiye aittir.”

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

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

3370 60. Ege Grubu'nda bulunan 26.09.2001 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“26.09.2001

Fiyat liste Önerisi (Ekim):

- Seramik üst üste %2

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

- Granit % ... 4

- Vitrifiye üst üste %3

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

Akrilik

3380 Armatür”

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

3390 61. Toprak Grubu'nda bulunan 01.10.2001 tarihli belge, Kale Grubu'nun “çeşitli bölgelere yapılan nakliye bedellerine ilişkin taslak çalışma”yı Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir. Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı'nın söz konusu çalışmanın üstüne “Sn. ONAY: Bizim fiyatlarımız ile mukayese yaptırılmasını rica ederim” şeklinde not aldığı da tespit edilmiştir.

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

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

“03.10.2001

3400

...  
18 Perşembe Saat 14:00 Sektör toplantı Polat Renaissance

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

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

3410

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

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

3420

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

Sektör Toplantısı Gündemi

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

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

3430

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

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

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

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

3440

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

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

...



3450 Avni Çelik – Seranit: Yoku paylaşmak yerine varı paylaşalım. Yapıcı ne yapılabilir.

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

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

3460 KDV nakliye hariç 2.50 \$/m<sup>2</sup> 90 gün vadeli. %2 nin altında üstünde iskonto verelim. 3.200 peşin 2\$/m<sup>2</sup> KDV nakliye hariç. 2.250.000 ... ye mal satılıyormuş.  
3.200.000/1.600.000 = 2\$  
4.000.000 – 4.500.000

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

...  
- Ramazan; Aralık+Ocak+Şubat

3470 ...  
Ramazan ve Bayram iç piyasa için kapatım!  
15 Kasım - 3 Ocak 28 gün var!

PRENSİP KARARI:

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

3480 Tamsa'da bulunan 18.10.2001 tarihli bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

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

3490 Avni Çelik (Seranit):  
Yoku paylaşmak yerine varı paylaşalım, yapıcı ne yapılabilir?  
Fuarlara toplu katılım  
Yurtdışı satışı nasıl artırabiliriz, ileri karakol oluşturalım.

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

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

3500

Hasan Tatarlı (Efes):

Ucuz satıyoruz, genel olarak herkes.  
Kapasite azaltımı, fon oluşturalım, fiyat oluşturulsun.  
Büyük satıcıları devre dışı bırakalım.

S. Caner (Çanakkale):

Bülten yayınlanabilir.  
\$ eşik fiyat hesaplanabilir/SAM hesaplayabilir.  
Bankalarda para yok.

3510

...  
PRENSİP:

İç piyasa fiyatı  $2.35 \$/m^2 = 3.800.000 + KDV + Nakliye$ . Taban fiyat.  $2.30 \$/m^2$  peşin. İhracat FOB  $2.50 \$/m^2$   
Her yıl 1-31 Aralık ihracat kadar üretim; iç pazar için üretim sınırlaması olacaktır.

...  
SONUÇ:

- Aralık üretim yapılmaması ve asgari fiyat belirlenmesi  
- Herkes her konuda karşıdakini salak zannederek kandırıyor; güvensizlik var.”

3520

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

“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
18.10.2001  
Toplantı

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

3530

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

Türk firmalar birbirleriyle rekabet ediyorlar. Kar edilmiyorsa üretilmemeli.  
H. Tatarlı: 3.200.000 TL KDV dahil.

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

3540

Asgari Fiyat Tesbiti:

Yaptırımla ilgili öneriler derneğe gönderilebilir.  
Asgari fiyat 2,5  $\$/m^2$  nin altında satış yapılmamalı. Vade olarak 90 gün alınmalı.  
(3.200.000 TL + KDV peşinde olmalı)  
Öneri 1: 90 gün vadede 4.500 + KDV nin altında olmamalı.  
2,3  $\$/m^2$  Çanakkale önerisi.  
3.800.000 TL/ $m^2$  peşin fiyat. Iskarta satışı yapılmamalı.

KARAR:

İç pazar 3.800.000 TL/ $m^2$ . 2.35  $\$/m^2$  + KDV nakliye hariç.  
İhracat 2,5  $\$/m^2$  FOB.

3550

*Tek baskılı bir ürün.  
Minimum fiyatlar olmalı.*

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

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

3560

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

3570

*Ramazan'da kapatma kararı (Uşak-Granist)  
12. ayda kapatma kararı  
  
3850000 33\*25  
3900000  
En ucuz net nakit 3599000 = 2.2 USD  
Kasım için EKS teklifi  
Kale Ekim gerçekleşmesi: 3493000 2.14. USD...”*

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

3580

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

3590

Termal'de bulunan 18.10.2001 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

*“Polat Renaissance İstanbul Hotel  
18.10.2001  
Serkap  
Arz talep dengesinin kurulması*

3600

*...  
3600+KDV+Nakliye  
3800+KDV+Nakliye*

2,5 FOB”

3610 20.11.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “18.10.2001 tarihinde Polat Renaissance Hotel’de yapılan Serkap toplantısına şirketiniz adına siz mi katıldınız ve gündem maddesinde yer alan ‘fiyatlar’ konusunda görüşülen hususlar nedir?” sorusuna, Termal Pazarlama Genel Müdürü Erol Hacıoğlu, “Söz konusu toplantıya Termal Seramik Pazarlama Genel Müdürü sıfatıyla katıldım. Görüşülen konular, iç piyasada firmaların hangi fiyatlardan sattığı ya da ihracat fiyatlarının hangi seviyelerden gerçekleştiği şeklindedir” cevabını vermiştir.

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

3620 “18 Ekim 2001 tarihinde İstanbul’da yapılan Sektör Toplantımıza, 21 firmadan toplam 33 kişi katılmış ve sektörün sorunlarına acil çözüm getirmek amacı ile, çeşitli görüşler dile getirilmiştir. Firmaların kapasite kullanım oranlarının halen %60’lar düzeyinde olduğu, iç talebin ramazan ve kış aylarında daha da azalacağı gerçeğinden hareketle, 1 ay süre ile fırınların kapatılarak, üretimin durdurulması önerilmiş, ancak bazı firmalar üretimi kısımlarının mümkün olmadığını belirtmişler, bu nedenle ortak bir karar alınamamıştır. Bilgilerinize sunarız.

Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı

Dağıtım Listesi:

1. Adnan Polat - Ege
2. Süleyman Caner - Kaleseramik
3. Ahmet Ulukuş - Toprak
4. Ahmet Yamaner - EKS
5. Erkan Güral - Kütahya
- 3630 6. İbrahim Hızal - Hitit
7. Zeki Yurtbay - Yurtbay
8. Mehmet Oğuzman - Termal
9. Oğuz Berkol - Yüksel
10. Nejat Uygun - Umpaş
11. Zeynep Bodur Okyay - Kaleseramik
12. Tamer Sağır - Tamsa
13. Nurullah Ercan - Ercan
14. Hasan Tatarlı - Efes
15. Mehmet Uluçay - Umpaş
- 3640 16. Avni Çelik - Seranit
17. Mustafa Kıratlı - Altın Çini
18. Mehmet Coşkun - Granist
19. Fatih Kazancı - Graniser
20. İsmail Nezir - Pera
21. Sebahattin Yıldız - Söğütsen
22. Bilgehan Demirdöver - Seramiksan”

3650 Yapılan incelemeler neticesinde, Hitit’in 22.10.2001’de, Ercan-Bozüyük Seramik’in 23.10.2001’de, Eczacıbaşı Karo’nun 30.10.2001’de, Ege Seramik’in 01.11.2001’de fiyatlarını artırdığı; Altın Çini ile Ege Seramik’in 2002 yılından itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerini alıcılara ödettiği tespit edilmiştir.

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

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

3660

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

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

“15 OCAK 2002  
SERKAP Y.K. 15:00

...  
M. Oğuzman  
İç piyasa ↓  
Dünya fiyatları ↓ 3,20 den 2,5'e düştü.

3670

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

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

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

3680

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

“12 Şubat 2002  
Yurtbay – fab. durmaya almadı.  
Yüksel – yurt dışına çalışıyor.  
Küt. – ... %40 K.K.O.  
Umpaş – 2/4 hat çalışıyor.  
Hit. – Kapalı idi. Bugün açıldı. Yurtdışı ağırlıklı çalışıyor.  
EKS – Boz. 2 fırın, Kart. 1 fırın duruyor. 1/1.3 üretim.

3690

...  
Çanakkale satış fiyatı – liste 3\$

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

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

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

3700 **69.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

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

Çanakkale:

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

3710 Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serel'de bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

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

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

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

3720

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

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

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

3730

*Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı  
Toplantı Yeri: Swiss Otel İstanbul  
Toplantı Saati: 14:00"*

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

*"06.03.2002 Tarihinde Swisshotel'de Yapılan Sektör Toplantısının Notları:*

3740

*Toplantının gündemini oluşturan ana konuları şu şekilde toparlayabiliriz:*

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

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

3750

Toplantıda söz alan üretici temsilcileri;

- Karlı satış yapabilmek adına 2,5 US\$ altında ürün satılmaması gerektiği;
- KDV'siz (faturasız) veya yarı KDV'li ürün satılmaması;
- Serkap toplantılarında alınan prensip kararlarının eksiksiz biçimde tüm üreticiler tarafından uygulanması gerekliliği vurgulanmıştır.

3760 Türkiye'de talep fazlası arzın olduğu, bu nedenle arz talep dengesinin sağlanması gerekliliği vurgulanmıştır. Toplantı esnasında oluşturulan komitenin Sn.Adnan Polat'ın başkanlığında toplanarak firmaların kurulu kapasiteleriyle 2002 yılında iç piyasanın talebi olacağı tahmin edilen 90 Milyon m2 içinden alacağı payın belirlenmesi çalışması yapılacaktır. Belirlenecek miktar firmaların yurt içinde satacakları miktar olup, bu miktarlardan daha fazlasını satmamaları talep edilecektir. Bu çalışma komitesinin içinde Sn.Süleyman Caner Bey'in tavsiyesi ile Sn.Tarık Özçelik Bey de görevlendirilmiştir.

Örnek:

3770 A firmasının kurulu kapasitesi: 10.000.000 m2  
Türkiye'nin kurulu kapasitesi: 240.000.000 m2  
2002 yılındaki iç piyasanın tahmini talebi: 90.000.000 m2

$$90/240 = 0,375$$

10.000.000 X 0,375 = 3.750.000 m2 = İç piyasaya A firmasının vereceği ürün miktarı (Bu miktara dış piyasaya verilen 1. kalite dışında üretimden gelen ve iç piyasaya sunulan ihraç fazlası ürünler de dahil edilmiştir).

3780 Çeşitli firmaların 3.000.000, 3.250.000, 3.600.000 TL/m2 KDV + nakliye dahil ürün sattıkları sınıai maliyetler dikkate alındığında bu fiyatlar karlılığın imkansız olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca Sn.Adnan Polat, eğer fiyat düzenlemesine gidilmemesi halinde, finansal açıdan güçlü firmaların bu gidişe dur demek adına kendilerine kaynak yaratarak dampinge girmek suretiyle küçük firmaları zor duruma düşürebileceklerini ifade etmiştir.

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

3790 Granit Seramik içinde yine aynı bazda olmak üzere;

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

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

3800 - Faturasız satışları takip,  
- TSE standartlarında ürün üretmeyen firmaları takip,

- Sigortasız işçi çalıştıranları takip,
  - Taklit, kopya ürün yapanların takibi,
- şeklinde tanımlanmıştır.

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

3810 Nakliyenin mutlaka bayilere ödetilmesi gerekliliği ifade edilmiştir. Bayilere nakliyeyi ödetmenin çeşitli yolları olduğu vurgulanmıştır. Toprak Seramikten Sn. Metin Savcı, Kale'nin nakliyeyi tam uygulamadığını, nakliyenin %30'unu aldıkları konusunda duyumları olduğunu ifade etmiştir. Buna karşılık Kale'de nakliye uygulamasının tam olarak uygulandığı ve nakliyenin bayiyeye ödetildiği ifade edilerek, kara taşımacılığı haricinde alternatif nakliye araçlarının, tren ve deniz taşımacılığının kullanıldığı ifade edilmiştir.

3820 Yıl sonunda ve yıl içinde çeşitli isimlerle bayilere verilen primler de toplantının sorgulanan bir başka konusu olmuştur. Eczacıbaşı ve Kale'nin prim uygulamasına devam ettikleri toplantıya katılanlar tarafından değinilerek, prim uygulamalarının kaldırılması gerekliliği ifade edilmiştir. Sn. Süleyman Caner Bey de toplantıda belirtilen net/net fiyatın uygulanması durumunda, isteyen firmanın politikaları doğrultusunda prim uygulayıp uygulamamakta serbest olması gerektiğini vurgulamış, önemli olanın belirlenen net/net fiyat çerçevesinde hareket edilecek ise bu fiyatların içinde her firmanın çeşitli manipülasyonlar yapmakta serbest olması gerektiğini söylemiştir.

3830 Yukarıda belirtilen konular çerçevesinde yapılacak çalışmaların değerlendirileceği bir toplantının 16.03.2002 Cumartesi günü saat 10.00'da yapılmasına karar verilmiştir.

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

- Üreticilerin birbirlerinin müşterilerine gitmekten vazgeçmelerin gerektiği,
  - İyi hizmet anlayışının oluşmasına önem verilmesi,
  - Pazarlama desteğinin verilmesi,
  - İç piyasada uygulanan fiyat konusundaki paniğin (satamayacağım korkusunun) dış piyasaya yansıtılmaması gerekliliği özellikle vurgulanmıştır.
- 3840

**NOTLAR:**

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

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

3850 "Swissotel İstanbul  
06.03.2002



- Satış fiyatları
- Nakliye
- Tek fiyat
- Granit Fiyat 4.000.000 mat  
7.000.000 parlak

- Faturasız satış
- İhracat?

3860

- Alınan kararların uygulanmaması durumu;
- Fiyatların düşüklüğü
- Rakip firmaların bayilerine yönelme
- Talep fazlası ... Kapasite fazlalığı

Net/Nakit karşılığı 5.000.000 TL/m2

Uşak Seramik arkasında Sinai Kalkınma Bankası var! 800.000 TL/m2 maliyetle mal satıyor.

2,5 \$ peşin fiyatın altına satmamak gerekiyor.

KDV'siz satışlar teşhir edilsin; Maliye'ye şikayet edilsin (Erkan - Kütahya Seramik)

3870

Arz-talep dengesinin sağlanması.

Adnan Polat: Fiyat konusunda çözüm bulalım yoksa, aksi halde kuvvetli firmalar fiyatla küçükleri ezecektir (Büyük balık, küçük balığı yer...).

Arz-talep konusunda Hitit Seramik başkanlığında Komite kuruldu.

Faturasız satışlar konusunda Maliye'ye şikayet edelim. Dernek şikayet etsin...Haksız rekabet komitesi çalışır, tespit eder, Serkap'a konuyu aktarır (Faturasız satış, sendikalı işçi, mamul taklidi, TSE standartlarına uymayan mal satışı).

Granit fiyatları 7.000.000 mat (90 gün)

Parlak 12.000.000

3880

Sırlı granit 6.500.000 (90 gün)

Tarık Bey kapasitelerle ilgili çalışmalarda Adnan Polat'a yardımcı olacaktır.

Nakliye uygulanmaya başlasın...Nakliyeyi bayi ödesin...

Ege gerçek ve tam kamyon fiyat listesi var.

Toprak bizim nakliyelerin ifade edilenin %30 olduğunu sorar. Bunun yanlış olduğu belirtildi. Ayrıca bilgi verilecek.

Primler konusunda sorular mevcut?!!

Sadece teminatlar ile ilgili prim verilsin...

İhracat

TR 2,5 US\$ tedarikçi görünümünde...

3890

Birbirimizin müşterilerine gitmekten vazgeçelim.

Ürün kalitesi, iyi hizmet, depolama desteği.

İçerideki panik dışarıda da yapılıyor. Satamayacağım korkusuyla fiyat düşürülüyor.

Üretim 90 milyon m2'de belirlensin – İç pazar talebi.

5.000.000 TL KDV + Nakliye 90 gün vade! 1. Kalite

- Üretim kısıtı (kapasite)

- Faturasız satış

- En ucuz fiyat 5.000.000 TL uygulanacak, 1. Kalite (KDV+ Nakliye hariç)

3900

- % 5 aylık geri dönüş

Söğüt

Seramiksax

Granist

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

3910

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

“Swissotel İstanbul  
6/3/2002  
Serkap Toplantı

Duvar 1.6 Dolar Sınai Maliyet  
Yer 1.7 Dolar Sınai Maliyet

3920

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

3930

Faik Bey, Erol Bey, Edip Bey, Metin Savcı, Atalay Bey, Mehmet Taner, Erhan  
Kuşüzümü.  
Faturasız mal.  
Sigortasız işçi.  
Sendika ...  
Taklit mal.

5.000.000 90 gün KDV + Nakliye

3940

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

Nakliye:

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

Primler kalkacak...”

3950

Kütahya Grubu'nda bulunan 06.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“Komite:  
İ. Hızal

E. Güral  
H. Tatarlıoğlu

Haksız Rekabet Komitesi:

3960 Metin Savcı - Toprak  
Edip Kefli - Kütahya  
Faik Bey - Yurtbay  
Mehmet Taner - Ege  
EKS - Eczacıbaşı  
Erol Hacıoğlu - Termal

3970 KDV'siz satış  
Mamul Taklidi  
SSK'sız işçi  
Sendikasız işçi  
KDV'siz satış

Üretimin kısılması  
15 Mart'tan itibaren 5.000.000 KDV + nakliye hariç  
90 gün vade  
%5 geri dönüş  
Prim yok.

3980 Prim  
Kapasite  
Nakliye  
16 Mart C. Tesi Toplantı..."

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

"Seramik 5.000.000 TL 90 Gün  
Granit 6.500.000 TL.

...  
1- Faturasız mal satılmaz,  
2- Asgari fiyatlar altında mal satılamaz,  
3- Üyeler arasında dostluk artsın"

3990

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

"6 Mart 2002  
Sektör Toplantısı

4000 Nakliye – Nakliye katkı payı  
Granit fiyatları ↓ 4 milyon KDV dahil  
6 milyon KDV dahil

Faturasız satış  
2,5 \$ teklifler vardı.

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

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

Kışın (↓) fiyat kabul edilebilir.

4010 Herkes üretimini (↓)

Fiyatlar niye.

Erkan Bey: Bayi sisteminde etik kalmadı.

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

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

4020 A. Ulukuş: Şu andaki ortalama satış fiyatı 1.6. 150 mil m2. 90 mil m2'yi piyasa ... etmiyor.

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

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

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

4030

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

Kale: Münhasır bayiliğe gittik. 600 den 170 bayiye indik

Mart ayı- 3.200.000 m2

En düşük fiyat 3,2 \$

2,8 \$ Troy KDV nakliye

İpotek- teminat mektubu istiyoruz.

4040

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

A. Polat: 1 Fab. tem.

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

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

1 Orta → İbrahim Hızal

4050

Faturasız mal satışını şikayet. Derneğe yetki.

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

Zeki Yurtbay: Faturasız satış.

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

4060 Metin Savcı- Başkan  
Edip Bey- Kütahya  
Eczacıbaşı- Atilla  
Faik Bey- Yurtbay  
Erol Hacıoğlu- Termal  
Mehmet Taner – Ege  
Erhan Bey- Maliyeci  
Bu ayın sonuna kadar rapor.

1- Faturasız  
2- Sigortasız  
4070 3- Sendikalı- sendikasız  
4- Mamul kopyalama  
5- Fiyat denetimi

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

Küçük üreticilerin fiyatları – bizlerden ...

4080 Erol Hacıoğlu (Termal?): Vade; herkes aynı vadeyi uygulasin. %4 - %6 geri dönüşler de aynı olsun.

A. Polat: 90 gün vadeli 5.000 TL Nak. + KDV hariç.

%15  
4.250

3\$ net nakit

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

4090 A.P.: Talebi kontrol edemiyoruz. Arzı kontrol edebiliriz. Her fab.ya iç piyasa payı veririz. Dışardan gelecek mal üstüne çıkmayacak.

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

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

4100 İ.Hızal: İhracattan %15-20 fazla mal gelir. Bunu gözden kaçırmayalım. 90 mil m2 yerine 80 alınması gerekir.

Altın Çini: Topl. katılmayanlar; 40 mil. m2

Tatarlı:

İ.Hızal: 15 Mart

4110 A.Polat: 1- Kapasite kısıyor.  
2- 1. Kalite 5 milyon KDV+Nak hariç. İskonto %5  
3- Faturasız ihbar edilecek  
4- 16 Cumartesi Sabah Saat 10:00.

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

4120 A.Polat: Nakliye.  
Ödemeyenler - Yurtbay

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

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

A.Polat:

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

S. Caner: Hepsini bayiden alıyoruz.

4130 AP: %90 naylon fatura palette. Palet fabrikası kuralım. Kutu kağıdı ithalatı.  
Primler - teminat teşvik primi. Eskiden %9 peşin iskontosu. %1 teminatı teşvik primi verelim. Diğer bütün primler kalsın.

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

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

4140 "Swissotel İstanbul  
6.03.2002

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

4150 Granit KDV dahil 4.000.000  
Parlak Granit KDV dahil 7.000.000  
Türkiye'den herkes 2.0 – 2.5 Dolar seviyesinde mal satılıyor.

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

4160 Erhan Kuşüzümü:  
Hiç kimse kimsenin bayisini rahatsız etmiyordu. Herkes birbirini rahatsız ediyor.

Yurtbay: Ortalama fiyatımız 3.000.000 TL'ye düştü.

Adnan Polat: Arz + Talep dengesinin sağlanması gerekir.

Duvar 1,5\$

Yer 1,7\$

4170 Ahmet Ulukuş: Kapasiteyi %40 düşürdük

Süleyman Caner: ...

Erkan Güral:

Patron toplantısı haline getirelim.

KDV siz satışları şikayet edelim.

Toplantıya gelenler alınan kararların arkasında dursun.

Adnan Polat:

Arz talep dengesinin sağlanması gerekir. Komite oluşturulsun:

4180 İbrahim Hızal (İbrahim Bey)  
Hasan Bey  
Erkan Güral

Faturasız mal satanları derneğe yetki verelim.

SERSA Haksız Rekabet Kurulu Komitesi:

Haksız Rekabet Kurulu:

Metin Savcı

Edip Kefli

Faik Bey

Mehmet Bey

Erol Hacıoğlu

Atalay Bey

Erkan Bey

Faturasız mal

Sigortasız işçi

Mamul Taklidi

Sendikalı- sendikasız

Standartlara uymayan mal satışı

4190

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

%15 750.000

4.250.000+ KDV

(15 Mart 2002)

4200 Söğüt – Erol Hacıoğlu

Seramiksın

Anatolia

7.000.000 + KDV

6.500.000 + KDV

12.000.000 + KDV

- Primler kalsın + Nakliye

- Toplu işler kalsın.

4210

...  
16.03.2002 Cumartesi Saat 10:00 Toplantı”

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

“Swissotel İstanbul  
6 Mart 2002  
Serkap Toplantısı

4220

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

Hızal:  
2,5 \$/net nakit olmalı.

4230

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

H. Rekabet Kurulu  
Metin Savcı  
Edip  
Ecz. Atalay  
Faik  
Erol Hacıoğlu Term.  
M. Taner Ege  
Erhan Kuşüzümü

Fat.mal.  
Sendikasıız iş.  
Sigortasız.  
Taklit mal.  
Stan.uym.mal

4240

Bşk: Mart sonu rapor

Bordür satan firmalara fyn. satmayalım.

90 gün vade 5.000.000 TL/m2  
20x25 / 33x33 fiyatında.  
15 Marttan itibaren fiyatlar yükseliyor.

4250

1) Kapasite kısıılıyor.  
2) 1. Kalite 5.000.000 TL/m2 +KDV+Nak. Aylık %5.

Söğüt, Tamsa, Seramiksan, Ercan. Bilgi verilecek.  
Cumartesi Sabah 10:00 16 Mart

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

4260

Kapasite



Nakliye  
Yıl sonu primi...”

Yurtbay Seramik’de raportörlerce yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

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

4270 “Bayilerimize uygulamakta olduğumuz, ciro, münhasırlık gibi primler 2002 yılından itibaren kaldırılmıştır. Sadece Teminat mektubu (%2) ve İpotek olmak üzere prim taahhuk edecektir. Bilgilerinizi rica ederim. Saygılarımla,  
Faik Tanrıöver – Satış Müdürü”

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

4280 “6 Mart 2002 tarihinde yapılan toplantıda kararlaştırıldığı üzere, 16 Mart 2002 Cumartesi günü Sektörümüzle ilgili önemli konuların görüşüleceği ve kararların alınacağı bir toplantı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı  
Toplantı Tarihi: 16 Mart 2002  
Toplantı Yeri: Swiss Oteli İstanbul  
Toplantı Saati: 10:00”

4290 Söz konusu toplantıda alınan kararlar, Altın Çini Pazarlama Müdürü Hüseyin Taşpolat’ın, 18.03.2002’de, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça’ya gönderdiği ve Ercan-Bozüyük Seramik’de raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan yazıda yer almaktadır:

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

- 4300
- Her firma için 2002 yılı yurtiçi satış kotası belirlenmiştir (Ekte sunulmuştur). Bu kotalar denetleme kurulu tarafından gaz ve elektrik tüketimleri gözönüne alınarak denetlenecektir.
  - Satış fiyatı; 91 gün vadeli 5.000.000 TL/m<sup>2</sup>  
Peşin 4.250.000 TL/m<sup>2</sup> nin altında olamayacaktır.  
Geri dönüş aylık %5 ile yapılacak, geciken ödemelerde %7 vade farkı uygulanacaktır.
  - Fiyatlarda nakliye ve KDV hariçtir.
  - İhracat miktarı, fiyatı 2,5 USD/m<sup>2</sup> altında olmamak şartı ile serbesttir.
  - Bu uygulama 01 Nisan 2002 tarihinden itibaren geçerli olacaktır.

4310 Sektörümüz için hayırlı olmasını ümid eder, hayırlı çalışmalar dilerim.  
Saygılarımla,  
Hüseyin Taşpolat – Pazarlama Müdürü

2002 Yılı İçin Öngörülen SKM Sektörü Yurtiçi Satış Miktarının Firma Bazında Dağılımı

	FİRMALAR	Yurtiçi Satış
1.	KALE SERAMİK	17.250.000
2.	TOPRAK	11.000.000
3.	EGE SERAMİK	8.000.000
4.	ECZACIBAŞI	5.000.000
5.	KÜTAHYA	4.500.000
6.	TAMSA	4.500.000
7.	SÖĞÜT	4.500.000
8.	YURTBAY	4.000.000
9.	HİTİT	3.000.000
10.	UMPAŞ	3.000.000
11.	TERMAL	3.000.000
12.	SERAMİKSAN	2.500.000
13.	ERCAN	2.000.000
14.	GRANİSER	2.500.000
15.	EFES	1.800.000
16.	YÜKSEL	1.500.000
17.	ANATOLIA	1.600.000
18.	UŞAK	1.600.000
19.	ALTIN ÇİNİ	800.000
20.	PERA	750.000
21.	BOZÖYÜK	600.000
	TOPLAM	83.400.000

*Toplam Kapasite → 237,7 / Toplam Üretim (Yurtiçi) → 83,4 = %35”*

4320 “2002 Yılı İçin Öngörülen SKM Sektörü Yurtiçi Satış Miktarının Firma Bazında Dağılımı” başlıklı tablo Toprak Grubu’nda raportörlerce yapılan yerinde incelemede de bulunmuştur.

Yüksel Seramik’de bulunan “Seramik Kaplama Malzemeleri Arz Düzenleme ve Denetleme Prosedürü” başlıklı belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

“SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ ARZ DÜZENLEME VE DENETLEME PROSEDÜRÜ

4330 *Seramik kaplama malzemeleri sektöründe, iç piyasanın son yıllarda önemli ölçüde daralmasına rağmen, kapasiteler artmaya devam etmiştir. Yapılan ihracat yeterli olamamış, ve büyük bir kapasite ve arz fazlası ortaya çıkmıştır.*

*Kapasite fazlası, 2001 yılında 82 milyon m<sup>2</sup> düzeyinde gerçekleşmiştir. 2002 yılı için öngörülen iç satış miktarı, granit seramik hariç, 80 milyon m<sup>2</sup>, ihracat 70 milyon m<sup>2</sup>, kapasite fazlası ise, 90 milyon m<sup>2</sup>dir.*

*Kapasite ve arz fazlası, sektörümüzde bir arz-talep dengesizliğine ve fiyatların reel olarak giderek düşmesine neden olmaktadır. Bu durum, sektördeki tüm firmaları ağır bir finansman yükü ve zarar altına sokmaktadır.*

*Bu nedenle, arz talep dengesini tesis etmek için, pazar beklentilerine göre üretim planlaması yapılması bir zorunluluk haline gelmiştir.*

4340 *Bu planlamanın hangi kriterlere göre yapılacağı konusunda, kapsamlı çalışmalar yapılmıştır. Amaç, hataları minimuma indirebilecek, en hakkaniyetli ve genel kabul görececek alternatifleri üretmek olmuştur.*

Sektörümüzdeki firmaların tamamına yakınının en üst düzeyde katılımı ile gerçekleşen toplantıda, aşağıdaki konular üzerinde mutabakat sağlanmıştır.

### 1. YURTİÇİ SATIŞLAR

Ekteki (EK-1) tabloda verilen iç satış miktarları, 1.1.2002 - 31.12.2002 dönemi için belirlenen miktarlardır. İhracat fazlası tanımıyla, iç piyasaya verilen ürünler de belirlenen bu metrajlara dahildir.

4350 Firmaların 1.1.2002 tarihinden bugüne kadar yaptıkları yurtiçi satışları, yıllık olarak belirlenen bu miktarlardan düşülecek ve yılın geri kalan döneminde yapacakları iç satışlar bu rakamlar dahilinde gerçekleştirilecektir. Diğer bir deyişle ekli tabloda fabrikalar bazında belirlenen satış metrajlarına ilk 3 ayda yapılan satışlar dahildir.

### 2. ÜRETİM

- Firmalar, ihracata dönük olarak, istedikleri miktarda üretim yapabileceklerdir.
- Firmalar, üretim programlarını yaparken, ihracat taahhütlerini, mevsimsel farklılıkları dikkate alacak, büyük ve küçük kapasiteli firmalar, farklı uygulamalara gidebilecektir.
- 4360 - Kapasitesi düşük olan firmaların üretimi kısması rantabl görülmez ise, yılın belirli dönemlerinde fırınlarını tamamen kapatacaklardır.
- Büyük kapasiteli üreticiler, fırınlarının bazılarını kapatma yolu ile üretimde kısıntıya gidecektir.

### 3. YURTİÇİ FİYATLAR VE SATIŞ ESASLARI

05 Nisan 2002 tarihinden geçerli olmak üzere aşağıda belirtilen satış fiyatları ve esasları uygulanacak olup, firmalar 01 Nisan 2002 tarihi itibarıyla yetkili satıcılarına yazılı olarak deklere ettikleri satış sirkülerlerini BAĞIMSIZ DENETİM BİRİMİN'e ulaştıracaklardır.

4370 Pazarın reel fiyatlarında kısa zaman periyodunda aşırı dalgalanmalara sebebiyet vermemek, yetkili satıcıların sezonun açılmaya başladığı ve stoka ihtiyaç duyacakları bu günlerde yüksek miktarda ilave sermaye ihtiyacına neden yaratmamak, ithalat riskinin oluşmasına sebebiyet vermemek ve sezon içine homojen yayılacak nizami fiyat artışını gerçekleştirmek amacıyla daha önce oluşmuş olan fiyat mutabakatının bir miktar altında ve henüz aşılmaya başlanan ekonomik krizin yarattığı düşük alım gücünü de gözardı etmeksizin yumuşak bir geçişle aşağıda belirtilen fiyatlar hususunda mutabakata varılmıştır.

#### İç Pazar Karo seramik ürünlerde tespit edilen minimum fiyatlar:

4380 1. Kalite Ürünler İçin:  
4.200.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 3.570.000 TL/m<sup>2</sup>)

2. Kalite Ürünler İçin:  
Birinci kalite ürün fiyatından en fazla %10 daha ucuz olabilecektir.

#### İç Pazar granit ürünlerde tespit edilen minimum fiyatlar:

4390 1. Kalite Ürünler İçin:  
Sırlı ve Mat Ürünler 7.500.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 6.400.000 TL/m<sup>2</sup>)

Parlak Ürünler 15.000.000 TL/m<sup>2</sup> olarak saptanmıştır.  
(Net nakit 12.750.000 TL/m<sup>2</sup> )dır.

2. Kalite Ürünler İçin:

Birinci kalite ürün fiyatından en fazla %20 daha ucuz olabilecektir.

- 4400 - KDV bu fiyata ilave edilecektir.  
- Nakliye bu fiyata ilave edilecektir (Nakliye dahil fiyat deklere edilmeyecektir).  
- Vade, sipariş tarihi esas alınarak minimum 75 gün maksimum 90 gün olarak belirlenmiştir.  
- Peşin satışlarda geri dönüş oranı %5 üzerinden hesaplanacaktır.  
- Vadesinde ödenmeyen faturalar ve karşılıksız ödeme evrakları için uygulanacak vade farkı oranı minimum %7 olup, vade farkı oranının üst limiti firmaların kendi tasarruflarına bırakılmıştır.  
- Tüm primler uygulamadan kaldırılacak, sadece minimum %1,5, maksimum %2 seviyelerinde teminatı teşvik primi uygulanabilecektir.
- 4410 - 2002 yılı için prim yönetmeliğini sirküle etmiş olan firmalar uygulamayı ikinci bir sirküler ile iptal edecek veya tespit edilen baz fiyatları ödeyeceği prim tutarı kadar fiyat listesinde arttıracaktır.

4. NAKLİYE

Seramik nakliye bedelleri kesinlikle ürün fiyatı içinde telaffuz edilmeyecek, nakliye bedellerinde il bazında, bölgesel veya yurt genelinde sübvansiyon uygulanmayacaktır.

- 4420 Alıcı tarafından üreticiler bazında muhtelif yöntemlerle uygulanan nakliye bedeli tahsilatı 01.06.2002 tarihi itibariyle teslim esnasında ilgili nakliye hizmetini veren kişi veya kuruluşa yetkili satıcı tarafından nakden ödenmesi hususunda mutabakat sağlanmıştır.

Firmalar alıcılarına deklere ettikleri iller bazındaki aylık nakliye fiyat listelerini ilgili denetim birimine de bildireceklerdir.

5. YURTDIŞI SATIŞ FİYATLARI

Yurtdışı satış fiyat istikrarı yurtiçi fiyatlardan daha fazla önem arz etmektedir. Döviz cinsinden düşen fiyatların, tekrar yukarı çekilmesi uzun vadede dahi mümkün olamamaktadır.

- 4430 Türk seramik ürünlerinin imajını zedeleyen ve ileride bazı pazarların ülkemiz üreticilerine tamamen kapanmasını önlemek amacı ile, ucuz fiyatlı ihracat ile ilgili önlemler için, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve ihracatçı birlikleri nezdinde görüşmeler sürdürülmektedir.

Ucuz fiyatlı ihracat yapan firmalar (FOB 2,5 USD/m<sup>2</sup> nin altında) izlemeye alınacaktır.

6. ÖZEL HAL

Mutabık kalınan uygulama esaslarındaki gerekli kısıtları, fiyat, vade ve diğer tüm ticari ilkeleri uygulamasına karşın iç pazarda satış sıkıntısı yaşayarak atıl stok oluşturan firmaların pazarın tutarlılığını bozmamak adına, üst kurula müracaatları halinde bahse konu atıl stokun ihracat ağırlıklı çalışan firmaların ortak çaba ve gayreti ile dış satışa kanalize edilmesi için her türlü destek verilecektir.

4440

7. DENETİM

Sektörün geleceği adına, bu kararların uygulamada başarı sağlaması kaçınılmaz zorunluluktur. Dolayısıyla tüm firmaların konuyu benimsemesi ve titizlikle uygulaması ve diğer uygulamaları takip ederek destek vermesi ortak sorumluluktur.

Denetim işlemi bir **bağımsız denetim birimi** tarafından gerçekleştirilecektir. Ancak;

4450 Bu kararların uygulanmasında firmaların beyanı ve güven esastır. Ancak, her ay veya her üç ayda bir, örnekleme yöntemi ile seçilen firmalarda denetim yapılacaktır.

Bağımsız denetim biriminin gerek duyması halinde tüm firmalar nezdinde ve herhangi bir periyoda bağlı olmaksızın denetim yapılabilecektir.

**Bağımsız Denetim Birimine Verilmesi Gereken Bilgi ve Belgeler:**

- 01.01.2002 – 31.03.2002 arasında gerçekleştirdikleri üretim metraji,
- 01.04.2002 tarihinden itibaren gerçekleştirecekleri aylık üretim metraji,
- Toplam dış satış metraji,
- Toplam iç satış metraji,
- 4460 - En düşük fiyatlı ürünün tespiti,
- Aylık veya dönemsel satış uygulama sirküleri,
- İller bazında aylık nakliye fiyat listesi,

Bağımsız denetim biriminin gerek duyduğu hallerde Doğalgaz, LPG, Elektrik, Karton Kutu (ambalaj malzemesi) tüketim belgeleri üretici tarafından bağımsız denetim birimine verilecektir.

**8. HAKSIZ REKABET**

4470 Sektörümüzdeki haksız rekabet konusunu incelemek üzere bir komite kurulmuştur. Bu komite faturasız satışlar, sigortasız işçi çalıştırma, tasarım kopyalama, standartlara uygunluk gibi çeşitli konularda çalışmalar yapacaktır.

Ancak, komite acil olarak, faturasız satışlara ilişkin piyasadaki durum konusunda bir rapor hazırlayacaktır. 01 Nisan 2002 tarihinden itibaren faturasız satış yapan firmanın tespit edilmesi halinde, komite üst birimine durumu rapor edecek üst birim ise gerekli yaptırımları uygun gördüğü resmi makamlar nezdinde sağlayacaktır.

**EKLER**

1. 2002 yılı karo seramik iç pazar metraj çizelgesi
2. Firma bilgi formu

4480 **EK – 1:**

2002 YILI KARO SERAMİK İÇ PAZAR ARZ METRAJ ÇİZELGESİ				
	Seramik Kurulu Kapasite	Kullanılan Kapasite	Ortalama Kapasite	Yurtiçi Satış 2002
1. Kale Seramik	57.000.000	40.170.536	48.585.268	17.250.000
2. Toprak	27.000.000	26.370.000	26.685.000	11.000.000
3. Ege Seramik	20.000.000	17.867.000	19.083.500	8.000.000
4. Eczacıbaşı	13.300.000	10.800.000	12.050.000	5.000.000
5. Kütahya	14.500.000	8.000.000	11.250.000	4.500.000
6. Tamsa	14.500.000	7.650.000	11.075.000	4.500.000
7. Söğüt	12.500.000	9.280.000	10.890.000	4.500.000
8. Yurtbay	12.500.000	6.950.000	9.725.000	4.000.000

9. Hitit	9.000.000	7.600.000	8.300.000	3.000.000
10. Umpaş	8.000.000	5.500.000	6.750.000	3.000.000
11. Termal	7.800.000	7.425.000	7.612.500	3.000.000
12. Seramiksan	5.500.000	5.500.000	5.500.000	2.500.000
13. Ercan	5.300.000	4.600.000	4.950.000	2.000.000
14. Graniser	5.500.000	4.800.000	5.150.000	2.500.000
15. Efes	4.000.000	3.420.000	3.710.000	1.800.000
16. Yüksel	3.250.000	3.400.000	3.325.000	1.500.000
17. Anatolia	3.500.000	3.400.000	3.450.000	1.600.000
18. Uşak	3.400.000	3.200.000	3.300.000	1.600.000
19. Altın Çini	1.500.000	1.500.000	1.500.000	800.000
20. Pera	1.500.000	1.427.000	1.463.500	750.000
21. Bozöyük	1.200.000	1.150.000	1.175.000	600.000
TOPLAM	231.050.000	180.009.536	205.529.768	83.400.000

EK – 2

.../.../2002

FİRMA BİLGİ FORMU	
Firma Adı	
Toplam Üretim Metraji	
Toplam Yurtiçi Satış Metraji	
Toplam İhracat Metraji	
Stok	
Elektrik Tüketimi	
Doğalgaz Tüketimi	
LPG Tüketimi	
Karton Kutu Tüketimi	

Alınan kararlar doğrultusunda yapılacak denetim için görevlendirilecek kişi veya firmaya, talep eden bilgileri vereceğimizi kabul ve taahhüt ederiz

İsim:

4490

İmza:"

Kale Grubu'nda raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

"16/3/2002

Serkap Toplantısı

2,5 FOB US\$ altında TR'den mal çıkışı zorlaştırılacak

Kurulu kapasitenin 1/3 içerde tüketmek

4500

Kurulu kapasite %50

Son üç yılda ... edilen kullanılan kapasite %50

Fiyatın 3\$ min fiyat olması gerektiği net/net fiyat

(KDV+Nakliye hariç) 90 gün vade

Eczacıbaşı 5 ay önce %50 kapasite ile çalıştı ancak bahar aylarına full kapasite ile giriyor.

2001- 6.850.000 m2.

2002- Geçen yılın %20 altında mal verecek 6.000.000 m2

Geçen yıl sattığı miktarın %10 altında satmak,

Kale 50 16,2 = %27 ?

## 06-80/1034-299

4510	Toprak	27	11,7	= %43	?
	Ege	22,450	8,5	%37	?
	Ecz.	15,750	4,7	%29	?
		<u>2000</u>	<u>2001</u>		
	Kale	22	15		
	Toprak	19	12,3		
	Ege	11,8	10,7		
	Ecz.	5,4	5,4		
	Kütahya	8	2		
	Tamsa	6,3	5,142		
4520	Söğüt	1,4	6,1		
	Yurtbay	4,6	4,3		
	Hitit	4,7	2		
	Umpaş	2,3	5,1		
	Termal	5	4,3		
	Ercan	3,2	1,6		
	Graniser	2,7	3,6		
	Efes	2,9	1,9		
	Yüksel		1,6		1,6
	Anatolia	2,7	3		
4530	Uşak	1,9	2,1		
	Altınçini	1,2	1,2		
	Pera	0,8	0,635		
	Bözüyük	1	0,696		
		<u>109,719</u>	<u>89,081</u>		
	I. çeyrek	17,5			
	II. çeyrek	22,5			
	III. çeyrek				
	IV. çeyrek				
4540	<i>Her ay miktar için bir değerlendirme yapılır. Miktar adına her firma beyan usulüyle bilgi verecektir.</i>				
	<u>2002 Yılı Satış Miktarları:</u>				
	17500 Kale				
	11000 Toprak				
	8000 Ege				
	5000 Eczacıbaşı				
	4500 Kütahya				
	4500 Tamsa				
4550	4500 Söğüt				
	4000 Yurtbay				
	3000 Hitit				
	3000 Umpaş				
	3000 Termal				
	2500 Seramiksan				
	2000 Ercan				
	2500 Graniser				
	1800 Efes				
	1500 Yüksel				
4560	1600 Anatolia				

1600 Uşak  
800 Altınçini  
750 Pera  
600 Bözüyük  
83400

İhracat 2,5 \$ FOB

GRANİT:

- 4570 9.700.000 net/net  
... fiyat  
Mat 5 \$ net/nakit 7.000.000/8.250.000  
4 \$ parlatma maliyeti  
Parlak 10 \$ net/nakit 14.000.000/16.500.000  
Uygulama tarihi: 01.04.2002  
... Seramik → Seranit ten 7.350.000 TL'den parlak mat karışık mal aldı.  
Toplantıda Granist yok.  
2. kalite parlakta Vitra %40 altında satıyor.  
En düşük fiyat belirlenen fiyatların %20 altında olmalıdır.
- 4580 Mat 6.500.000  
Parlak 13.000.000 Nakliye+ KDV  
Net/Net primler düştükten sonraki fiyat.  
Toplu iştede düşülecek en son fiyattır!..."

Kütahya Grubu'nda bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

- 4590 "16 Mart 2002 C.Tesi  
Serkap  
Swiss Otel  
2001  
Kapasite 242 milyon m<sup>2</sup> Granit dahil  
İç Pazar 90 milyon m<sup>2</sup>  
İhracat 60 milyon m<sup>2</sup>  
Kapanan 90 milyon m<sup>2</sup>  
Fiat net net 5.000.000 TL 90 gün.  
En ucuz malın fiatı + KDV+ nakliye.  
4600 Geri dönüş aylık %5"

Uşak Seramik'te bulunan 16.03.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

- 4610 "Swissotel İstanbul  
16/3/02  
80 Milyon m2 iç pazar.  
- Kurulu kapasite % oranı  
- Kurulu kapasite %50 ...  
Yurtiçi: 3 \$ + (90 vade) KDV+Nakliye  
Kapasite kullanımı 1.531.015 m2



5.000.000 → 75-90 vade (Aylık %5 inilebilir) II. Kalite %10.  
3 er aylık Üretim ve Satış Programları.  
Vade → 75-90 gün. Aylık %5 dönüş (5.000.000 → Baz)  
(5.000.000 → peşin'e dönüş %5 Vade farkı %7 Aylık)  
1 Nisan Başlangıç → Primler hariç olacak  
İhracat 2,5 \$ FOB  
66.518 → 1.232.464 m2 ... satılacak mal”

4620 Seranit'te raportörlerce yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

4630 Eczacıbaşı Karo, Umpaş ve Yurtbay Seramik'in savunmasında, “Soruşturma Raporu içerisinde bir an için ihlale konu olduğu öne sürülebilecek tek karar 16.03.2002 tarihli toplantıdır. Serkap Başkanı Adnan Polat tarafından düzenlenen bu toplantı sonunda kota belirlemek (arz miktarının kontrolü), uymayanları cezalandırmak (yaptırım), fiyat ve vade belirlemek (satış koşullarının tespiti) ve bu amaçlara ulaşmak üzere sürekli bilgi değişimini sağlayacak çizelgeler düzenlemek (bilgi değişimi) ve denetim amaçlı gruplar kurmak (rekabetin şeffaflaşması) şeklindeki teşebbüs birliği kararının hasıl olduğu görülmektedir. Hatta süreç içerisinde uymayan teşebbüslere Adnan Polat'ın tehditler gönderdiği Soruşturma Heyeti tarafından tespit edilmiştir” ifadesi yer almaktadır. Umpaş ile Yurtbay Seramik'in savunmasında, yukardaki açıklamanın devamında, “Umpaş/Yurtbay Seramik bu teşebbüs birliği toplantısında bulunmuştur. Sektör için toplanmak üzere hazırlanan çizelgeyi doldurmayı taahhüt etmiştir” ifadesi de yer almaktadır.

4640 Ercan-Bozüyük Seramik'in savunmasında, “Üreticiler birliği tarafından alınmış olduğu iddia edilen karar metni, üretici firmaların yurtiçinde satacakları miktarların tespit edilmesi yönüyle ‘arzun kontrolü’ görünümü vermektedir. Ancak, ülke dışına yapılacak satışlar (ihracaat) gözönüne alındığında, yalnızca Ülke düzeyindeki satışlar hususunda mutabakata varılması ve üretim üzerine herhangi bir kısıtlama getirilmemesi, fiyatları yükseltici bir arz kontrolüne yol açmayacağı gibi, ilgili ürün pazarının serbest rekabetçi ortamını da bozmayacaktır” ifadesi bulunmaktadır.

Ercan-Bozüyük Seramik'den alınan 19.03.2002 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

4650 “Sayın Yetkili Satıcımız,  
Sektörde yaşanan gelişmelere paralel olarak, 01.04.2002 tarihinden geçerli olmak üzere;

a-) En ucuz ürünün satış fiyatı peşin 4.250.000.-TL/m2+KDV+Nakliye  
90 gün ödemeli vadeli fiyatı ise 5.000.000.-TL/m2+KDV+Nakliye'den aşağı olmayacağı,  
b-) Erken ödeme primi aylık KDV dahil %5 olarak uygulanacağı,  
c-) Geciken ödemelere uygulanacak vade farkı oranı %7 olacağı,  
öngörülmektedir.

4660 Şirketimiz, minimum stok seviyenizi koruyabilmeniz amacı ile tamamı (STOKLARDAN) karşılanmak şartı ile, Mart 2002 satış şartları ile ay sonuna kadar sizlere sipariş imkanı sağlanacaktır. Tüm siparişlerin 31 Mart 2002 itibari ile ödemesi

*alınmış olacaktır. Ödemesi alınmayan hiçbir siparişin taahhüdü verilmeyecektir. Alınan kararın sektörümüze ve sizlere hayırlı olmasını dilerim. Saygılarımla  
Mustafa İa – Genel Müdür”*

4670 Yapılan incelemeler neticesinde, Anatolia, Graniser, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Seramiksan, Seranit, Söğütsen, Toprak Grubu, Uşak Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.04.2002'de, Termal'in 05.04.2002'de, Tamsa'nın 08.04.2002'de, Efes Seramik'in 15.04.2002'de, Granist ve Pera'nın Nisan 2002'de fiyatlarını artırdığı; Hitit, Granist, Pera ve Uşak Seramik'in Nisan 2002'den, Anatolia ve Umpaş'ın ise Mayıs 2002'den itibaren fabrika teslimi satış yaptığı ve nakliye bedellerini alıcılara ödediği tespit edilmiştir.

**73.** Kale Grubu'nda raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 18.03.2002 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*“İstanbul Bayileri ile Yapılan Toplantı*

...

*Sn.Ender Erel:*

4680 ...Genel olarak seramik piyasasında ürün fiyatı 2,5 \$ altında olmamalıdır. 2,5 \$ dan daha düşük fiyata ürün satan rakipler, o an için durumu kurtararak zarardan kar ettiğini düşünerek günden güne kötüye gitmektedir. Bu işletmelerin sonunda piyasadadan çekilmek veya el değiştirmek durumunda kaldıklarını görmekteyiz.

*Türkiye pazarında 2002 yılında üretilecek toplam kaplama malzemesi miktarı 83 Milyon m2 mertebesindedir. Dolayısıyla Türkiye'de arz-talep dengesi sağlanacak ve dengelenmiş pazarda ise fiyat istikrarı olacaktır.”*

**74.** Seranit Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Sevinođlu'nun, Genel Müdür Hamdi Altunalan'a sunduğu 25.03.2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

4690

*“25/03/2002*

*Sayın Hamdi Bey,*

*Piyasa ile ilgili almış olduğum duyumları aşağıda bilgilerinize arz ederim.*

*Saygılarımla*

*Yıldırım Sevinođlu*

...

- *Ege Seramik firmasının SERKAP toplantısından önce piyasaya malzeme verdiği ve halen vermeye devam ettiği söyleniyor.*
- *Toprak seramik yapılan anlaşma gereği iskontolarını %10 geri çekmesine karşılık bayilerine eski fiyattan kota açmıştır...”*

4700

**75.** Serel Fabrika Müdürü Fatih Keke'in, Şirket Müdürü A.Yücel Unan'a sunduğu 04.04.2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

*“Serkap toplantısında kaplama satış fiyatlarının düşürülmemesi için uzlaşmaya gidilmesi kararı alınmış. Çalışmaları devam ediyormuş. Serkap Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat Bey 'neticeye uymayanları vururuz, piyasada mahvederiz' gibi konuşmalar yapmış.”*

4710

Ege Seramik'in, Adnan Polat'ın yukarıdaki belgede yer alan konuşmasına ilişkin savunmasında şu değerlendirmeler yer almaktadır:

"Bu gibi ifadelerin Ceza Hukuku'nda suç delili olarak görüşülmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere, sektörde alınmış olunan prensip kararları, kararı alan firmalar tarafından rekabet koşulları çerçevesinde harfiyen uyulmamaktadır. Kaldı ki sektörde mağdur olan kimse bulunmadığı gibi bu ifadeyi teyit eden başkaca bir kanıt ta yoktur."

4720 **76.** Kale Grubu'nda raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 04.04.2002 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

"3/4/2002

KVR Yönetim Kurulu Toplantısı  
Sersa üreticilerinin görüşleri;

...

4/4/2002

KK %15+8+7+5 15/8 250 TON

KVR 6 ay sonu itibariyle kotaların tutması gerekiyor.

KS:

4730 3 \$ %15 peşinat iskontolu vadeli fiyat

Nakliyenin gerçekleşti uygulanması

1.6'dan itibaren nakliye bayiden ayrıca alınacaktır. Diğer üreticilerle birlikte alınan mutabakat

3 \$ = 4.200.000 %15 peşinat isk. 3.570.000.-

Geciken siparişlerin ve ödeme durumlarının bölgelerden zamanında bildirilmesi durumu.

Küvet: % 25 % 10 %22,5 peşin şartı.

Toplu işler ayrıca değerlendirilecektir. ... farklı kullanılır..."

4740 **77.** Yurtbay Seramik'de yapılan yerinde incelemede bulunan 08.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"08.04.2002

*Firma Bilgi Formu*

Firma Adı	Yurtbay Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Toplam Üretim Metraji	1.441.718 m2
Toplam Yurt İçi Satış Metraji	731.687 m2
Toplam İhracat Metraji	723.235 m2
Stok	1.486.071 m2
Elektrik Tüketimi	4.198.290 kw
Doğalgaz Tüketimi	3.966.044 m3
LPG Tüketimi	-
Karton Kutu Tüketimi	1.378.000 Ad

Firmamızdan talep edilecek bilgileri vereceğimizi kabul ve taahhüt ederiz.

İsim: Zeki Yurtbay

İmza: ..."

4750 **78.** Serkap'ta raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 10.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

"Serkap Yönetim Kurulu Başkanlığı'na,

Yönetim Kurulumuzca kurulan Haksız Rekabet Komitesi çalışmalarına başlanmış, ilk toplantısı yapılmış olup, toplantı tutanağı ekte bilgilerinize

sunulmuştur. Komitenin etkin olarak faaliyet gösterebilmesini teminen, komite üyelerinin adları ve telefon numaralarının Serkap üyelerine ve TİMDER yönetimine Serkap'ça bildirilmesinin yararlı olacağı görüşünde birleşmiştir.

Metin Savcı – Haksız Rekabet Komitesi Başkanı

4760

Ek: Toplantı Tutanağı

Serkap Haksız Rekabet Komitesi Toplantı Tutanağı

Toplantı Yeri: Toprak Seramik – Beşiktaş

Toplantı Tarihi: 10/04/2002

Katılanlar:

Sn. Metin Savcı	Toprak Seramik
Sn. Mehmet Taner	Ege Seramik
Sn. Serhat Sabaz	Eczacıbaşı (Atalay Gümrah yerine)
Sn. Erhan Kuşüzümü	Hitit Seramik
Sn. Faik Tanrıöver	Yurtbay Seramik
Sn. Erol Hacıoğlu	Termal Seramik

4770

Katılmayanlar:

Sn. Edip Kefli Kütahya Seramik (Mazereti nedeniyle katılmadı)

Gündem:

1- Haksız Rekabet Komite'sinin aşağıda belirtilen haksız rekabet faaliyetlerinin önlenmesi konusunda yoğunlaşması konusunda mutabık kalındı.

a- Belgesiz ve/veya kısmi belgesiz satış.

4780

b- Sigortasız işçi çalıştırma.

c- Taklit ürün.

d- Kalite standartlarına uymayan ürün.

2- Haksız Rekabet Komitesi'nin kurulduğu ve yukarıda belirtilen haksız rekabet konularında Komitenin Başkan ve üyelerinde bilgi ve belgenin toplanması amacı ile Serkap'ça Serkap üyelerine ve TİMDER Yönetimine komite üyelerinin isim ve telefonlarının bildirilmesi ile görevin daha etkin yapılacağı hususunda görüş birliğine varılarak, Serkap Yönetim Kurulu Başkanlığı'na bu talebin iletilmesi hususu kararlaştırıldı.

4790

3- Haksız Rekabet Komite toplantısının prensip olarak Serkap toplantılarının olduğu gün ve yerde öncesinde veya sonrasında, her ay asgari bir kere yapılmasına karar verildi.

4- Serkap yönetimi ve üyelerince seçilen Haksız Rekabet Komite Başkanlığı için Sn. Metin SAVCI görevlendirilmiş olup, Başkan Yardımcılığı için Sn. Mehmet Taner'in görevlendirilmesine komite üyelerince oybirliği ile karar verildi.

5- İhbar bildirim niteliğindeki her türlü bilgi ve belge direkt olarak komite başkanına ulaştırılacak, komite başkanı tarafından özenle ve kendi sorumluluğunda muhafaza edilecektir.

6- İhraç fiyatlarının antidamping risklerinden uzak tutulmasının sağlanması hakkında çalışma yapılacaktır.

4800

7- Sadece bordür üreten, Serkap üyesi olmayan ve haksız rekabete sebebiyet veren firmalara dekor alt fonu olan opak, transparan fon satışının yapılmaması ilgili üreticilere önerilecektir.

8- Özgün tasarımlar için tescil dairesinin uygulama prosedürü incelenip, gelişimine ve sistemin yürümesine katkı sağlanmasının çalışmaları yapılacaktır (öncelikle bordür, dekor).

*Ek: Komite üyelerinin İsim, Telefon, Faks ve e-mail bilgileri.*

*Haksız Rekabet Komitesi Üye Listesi*

<u><i>Ad-Soyad</i></u>	<u><i>Firma Adı</i></u>
4810 <i>Metin Savcı</i>	<i>Toprak Seramik</i>
<i>Mehmet Taner</i>	<i>Ege Seramik</i>
<i>Atalay Gümrah</i>	<i>Eczacıbaşı</i>
<i>Erhan Kuşüzümü</i>	<i>Hitit Seramik</i>
<i>Faik Tanrıöver</i>	<i>Yurtbay Seramik</i>
<i>Erol Hacıoğlu</i>	<i>Termal Seramik</i>
<i>Edip Kefli</i>	<i>Kütahya Seramik”</i>

Graniser, Seramixan, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik’de raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde de benzer belgeler bulunmuştur.

4820

**79.** Altın Çini, Anatolia, Granist, Söğütsen, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik’den alınan 24.04.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

*“2 Mayıs 2002 Perşembe günü saat 15:00’de Sektör Toplantısı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,  
Adnan Polat – Yönetim Kurulu Başkanı  
Toplantı Tarihi: 2 Mayıs 2002  
Toplantı Yeri: Swiss Oteli İstanbul  
Toplantı Saati: 15:00”*

4830

Uşak Seramik’de raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 02.05.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlarda şu ifadeler yer almaktadır:

*“Swissotel  
2/5/2002  
15 Mayıs → 4.500.000 → Net  
Ege → 5.300.000 → En düşük.  
II. Kalite → %15  
Akgün- Granit  
Seramixan-Umpaş-Graniser Uymuyor.  
Efes, Sektör Kararının 500.000 TL altında satış.  
Ercan - 400.000 ↓ Kütahya - 270.000 ↓  
Seramixan-Tamsa-Kütahya nakliye dahil satıyor.  
Mustf. yükse → Ercan 3.547.000.- satış.  
Umpaş → Sipariş almıyor.  
Kütahya → Deneme adı altında faturasız mal çıkışı...  
Toplantı → 11 Haziran 2002”*

4840

4850

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Karo’nun 03.05.2002’de, Umpaş’ın 10.05.2002’de, Altın Çini, Ercan-Bozüyük Seramik, Kaleseramik ve Termal’in 15.05.2002’de, Efes Seramik’in ise 21.05.2002’de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**80.** 02.05.2002 tarihli toplantıda kararlaştırılan sektör toplantısına ilişkin olarak Anatolia, Granist, Tamsa, Uşak Seramik ve Yüksel Seramik’den alınan 06.06.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4860 “11 Haziran 2002 Salı günü, saat 15:00’de Sektör Toplantısı yapılacaktır. Firmanızın en üst düzeyde temsili rica olunur. Saygılarımla,  
Öngün Sanlı – Serkap Genel Sekreteri  
Toplantı Tarihi: 11 Haziran 2002  
Toplantı Yeri: The Marmara Oteli Taksim/İstanbul  
Toplantı Saati: 15:00”

4870 Altın Çini, Granist, Söğütsen, Termal ve Uşak Seramik’de raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde, Serkap Genel Sekreteri Öngün Sanlı’nın 11 Haziran 2002 tarihinde yapılacak sektör toplantısında görüşülmek üzere talep ettiği, 01.01-31.05.2002 dönemi “Üretim, Yurtiçi Satış, İhracat, Stok, Elektrik Tüketimi (kwh), Doğalgaz Tüketimi (m<sup>3</sup>), LPG Tüketimi (kg) ve Karton Kutu Tüketimi” bilgilerinin gönderildiği tespit edilmiştir.

11.06.2002’deki toplantıda alınan kararlar, 14.06.2002 tarihli “Kaleseramik Bölge Müdürleri Toplantısı Tutanağı”nda yer almaktadır:

4880 “...2002-6 KP Fiyatlarının Tesbiti: Son sektör toplantısında temmuz ayına kadar en ucuz malın 4.500.000 TL/m<sup>2</sup>, Temmuzdan sonra 5.000.000 TL/m<sup>2</sup> (KDV ve nakliye hariç) den satılması prensibine varılmıştır. Yine aynı toplantıda granit ile ilgili toplu işlerin kapasitelere göre paylaşılması getirilmiş; bunu çimento sektörünün uyguladığı ifade edilmiştir...”

Kale Grubu’nda bulunan 11.06.2002 tarihli toplantıya ilişkin bir başka belgede ise şu ifadeler yer almaktadır:

“Sektör Toplantısı  
3.900 – 4.100 arası KDV nak.dahil mal satılıyor.  
3.600 – 4.000  
Rekabet komitesi adı geçen firmaları denetlesin.

**KARARLAR**

1-) Fiyatlar

1. Kalite → 4.500 + KDV + Nakliye

Vade → 90 gün

Export fazlası → 4.500 + KDV + Nakliye 90 gün

15 x 15 ve 15 x 20 → 3,5 Milyon + KDV + Nakliye (1. kalite ) 90 gün

Defolu 2.750 + KDV peşin

2-) Faturasız satış ve sigortasız işçi çalıştırma engellenmeli

3-) İhracat ile ilgili bir toplantı (ihraç fazlası ürünler)

4-) İhracat ürünleri farklı”

4900 Serkap’ta bulunan 11.06.2002 tarihli toplantıya ilişkin notlardaki şu ifadeler önemlidir:

“11 Haziran 2002

The Marmara

...

Metin Savcı:

Büyük - küçük fiyat farkı %30'lara vardı. % 5

Seramiksan, Söğüt, Efes, Ercan, Tamsa, Graniser, Anatolia.

3.900-4.100

4910 Seramiksan: Bozmadı, devam ediyor. A. Polat'a yemin etti.

Abdullah Koçtur:

1- Ceza çeki

Ender Erel: 3,600 20x20 II kalite.

M. Taner: 15x15 15x20 fiyat belirlensin.

Haksız Rekabet Komitesi

4920 E. Kuşüzümü: Seramiksan, Ercan, Tamsa. Bir kere daha uyarılmalı

Edip Kefli: Artıklar var. İhracat bölümleri eğitilsin. Her siparişi kabul etmesin. Belirli kriterler getirilsin. İhracat fazlası kontrol edilmeli. ... ülkeler iyi seçilmeli. ... daha ↑bir hareket bekliyor. Defolu mal çok. Defolu fiyatlar belirlensin.

E. Erel: Faturasız mal satan var mı?

A. Polat:

1- Fat. Satış

2- İhracat md. toplanacak.

Paçal maliyet -.

3,5 milyon

4930

F. Kazancı: İç-dış piyasa ürünleri neden farklı?

1 Temmuz 5.000

4,5 uygulamasının bir daha yapılması

1 Temmuz 5 milyon TL.

4940

H. Tatarlı: Nakliye'de tek fiyat..."

Eczacıbaşı Grubu, Hitit ve Granist'te raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde de benzer notlar bulunmuştur.

Yapılan incelemeler neticesinde, Ercan-Bozüyük Seramik'in 13.06.2002'de, Toprak'ın 14.06.2002'de, Kütahya Seramik'in Haziran 2002'de, Anatolia, Ege Seramik, Seramiksan, Tamsa, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik'in 01.07.2002'de, Eczacıbaşı Karo'nun ise Temmuz 2002'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

4950

**81.** Hitit Genel Müdürü Erhan Kuşüzümü'nün, bölge müdürlüklerine gönderdiği 11 Haziran 2002 tarihli yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

"Sektör tarafından kesin olarak uygulamasına geçilen ve işletilen nakliye ödemelerinin bayiler tarafından karşılanması sistemi, bilindiği üzere firmamız tarafından m<sup>2</sup> olarak uygulanmakta idi..."

**82.** Altın Çini'de raportörlerce yapılan yerinde incelemede bulunan 29.08.2002 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

4960 *“Rekabet Kurulu’nun Seramik Kaplama ve Seramik Sağlık Gereçleri sektöründe sürdürdüğü soruşturmada hem ekonomik argümanların ortaya konması, hem de Avrupa Topluluğu’nun içtihat kararlarını da içerecek savunmaların rekabet hukuku tekniğine göre güçlü biçimde hazırlanması için şirketlerin koordinasyon içinde çalışmaları gerektiği düşünülmektedir. Soruşturma safhasındaki her bir savunma öncesinde yapılacak olan ve ağırlıklı olarak firma hukukçularının katılacağı bu toplantılarda savunmaların derli toplu yapılması için hukuk tekniğinde bilgiler tartışılacaktır. Bu itibarla firmanızı temsil edecek kişiler belirlenmişse, temasa geçmek üzere erişim numaralarının Derneğimize bildirilmesini arz ederiz. Saygılarımızla,*

4970 *Öngün SANLI – Genel Sekreter”*

Serkap Yönetim Kurulu’nun 17.10.2002 tarihli toplantısının “Gündem”inde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*“2- Rekabet Kurumu tarafından başlatılan soruşturma ile ilgili son durum hakkında bilgi verilmesi.”*

4980 **83.** 09.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Serkap’ın düzenlemiş olduğu sektörel toplantılarda yukarıda ifade ettiğiniz sektörel sorunlar haricinde ne gibi hususlar görüşülmektedir ve bu konuda eklemek istediğiniz başkaca hususlar mevcut mudur?” sorusuna, Ege Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Serkap Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, *“Serkap toplantılarında bahsetmiş olduğum hususlar dışında sizin inceleme alanınıza girebilecek seramik üreticileri arasında fiyat birlikteliği ve kapasitenin kontrol edilmesi gibi konular görüşülmemektedir. Serkap’ın sektörel toplantılarında ihracata yönelik sorunlar görüşülebilmektedir”* cevabını vermiştir.

4990 Ege Seramik’in savunmasında, Adnan Polat’ın yukarıdaki cevabına ilişkin olarak şu değerlendirmeler yapılmıştır:

*“Soruşturma dosyasındaki tesbitlerde, Sn.Adnan Polat’ın sektörün fiyat, kapasite kullanımı vs.hususlarında ifadeleri bulunsa da bunların sektör hakkındaki genel konuşmalar olduğu belirtilmelidir.”*

**84.** 10.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı şu cevapları vermiştir:

5000 *“Soru: SERSA ve SERKAP’ın sektör toplantılarında ne gibi hususların görüşüldüğü hakkında bilgi verir misiniz?*

*Cevap: Bu toplantılarda rakip teşebbüsler ile bilgi alış verişinde bulunuyoruz. Örneğin herkes hangi fiyatlardan sattığını ya da hangi iskontoları uyguladığını söylemektedir. Diğer üreticilerle olan genel konu pazarın mevcut şartlarıdır. Bunun dışında diğer bazı firmaların faturasız mal satışı ve seramik fuarlarına katılım gibi konular görüşülmektedir.*

*Soru: Teşebbüsünüzde tespit edilen belgelerden Kale Pazarlama ve Eczacıbaşı gibi rakipleriniz olan teşebbüsler ile bu teşebbüslerin seramik ürünlerinin satış fiyatları ile ilgili iletişim içerisinde olduğunuz görülmektedir. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?*

5010 *Cevap: Bu teşebbüslerde ve diğer rakip firmalarda çalışan üst düzey yöneticilerin çoğu arkadaşımızdır. Bu çerçevede onların hangi fiyatlardan sattıklarına*



*ilişkin zaman zaman bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Fiyatlarımızı belirlerken rakiplerimizin satış fiyatlarını göz önüne almak zorundayız.*

Soru: İfade ettiğiniz bilgi alışverişine halen devam ediyor musunuz?

Cevap: *Zaman zaman telefon ile rakiplerimiz ile bilgi alışverişinde bulunuyorum."*

5020 **85.** 17.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait ?" sorusuna, Yurtbay Seramik yetkili satıcısı, "*Nakliye bizim tarafımızdan ödenmektedir. Yaklaşık olarak Nisan 2001 tarihinden itibaren nakliyeyi biz ödüyoruz. Tüm seramik kaplama firmaları yaklaşık aynı anda nakliyeyi alıcılardan almaya başladılar*" cevabını vermiştir.

**86.** 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "nakliye maliyeti"ne ilişkin soruya, Ege Grubu yetkili satıcısı, "*...Nakliyenin tarafımızca ödenmesi maliyetlere %2-5 oranında yansımaktadır*" cevabını vermiştir.

5030 **87.** 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Nakliyeyi sizin ödemenizin maliyetlere yansımaları ne şekilde oldu?" sorusuna, Yüksel Seramik bayisi, "*Yaklaşık %6-7 arasında nakliyenin bizim tarafımızdan ödenmesi maliyetlerimize de yansımıştır...*" cevabını vermiştir.

**88.** 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seramik kaplama ürünlerinde nakliye hangi tarihten bu yana sizin tarafınızdan ödeniyor ? Nakliyenin söz konusu ürünlerde alıcılar tarafından ödenmesi uygulamasına tüm üreticiler aynı anda mı başladılar?" sorusuna, Ege Grubu yetkili satıcısı, "*Yaklaşık 1 yıldan beri nakliye tarafımızca ödenmektedir. Diğer üreticilerde peşpeşe bu uygulamaya başladılar. Bizlere nakliye ve kutulamanın peşin ödenen bir maliyet yükü yarattığını ve bu nedenle bu yükün bayilerle paylaşılacağını ifade ettiler*" cevabını vermiştir.

5040 **89.** 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seranit'ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz? Söz konusu üreticiler arasında fiyat anlaşmalarının var olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna, Seranit yetkili satıcısı, "*Seranit 2001 yılının Kasım ayından beri nakliye bedellerini bizden tahsil etmektedir. Diğer üreticilerde aynı zamanlarda bu uygulamaya başladılar, bir iki ay fark eder sadece. Örneğin Ege Seramik 2002 Ocak ayında bu uygulamaya başladı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda üreticilerin anlaştığı konusunda duyurum vardır. Nakliye birim maliyetlerimize %3,5-%4 ek yük getirdi. Nakliye konusunda tepkiliyiz. Ancak tüm üreticiler aynı uygulama içerisinde olduğu için yapacağımız bir şey yoktur. 2002 yılının Haziran ayında üreticilerin bir fiyat tespiti anlaşması yaptığı şeklinde duyurum vardır*" cevabını vermiştir.

5060 **90.** 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seranit'ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz?" sorusuna, Seranit yetkili satıcısı, "*Seranit'ten yapmış olduğumuz alımlarda 2002 yılının Nisan ayından bu yana nakliye bize aittir. Nakliye bedelinin alıcılara ödetilmesi hususunda seramik kaplama üreticilerinin arasında bir işbirliği anlaşması yapıldığına ilişkin bir duyurum mevcuttur*" cevabını vermiştir.

91. 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Toprak Grubu yetkili satıcısı şu cevapları vermiştir:

“Soru: Seramik kaplama üreticileri arasında nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda bir anlaşma yapıldığına ilişkin duyurunuz mevcut mudur?

5070 Cevap: 1 Nisan 2001’de Eczacıbaşı, Toprak Seramik ve Kale Seramik arasında nakliye konusunda bir anlaşma yapıldığını duydum. Toprak Seramik’in satış elemanları bize bunu kendileri ifade ettiler. Biz daha sonra Eczacıbaşı ve Kale Seramik’e sorarak böyle bir olayı teyid ettirdik. Nakliyeden dolayı maliyetlerimiz %4 arttı. Nakliyeden dolayı özellikle küçük bayilerin zorlandığı olmuştur. Nakliyenin alıcılara ödetilmesine önce Eczacıbaşı Seramik geçmiştir.

Soru: Seramik kaplama ve vitrifiye üreticileri arasında seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde fiyat tespiti anlaşması yapıldığına yönelik duyurunuz mevcut mu?

5080 Cevap: Bu üreticiler arasında söz konusu ürünler için fiyat anlaşmaları olduğu gerçektir. Mal alımı yaptığımız üreticilerin müdürleri bize rakipleriyle anlaştıklarını ifade etmişlerdir. Seramik kaplama ve vitrifiye üreticileri aynı zamanda iskonto oranlarını ve vade sürelerini de beraberce tespit etmektedirler. Bu üreticilerin liste fiyatlarındaki fiyatlar birbiriyle aynıdır.”

92. 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Granist bayisi şu cevapları vermiştir:

“Soru : Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait?

5090 Cevap: Granist’in ürünlerinde nakliye alıcıya aittir. Granist 2002 yılının 4. ayından itibaren nakliyeyi alıcıya yüklemiştir. Nakliye %3 oranında maliyetlerimizi artırdı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi küçük bayileri zor duruma düşürmüştür.

Soru : Seramik kaplama üreticileri arasında bir fiyat anlaşması yapıldığına ilişkin duyurunuz var mı?

Cevap: Seramik kaplama üreticilerinin 2002 yılının 4 ya da 5. ayında bir fiyat anlaşması yaptıklarını duydum. Hatta Söğüt Seramik ve Tamsa Seramik’i almamışlar diye de duydum.”

93. 02.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Bozüyük Seramik ve Ercan Seramik teşebbüslerinin satışını yaptıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedelleri hangi tarafça karşılanmaktadır?” sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça, “2001 Yılı Haziran ayından itibaren bu şirketlerin sattıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedeli alıcılar tarafından karşılanmaktadır. Nakliye bedelinin alıcılar tarafından ödenmesi maliyetlerimizde %1-3 arasında azaltma yaratmıştır” cevabını vermiştir.

5100 94. 17.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “10-15 yıldan beri Uşak Seramik’in bayiliğini yapmakta olduğunuzu ifade ettiniz. Bu şirketin satışını yaptığı seramik kaplama ürünlerinde nakliye bedeli hangi tarafça karşılanmaktadır?” sorusuna, Uşak Seramik bayisi, “2002 yılının Mart-Nisan aylarından itibaren bu ürünler için nakliye bedeli tarafımızca (alıcılar) karşılanmaktadır. Seramik kaplama üreticilerinin nakliye bedelini alıcılara ödetmek hususunda anlaşma yaptıklarına ilişkin duyurumuz vardır” cevabını vermiştir.

5110

95. 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Kaplama ve vitrifiyede nakliye bedelleri hangi tarafa aittir?” sorusuna, Kale Grubu yetkili satıcısı, “*Kaplamada 2 seneden beri nakliye bedelini biz ödüyoruz. Bu uygulama sıkıntı yaratmaktadır. Vitrifiyede fabrika ödemektedir*” cevabını vermiştir.

5120 96. 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Ercan-Bozüyük Seramik’ten almış olduğunuz kaplama malzemelerinin nakliyesi hangi tarafça karşılanmaktadır?” sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik bayisi, “*Nakliye bedeli 1,5 yıldan beri tarafımızca ödenmektedir. Nakliye uygulaması sıkıntı yaratmaktadır*” cevabını vermiştir.

97. 03.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Seramik kaplama ve vitrifiyede nakliye bedelleri kim tarafından ödenmektedir?” sorusuna, Toprak Grubu yetkili satıcısı, “*Kaplamada biz ödüyoruz. Vitrifiyede önce ödüyor sonra Toprak’tan tahsil ediyoruz. Nakliye bedellerinin tarafımızca ödenmesinden şikayetçiyiz. Tüm seramik üreticilerinin nakliye bedeli konusunda Serkap’ta toplandıkları konusunda duyumumuz vardır*” cevabını vermiştir.

5130 98. 04.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “nakliye maliyeti”ne ilişkin soruya, Ege Grubu, “*...Nakliye nihai ürün fiyatını %3 oranında etkilemektedir...*” cevabını vermiştir.

## I.2.2. Değerlendirme

5140 Yukarıda yer verilen delil ve tespitler seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin (a single continuing agreement) varlığını göstermektedir. UNSURLARI, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin tamamı, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiş; *hard core* kartel oluşturmuştur. “Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi” ile “arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı”, açık-per se rekabet ihlalidir. “Rekabete duyarlı bilgi değişimi” konusunun ise kısaca açıklanması yerinde olacaktır.

Rekabet Kurumu’ndan, 15.05.1998 tarih ve 1054 sayı ile Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği’ne gönderilen ve menfi tespit verilmesinin hangi koşulların yerine getirilmesi halinde mümkün olacağını gösteren yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

5150 “*...Teşebbüs bazında miktar verilerinin mübadelesini içeren bilgi değişim sistemleri, çimento pazarının yukarıda değinilen özellikleri ile biraraya geldiğinde, Rekabet Hukuku uygulamaları ile önlenmek istenen yapılanma ve davranış türlerinin oluşumunu kolaylaştırma potansiyeli ihtiva etmektedir. Böyle bir pazarda sık ve ayrıntılı bilgi değişiminin, ekonomik birimlerin davranışlarındaki esnekliğin giderilmesine ve rekabetin doğasında bulunan risklerin bertaraf edilmesine yönelik olarak anormal saydam ve istikrarlı bir mal akışını içeren yapay piyasa koşullarının yaratılmasına araç olabileceği açıktır. Bunun için, benzer bilgi değişim sistemlerinin teşebbüs bazında ayrıntılı ticari bilgi içermesinden kaynaklanan; teşebbüslerin ticari davranışlarının serbest rekabet şartları altında oluşan bireysel tercihler haricindeki etkenlere dayanılarak belirlenmesini, piyasa davranışlarının koordinasyonunu ve Rekabet Hukukuna aykırı yapılanmaların işleyişlerinin denetlenmesini sağlama ihtimali mevcuttur.*

5160

**Yukarıda belirtilen sakıncalar Birliğiniz tarafından halen sürdürülmekte olan uygulamaya Menfi Tespit verilmesine engel olmaktadır.**

Söz konusu sakıncaların ortadan kaldırılması ve dolayısıyla Rekabet Hukuku esaslarının ihlal edilmesine engel olunması amacıyla verilerin toplanması ve dağıtılması aşamalarında aşağıdaki prensiplere uyulması gerekmektedir:

5170

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

5180

2. Herhangi bir veri grubuna dayanılarak teşebbüslerin birbirleriyle karşılaştırıldığı tablolar hazırlanmamalıdır.

3. Tablolarda yer alan istatistik veriler teşebbüs temsilcilerinin biraraya geldiği toplantılarda hiçbir görüşmeye ve tartışmaya konu edilmemelidir.

4. Dağıtılan istatistiklere ek olarak teşebbüslerin karşılıklı rekabetçi davranışlarını etkileyebilecek herhangi bir yorum, analiz veya tavsiyeye yer verilmemelidir.

5. Her bir ürün türünden belirli bir dönemde üretilen miktarların gösterildiği tablolar bu listedeki bireysel bilgilerin açıklanmamasına yönelik prensiplere aynen uyularak hazırlanmalıdır. Bunun için, ürün türleri en fazla üç gruba ayrılarak bölgesel toplamlar halinde yayınlanmalıdır.

5190

6. Fiyatların, üretimin, satışların ve kapasite kullanım oranlarının gelecekteki durumlarına dair tahminler yapılmamalıdır.

7. Teşebbüs Birlikleri, verilerin toplanması ve tablolandırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete hassas bilgileri (özellikle teşebbüslerden toplanmış bireysel miktar verilerin) Birlik üyelerinden ve üçüncü kişilerden gizli tutmalarını sağlamalıdır.

8. Belirli bir teşebbüse ilişkin rekabete hassas bilgilerin anlaşılması ihtimali varsa özetler ve toplamlar dahi yayımlanmamalıdır.

9. Aylık verileri gösteren tablolar, ilgili ayın bitiminden itibaren iki ay geçmeden dağıtılmamalıdır.

5200

10. İstatistik bilgi talep eden kamu kuruluşları (DİE, DPT vb.) ile ilişkilerin aynen sürdürülmesinde sakınca yoktur.

Başvuruya konu olan uygulamanızın Menfi Tespit kapsamında değerlendirilebilmesi için yukarıda sayılan prensipler doğrultusunda yeniden düzenlenmesi ve uygulamanın düzeltilmiş halini gösteren taslak tabloların ivedilikle Kurumumuza intikal ettirilmesi gerekmektedir.”

Kurul'un 08.08.2002 tarih ve 02-47/586-M sayılı Gübre Üreticileri Derneği kararında ise şu ifadeler yer almaktadır:

5210

“Gübre sektöründeki potansiyel rekabet ihlallerinin gerçekleşmesine engel olunması ve rekabetçi pazar yapısının oluşturulması için bilgilerin toplanması ve dağıtılması aşamalarında;

1- Miktara ilişkin verilerin (kapasite, üretim, satış, ihracat, ithalat) ve kapasite kullanım oranlarının gösterildiği tablolar, bu tür verilerin teşebbüs veya ekonomik birlik teşkil eden teşebbüs grupları bazında bilinmesine imkan vermeyecek şekilde hazırlanmalıdır. Ayrıca gübre üreticisi teşebbüsler, Gübre Üreticileri Derneği [GÜD]'e bu verileri detaylı bilgiler (il bazında bayilerine gübre sevk icmalleri gibi) şeklinde göndermek yerine, toplamlar şeklinde göndermelidir,

5220 2- Dağıtılan istatistiklere ek olarak teşebbüslerin karşılıklı rekabetçi davranışlarını etkileyebilecek herhangi bir yorum, analiz veya tavsiyeye yer verilmemelidir,

3- Her bir ürün türünden belirli bir dönemde üretilen miktarların gösterildiği tablolar bu listedeki bireysel bilgilerin açıklanmamasına yönelik prensiplere aynen uyularak hazırlanmalıdır,

4- Fiyatların, üretimin, satışların ve kapasite kullanım oranlarının gelecekteki durumlarına dair bilgiler yayınlanmamalıdır,

5230 5- GÜD, verilerin toplanması ve tablolaştırılması ile görevli olan kişilerin, rekabete duyarlı bilgileri (özellikle teşebbüslerden toplanmış bireysel miktar verilerini) GÜD üyelerinden ve üçüncü kişilerden gizli tutmalarını sağlamalıdır,

6- Verileri gösteren tablolar, verileri ait olduğu dönemden itibaren iki ay geçmeden yayınlanmamalıdır,

şeklindeki prensiplere uyulması gerektiğinin GÜD'e bildirilmesine karar verilmiştir.”

Bununla birlikte, I.2.1. numaralı bölümde yer verilmekte olan bilgi ve belgeler incelendiğinde, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, Rekabet Kurumu'ndan 15.05.1998 tarih ve 1054 sayı ile Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği'ne gönderilen yazı ile Kurul'un 08.08.2002 tarih ve 02-47/586-M sayılı Gübre Üreticileri Derneği kararında verilerin toplanması ve dağıtılmasına ilişkin olarak ortaya konulmakta olan prensiplere aykırı bir şekilde rekabete duyarlı bilgi değişimi gerçekleştirdikleri görülmektedir.

5240

Bu açıklamalar çerçevesinde, Kaleseramik, Seramiksan, Tamsa, Umpaş'ın Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Granist, Kütahya Seramik, Pera, Seranit, Söğütsen, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik ile birlikte, seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; dolayısıyla aynı Yasa'nın 16 ncı maddesinin 2 nci fıkrası uyarınca para cezası uygulanması gerektiği kanaatine varılmıştır.

5250

### **I.3. SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI**

#### **I.3.1. Delil ve Tespitler**

5260

Dosya mevcudunda yer alan bu iddiaya ilişkin raportörlerce yapılan incelemelerde elde edilen bulgular ile delil ve tespitlere aşağıda yer verilmiştir.

1. Toprak Grubu'nda bulunan 14.12.1994 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
2. Toprak Grubu'nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

3. Toprak Grubu'nda bulunan 08.02.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
4. Toprak Grubu'nda bulunan 27.03.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
- 5270 5. Toprak Grubu'nda bulunan 21.04.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
6. Toprak Grubu'nda bulunan 18.07.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“18.7.1995  
Sektör Toplantısı Vit.  
Vitrikiye / 21. Temmuz  
25 Temmuz 1995 tarihli liste çıkacak  
Dönemin ...  
Ağ. Ey. Ekim 15/12  
Büyük bayilere 30/12  
Tek parçalara %8  
Tk. parçalara %12  
4 Mayıs 1995 tarihli liste  
95/3 dönem  
KDV...”

7. Toprak Grubu'nda bulunan 23.08.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
- 5290 8. Toprak Grubu'nda bulunan 11.10.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“11 Ekim 1995  
Sektör Toplantısı V.S.T.  
7840 Çan 5000  
... 4.000 – 4.500  
Kütahya

- 5300 ...  
780 --- 700  
...1 ay  
...  
20/10/95  
15000 Toprak  
Ekim sonu en geç 95/3'e geçelim  
Önümüzdeki hafta toplanalım.”

9. Toprak Grubu'nda bulunan 13.10.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.
- 5310 10. Toprak Grubu'nda bulunan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır:

“Sektör Toplantısı (Vit.)  
Yeni çıkacak listeden sizlerin ... ayırımına uyarız.  
Gelibolu 10  
Truva 10+10 – Asos (Eş fiyat)

*Ort vade: 15/2”*

11. Toprak Grubu'nda bulunan 20.10.1995 tarihli belgede şu ifadeler yer almaktadır:

5320

*“20.10.1995  
Sektör Toplantısı  
Vit. için yeni bir liste hazırlanacak  
Tek parça da kırıklar için kalite ayrımı...  
Ekonomik takımlarda bir takım seçilerek ... fiyatı tespit edilmeli  
%20 lik zam çok ...  
25/10 da Dasa'da top.”*

12. Toprak Grubu'nda bulunan 25.10.1995 tarihli belge, 20.10.1995'te kararlaştırılan toplantının yapıldığını ortaya koymaktadır:

5330

*“25.10.1995  
Sektör Toplantısı  
95/2  
Tek parça 28x35  
28x45  
40x50 %5  
İçten ...  
Alt. Klz.*

5340

*Diğer Parçalar %5-10 zam yapılsın.*

*Takımda*

*Ort. %10 zam  
Luxlerde 10 un üzerinde zam.  
Ekonomik tk.ların içinden 1 tk seçilerek %5  
Ön yazı önemli  
Mart sonu vade yapılsın.”*

13. Toprak Grubu'nda bulunan 01-02.11.1995 tarihli belgelere yukarıda yer verilmiştir.

5350

14. Toprak Grubu'nda bulunan 06.11.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

15. Toprak Grubu'nda bulunan 28.11.1995 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

16. Kale Grubu'nda bulunan 17.06.1996 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

17. Kütahya Grubu'nda bulunan 25-26.06.1996 tarihli belgelere yukarıda yer verilmiştir.

5360

18. Eczacıbaşı Grubu'nda bulunan 03.02.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, belgedeki tabloda yer alan Kaleseramik satış koşullarının gerçeği yansıttığı; ilerleyen bölümlerde yer verileceği üzere, 10.11.1998 ve 23.11.1998 tarihlerinde Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Hitit, Kale Grubu, Serel, Söğüt Seramik ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile primlere ilişkin

5370 olarak bir toplantı yapıldığı ve müşterek kararlar alındığı; Kaleseramik'in, "Troy" isimli ikinci markasını, 1998 yılı Şubat ayı içerisinde, belgede yer alan koşullarla piyasaya sürdüğü; Kalevit Roca'nın 13.03.1998'de, Eczacıbaşı Yapı'nın ise 19.03.1998'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

19. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

20. Sersa Yönetim Kurulu'nun 19.06.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

5380 *"Genel ekonomik durum ve sektöre ilişkin piyasa durumu, Başkan Sn. Şadi Burat ve üyelerce değerlendirildi. Üreticilerin ve pazarlamacıların iştiraki ile genelde piyasa durumunun görüşüleceği bir Sektör Toplantısı'nın 4 Eylül 1998 Cuma günü, saat 14:00'te düzenlenmesi ve organizasyonunun Genel Sekreterlikçe yapılması kararlaştırıldı."*

Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

5390 *"Sektör Toplantısı'nın Divan Oteli'nde 4 Eylül 1998 Cuma günü, saat 14:00'te yapılması, toplantıda iç ve dış pazarlardaki durum, haksız rekabet, beklentiler ve sorunların gündem konuları olarak görüşülmesi ve toplantıya üyemiz olan şirketlerin sorumlu üst düzey yöneticilerinin katılması kararlaştırıldı."*

Sersa Yönetim Kurulu kararlarında bahsi geçen sektör toplantısının tutanağı Kale Grubu ve Sersa'da yapılan yerinde incelemede bulunmuştur:

"Seramik Sağlık Gereçleri Sektör Toplantısı Tutanağı

Toplantı No: 1

Toplantı Tarihi: 04 Eylül 1998 Cuma

Toplantı Yeri: Divan Oteli, İstanbul

Toplantı Saati: 14:00

5400

Şadi Burat (Sersa Seramik Sağlık Gereçleri Üreticileri Birliği Bşk.)

*Birliğin kuruluş aşamasını ve amaçlarını anlatarak, faaliyetleri ve bugüne kadar yapılan işler hakkında bilgi verdi.*

Metin Savcı (Toprak)

5410 *1998 yılının I. altı ayında seramik sağlık gereçleri satışlarının olumlu geliştiğini, ancak Temmuz'dan itibaren eğrinin inişe geçtiğini belirterek, küçük üreticilerin ürünlerini büyüklere göre düşük fiyatlarla sattıklarını, pazar paylarının çok daha fazla olduğunu, bu durumda büyük üreticilerin ihracatlarını artırmaları ve rekabeti tam olarak öğrenmeleri gerektiğini, küçük üreticilerin yatırım maliyetlerinin çok düşük olduğunu, piyasa koşullarına göre altı ay çalışıp, altı ay iş durdurabildiklerini, bunun piyasalarda yarattığı olumsuzlukları dile getirdi.*

Şadi Burat (Eczacıbaşı)

*Haksız rekabet konusunun ciddi bir sorun olduğunu, sayıları önemli ölçüde artmış bulunan küçük ve orta ölçekli bir takım üreticilerin;*

- Standart dışı üretim yapmaları,



- 5420
- Tasarımları kopyalamaları,
  - Faturasız satış yapmaları,
  - Sigortasız personel çalıştırmaları,
  - İş yerlerinin sağlıksız çalışma koşullarında olması,
  - Çevre kirliliğine özen göstermemeleri,

gibi sorunlarla baş edebilmek için tüm üyelerin ortak hareket etmesi gerektiğini vurguladı.

Atilla Atalay (Ege)

- 5430
- Ege Vitrifiye'nin piyasada yeni, takım sayısının sınırlı, ancak kapasitenin yüksek olduğunu, kendi dağıtım kanallarını kullandıklarını, piyasada fiyat ve strateji oluşturma konumunda bulunmadıklarını, fiyatı ve stratejiyi Eczacıbaşı Grubu'nun belirlediğini, ancak fiyatı ve piyasayı bozmama konusunda hassasiyetlerini belirterek, satışlarda yaşanan zorlukların yanısıra büyük şirketlerin takımlarda ikinci markaları piyasaya sürmelerinin yarattığı olumsuzlukları açıkladı.

Hüsamettin Onanç (Eczacıbaşı)

- 5440
- Seramik sağlık gereçlerinin dünyada kapasite fazlası olan bir sektör olduğunu, Uzak Doğu ve Rusya'daki krizlerin talep daralması yarattığını, Avrupa Birliği ülkelerinin doymuş pazarlar olduğunu, Türkiye'de yatırımların bu koşullara rağmen devam ettiğini, ihracat fiyatlarının düşük, iç piyasalarda vadeler çok yüksek olduğundan net fiyatların ihracat fiyatlarına geldiğini, artan kapasitelerin pazar daralması nedeniyle fiyatları devamlı aşağı çektiğini, bu koşullarla baş edebilmek için kayıt dışı çalışılarak haksız rekabet yaratan kuruluşlarla yoğun mücadelenin sürdürülmesini ve yatırım kararlarının daha sağlıklı olarak alınmasının gerekli olduğunu ifade etti.

Erol Arat (Çanakçılar)

- 5450
- Piyanın bugünkü koşullarına rağmen çok kötümser olmadığını, yeni fırın yatırımını yakıt giderlerini azaltmak, maliyetleri düşürmek için yaptıklarını, Türkiye teknoloji üretmediğinden yeni teknolojileri satın almak zorunda olduklarını belirtti.

Tolun Vural (Toprak)

- 5450
- Türkiye'de İtalya ve İspanya'da olduğu gibi yerleşik markaların bulunmadığını, Sersa'nın esas amacının Türkiye imajı yaratmak ve yerleştirmek olduğunu, fiyatlarımızın Orta ve Doğu Avrupa, kalitemizin ise İtalya ve İspanya düzeyinde bulunduğunu, Türkiye'de kişi başına gelirin henüz gelişmiş ülkelere göre çok düşük, tüketimin az olduğunu, yurtiçi tüketimin zamanla artacağını, gelişmiş ülkelerin bu üretimden vazgeçerek Doğu Avrupa ülkelerine kaydığını açıkladı.

Hasan Sazcı (Kalevit, Çanakale)

- 5460
- Türkiye'nin 1980'li yıllardan sonra bir atılım içine girdiğini, geçmişte seramik ürünlerinin kamu sektörü dışında tekellerin elinde bulunduğunu, günümüzde bu yapının değiştiğini, bu gelişmenin gerekli ve doğal bir süreç olduğunu, ancak bu gelişimin kontrolden çıktığını, eğer özel sektör sahipleri tarafından bir kontrol yapılabilsen bu dağınıklığın ortadan kalkabileceğini, sektördeki kuruluşların rekabet koşulları ve pazarın oluşmasında dikkatli davranmaları gerektiğini, on yıl öncesine kadar Türkiye'nin genellikle iç pazar için üretim yaptığını, üreticilerin kendi kendilerine koşullarını zorlaştırdıklarını, İtalya ve İspanya'nın hedef alınarak, bu parkurda koşmak isteyen üreticilerin koşulların gerektirdiği doğru davranışlar içinde olmalarını, kaplama malzemelerinde olduğu gibi sağlık gereçlerinde de kapasite

5470 fazlalılığının yarattığı pazar daralmasının getirdiği sorunların yaşanmaya başladığını, sağlık gereçlerinde %50 - %50 yabancı firma ile ortaklık kurduklarını, yeni yapılan yatırım ile kapasite artışına gittiklerini, ilk etapta 700.000 adet üretimi hedeflediklerini, ancak hedeflerinin 1.250.000 adede varmak olduğunu belirtti.

Çanakkale Grubu'nun seramik sektöründe ürün yelpazesi en geniş kuruluş olduğunu, ürün yelpazesini genişletmenin her zaman yararlı olmayabileceğini, ancak pazarın doğru saptanması, iyi organize ve koordine olunması halinde yeni yatırımlar için güzel bir piyasa kurulabileceğini ve şirketlerinin globalleşerek dünya pazarına girmeyi hedeflediğini açıkladı.

5480 Seramik sağlık gereçlerinin uzun vadelerle satıldığını, girdilerin ise kısa vadeli olarak temin edilebildiğini, bu nedenle işletme sermayelerinin eridiğini, enflasyona ve girdi fiyatlarındaki artışa paralel ürün zamları yapılamadığını, ancak bu durumu sektörde bulunan kuruluşların yarattığını, bu uygulamaları devam ettirerek kendi bindiğimiz dalı kesmemek gerektiğini vurguladı.

Atilla Atalay (Ege)

5490 Türkiye pazarı için bir araştırma yapılarak durumun daha net görülmesinin sağlanmasını, yatırımları yöneticilerin yönlendirdiğini, bu yönlendirmenin daha sağlıklı verilere dayandırılması gerektiğini, bayilerin rekabette daha etkin kullanılabileceğini, Ege Vitrifiye'nin 500.000 adet üretim yaptığını, ancak fabrikanın 1.200.000 adet üretime göre dizayn edildiğini belirtti.

Ufuk Saka (Ege)

Sektördeki lider kuruluşların ikinci marka ürünlerini pazara sunmalarının doğru bir yöntem olmadığını, ayrıca bazı büyük kuruluşların fason üretim yapmalarının pazarı bozduğunu vurguladı.

Metin Savcı (Toprak)

Seramik sağlık gereçlerinde hedef kitle,

1. Nihai tüketici, kullanıcı

2. Aracılar, müteahhit ve kooperatifler.

5500 Nihai tüketiciler için marka, kalite, tasarım vb. özelliklerin önemli olduğunu, aracılardan ise genel olarak sadece fiyatla ilgilendiklerini, bu anlayışı değiştirecek, kalitenin önemini ortaya koyacak, girişimlerde bulunmanın gereğine değindi.

Ahmet Ulukuş (Toprak)

Ürünlerin %70-80 müteahhitler tarafından kullanıldığını, korsan üreticilerin ürünleri çok ucuza mal ederek sattıklarını, bayilerin bu ucuz ürünlerle diğer üreticileri kullanarak fiyatları düşürdüklerini, haksız rekabet ile mücadelenin en önemli sorun olduğunu belirtti.

5510 Şadi Burat (Eczacıbaşı)

Sektörde kayıtdışı ekonomiyi kullanarak büyüyen önemli bir kesim olduğunu, bunun yasalara uygun, ekonominin kurallarına göre yaşamını sürdüren kuruluşları zor durumda bıraktığını, bu nedenle haksız rekabet ile mücadelenin Birliğin en önemli konusu olduğunu ve üyeleri koruyacak ama haksız rekabeti önleyecek yöntemlerin gereken uzlaşma sağlanarak belirlenebileceğini, Türkiye genelinde tüketimi, küçük üreticileri kapasitelerini ortaya koyabilecek bir araştırmanın çok yararlı olacağını ifade ederek toplantıyı kapattı.

Katılımcı Listesi

	<u>Adı- Soyadı:</u>	<u>Firma Adı:</u>
5520	1. Feral Üngör	Sersa
	2. Ufuk Saka	Ege Vitrifiye
	3. Tayfun Alp	Çanakçılar
	4. M. Fatih Kekeç	Serel Seramik
	5. Şadi Burat	Eczacıbaşı Vitra
	6. Basri Sezer	Sersa
	7. Yüksel Güner	Sersa
	8. Hasan Sazcı	Çanakkale Seramik-Kalevit
	9. Tolun Vural	Toprak Seramik
5530	10. Atilla Atalay	Ege Pazarlama
	11. Aydın Görel	Ege Pazarlama
	12. Mehmet Anadol	Kale Pazarlama
	13. Hüsamettin Onanç	Eczacıbaşı
	14. A. Kıvanç Eren	Elginkan Holding (Eleks)
	15. Sinan Baykara	Çanakçılar Seramik A.Ş.
	16. Erol Arat	Çanakçılar Seramik A.Ş.
	17. Faik Özgiller	Çanakçılar Seramik A.Ş.
	18. Ahmet Ulukuş	Toprak Seramik
	19. Metin Savcı	Toprak Seramik”

5540

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 28.09.1998'de, Kalevit Roca'nın 30.09.1998'de, Toprak Seramik'in ise 05.10.1998'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**21.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 13.10.1998 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

**22.** Ege Grubu'nda bulunan 10.11.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5550

**23.** Ege Grubu'nda bulunan 23.11.1998 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Kale Grubu'nun 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da %1,5'a; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi minimum %2- maksimum %4'ken; 1999'da %0,5; 1; 1,5 ve 2 olmuştur. Serel ise, 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da, %1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürmüştür. Benzer şekilde, Toprak Grubu da, 1998 yılında %2 oranında verdiği ipotek senedi teminat primini, 1999'da, %1'e; 1998'de %3 oranında verdiği teminat mektubu teminat primini ise, 1999'da %2'ye düşürmüştür. Keza, 1998 yılında bayilerin satış miktarlarına göre verilen yıl sonu primi maksimum %5'ken; 1999'da %4 olmuştur. Eczacıbaşı Grubu da, 1999'da, yukarıdaki belgede yer alan prim sistemini uygulamıştır. Bu toplantının ardından Eczacıbaşı Yapı ve Kalevit Roca'nın 27.11.1998'de fiyatlarını artırdığı da tespit edilmiştir.

5560

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

5570

*“Sektörümüzde erken ödeme primleri 23.11.1998 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 30 günlük %7,50 oranına göre yeniden düzenlenmiş bulunmaktadır.*

*Finansman ihtiyacımızın karşılanması ve bayii risklerinin düşürülmesi amacıyla bugünden geçerli olmak üzere erken ödeme primimizin bu orana göre uygulamaya alınmasını tensiplerinize arz ederim”*

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

5580 **24.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 08.12.1998; Serkap Yönetim Kurulu’nun 12.01.1999 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

5590 **25.** Ege Grubu’nda yapılan yerinde incelemede, Kale Grubu’nun 03.11.1999 tarihinde, Eczacıbaşı Grubu’ndan Engin Bayraktar’a, Ege Grubu’ndan Mehmet Taner’e, Serel’den Önder Kıratlılar’a ve Toprak Grubu’ndan Metin Savcı’ya; 15.11.1999 tarihinde ise Ege Grubu’ndan Mehmet Taner’e faks yoluyla yazı gönderdiği tespit edilmiştir. Söz konusu yazının ekinde Kale Grubu’nun 15.11.1999’dan itibaren uygulayacağı erken ödeme primini, %6,5’den 6’ya düşüreceğine ilişkin olarak yetkili satıcılarına yaptığı duyuru yer almaktadır. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Grubu’nun erken ödeme prim oranını 03.11.1999’da, %6’dan 5,5’e; Toprak Grubu’nun 11.11.1999’da, %6,5’den 6’ya; Ege Grubu’nun ise 01.12.1999’da, %6,5’den 6’ya düşürdüğü tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Yapı 27.10.1999’da, Ege Vitrikiye ile Kalevit Roca 01.11.1999’da, Toprak Seramik ise 03.11.1999’da fiyatlarını artırmıştır. Ege Vitrikiye ile Kalevit Roca’nın 01.12.1999’da, Toprak Seramik’in, Aralık ayı için geçerli olacak şekilde 03.12.1999’da, Eczacıbaşı Yapı’nın ise 15.12.1999’da fiyatlarını yeniden artırdığı da tespit edilmiştir.

5600 **26.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 19.11.1999 tarihli toplantısına<sup>43</sup> ilişkin olarak Sersa’da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“Sersa Y.K.

...

*Ecz – Norm: %45 - %50 payı*

*Serel – Arsel: %30 civarında*

*35 \$ kutulu takım. ... USD’ye satıyor. Yakıt maliyeti yok.*

*İhraç fiyatları 5,5 \$ - 4,4 \$”*

5610 Yukarıda da belirtildiği üzere, Kalevit Roca 01.12.1999’da, Toprak Seramik ise, Aralık ayı için geçerli olacak şekilde 03.12.1999’da fiyatlarını artırmıştır. Aynı dönemde Çanakçılar’ın da fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**27.** Toprak Grubu’nda bulunan 01.05.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

**28.** Sersa Yönetim Kurulu’nun 09.06.2000 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri’nde yer alan ifadelere yukarıda yer verilmiştir.

**29.** Ege Grubu’nda bulunan 02.11.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

<sup>43</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Kale Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

5620 **30.** Ege Grubu'nda bulunan 13.11.2000 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*"13.11.2000*

*Sektör Toplantısı (Vitrifiye)*

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

*Timder-Tüypa fuarına 250 m2 max sınırlandırıyoruz.*

*Bu konu YEM fuarından sonra karar verilecek.*

*23 Kasım 2000 Perş YEM Güven Cantürk ile görüşülecek.*

5630

- *Vitr. geleceği ne olacak? (Önder Bey)*
- *Haksız rekabeti önlemede Sersa'nın payı ne olur?*
- *Fiatlar nerelere çıkarılabilir.*
- *Serkap toplantı notları gelecek (Şadi Burat)*

*Üretim 13-14 mio/ad kapasite var (Tümü kullanılmıyor).*

*Kapasite Avrupa birincisi.*

*Nüfusun %8-15 i arasında tüketim var.*

*Üretici firmalar Sersa'ya 2 şer üye verecek.*

5640

*Şu anda Başkan Tolun Bey (Toprak)*

*Bundan sonra Hasan Sazcı olabilir.*

*Nakliye Komitesi (İnceleme) kurulacak.*

*Kaplama → T. Özçelik*

*Vitrifiye → E. Bayraktar*

*Çalışma grubu oluşturulacak*

*Artema*

*50 Hammadde*

5650

*25 İşçilik*

*Armatür*

*15 Plastik ve yan sanayi"*

**31.** Ege Grubu'nda bulunan 28.11.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

**32.** Ege Grubu'nda bulunan 28.11-13.12.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

**33.** Ege Grubu'nda bulunan 14-15.12.2000 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5660 **34.** Ege Grubu'nda bulunan 22.02.2001 tarihli belgedeki şu ifadeler önemlidir:

*"22/02/2001*

*...14.00 ELMOR'da sektör topl..."*

**35.** Ege Grubu'nda bulunan 27.02.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 28.02.2001'de, Ege Vitrifiye ile Kalevit Roca'nın ise 01.03.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

5670

**36.** Ege Grubu'nda bulunan 20.03.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Vitrifiye'nin 01.04.2001'de, Eczacıbaşı Yapı'nın

5680 02.04.2001'de, Kalevit Roca'nın 03.04.2001'de, Serel'in 11.04.2001'de, Toprak Seramik'in ise Nisan ayı için geçerli olacak şekilde 12.04.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir. Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye ve Serel'in 01.05.2001'de, Kalevit Roca'nın 02.05.2001'de, Toprak Seramik'in ise Mayıs ayı için geçerli olacak şekilde 08.05.2001'de fiyatlarını yeniden artırdığı da tespit edilmiştir. Keza, Eczacıbaşı Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %7'ye; Ege Grubu'nun %3,5 olan erken ödeme primini, 29.03.2001'de %7'ye; Toprak Grubu'nun %3 olan erken ödeme primini, 22.03.2001'de %5'e; Serel'in %3,5 olan erken ödeme primini, 26.03.2001'de %5'e; Kale Grubu'nun %4 olan erken ödeme primini, 03.04.2001'de %5'e; 12.04.2001'de ise %7,5'a yükselttiği de saptanmıştır.

37. Ege Grubu'nda bulunan 21.05.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, ilgili belgede yer aldığı üzere, Eczacıbaşı Grubu'nun 22.05.2001'de yaptığı duyuru ile 28.05.2001 itibarıyla erken ödeme primini %6,5'a indirdiği; Eczacıbaşı Yapı'nın 31.05.2001'de, Ege Vitrikiye'nin 01.06.2001'de, Kalevit Roca'nın 06.06.2001'de, Serel'in ise 14.06.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

5690 38. Toprak Grubu'nda bulunan 05.06.2001 tarihli belge, Eczacıbaşı Grubu'nun "Haziran Ayı Fiyat Listesi"ni Toprak Grubu'na gönderdiğini göstermektedir.

39. Timder'in 04.07.2001'de Hotel İstanbul Conti'de düzenlediği "Seramik-Vitrikiye" konulu toplantıya ilişkin olarak gönderdiği yazıya ve Ercan-Bozüyük Seramik'de bulunan bu toplantıya ilişkin notlara yukarıda yer verilmiştir.

40. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.07.2001 tarihli toplantısına<sup>44</sup> ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

5700 *"06/Temmuz/2001  
Sersa Yönetim Kurulu  
...  
0,80 – 0,85 \$/kg Ucuz  
1,3 \$/kg Pahalı Ocak-Haziran  
1,01 \$/kg Ortalama Türkiye Ortalaması  
Kütahya geçen sene Haziran satışını TL cinsinden yakaladı. Kütahya 2 ay durdu. Şu an %70 çalışıyor.  
Serel %50 çalışıyor.  
Karmina 8 milyon 90 gün"*

5710 41. Ege Grubu'nda bulunan 24.08-25.09.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 28.08.2001'de, Ege Vitrikiye'nin 01.09.2001'de, Kalevit Roca'nın 04.09.2001'de, Toprak Seramik'in ise Eylül ayı için geçerli olacak şekilde 07.09.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

42. Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına<sup>45</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

<sup>44</sup> Bu toplantının Ege Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

<sup>45</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Eczacıbaşı Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

5720 “5. Nakliye maliyetlerinin bayiler tarafından üstlenilmesi konusu görüşülerek, piyasaların kötü olduğu bu dönemde, bu konu ile ilgili karar alınsa da uygulama şansının bulunmadığı dile getirilerek, konunun daha sonra gündeme getirilmesine karar verildi.”

Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Çanakçılar'da bulunan notta şu ifadeler yer almaktadır:

	<u>İç Pazar</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>
5730	Serel	600.000	500.000
	Toprak	400.000	300.000
	Çanakçılar	500.000	450.000 (Toplam)
	Kütahya		400.000
	Ege		400.000
	Vitra	940.000	820.000

İhraç: 1.41 \$/kgr Serel ihracat  
1.61 \$/kgr Vitra

Nakliye: Yer kaplamasında var. Çanakkale Seramik (bozmuş)  
12 Ekim'de SERSA toplantısı bizim fabrikada yapılacak”

5740 Sersa Yönetim Kurulu'nun 07.09.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Serel'de bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

“07.09.2001  
Sersa Yönetim Kurulu Toplantısı  
Turkuaz Seramik-Kayseri üye olmak istiyor.

	<u>İç Piyasa Satış</u>	<u>2000 fiili</u>	<u>2001 tahmini</u>	<u>Gerileme var</u>
5750	Vitra	940.000 parça	820.000	%87
	Serel	502.854 parça	342.000	%68
	Toprak	420.000 parça	300.000	%71
	Çanakçılar	500.000 parça	320.000	%64
	Egevit	...	400.000	? katılmadılar

toplantıya.

Vitra fiyat endeksi:

Kemer = 114

Bergama = 100

Y. Akdeniz = 70

Norm = 45 (9 \$ NN / parça fob factory nakliye dahil)

%20 + %10 = 12\$ / parça başı satılır.

5760 12\$ Lavabo

12 \$ ...

8 \$ Ayak

24 \$ Klz.

Σ 56 \$ 78.000.000 TL

1,6 \$ / kg Vitra

1.41 \$ / kg Serel

İhracatta %80 satış (üretimin)

*%77 parasal satış.*

5770

...

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

**43.** Ege Grubu'nda bulunan 26.09.2001 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde, Ege Vitrikiye'nin 01.10.2001'de, Serel'in ise 09.10.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**44.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 12.10.2001 tarihli toplantısına<sup>46</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

5780

*"Son ekonomik durum ve piyasanın durumu görüşülerek, 6 firmadan 4'ünün %50-60 civarında bir KKO ile çalıştığı belirtildi."*

Sersa Yönetim Kurulu'nun 12.10.2001 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

*"12/Ekim/2001 Cuma  
Sersa Yönetim Kurulu  
Çanakçılar Seramik – Zonguldak*

5790

...  
*Kütahya %60  
Toprak %50  
Vitra %80 3.100.000 Adet/yıl ihracat %80 İhracat (Parasal %78)  
Serel %50  
Çanakçılar %30 %20 ihracat  $\Sigma$  Kapasite 1.200.000 - Aylık 35.000*

*Standart dışı üretim  
Sigortasız işçi Engellenmeli (Haksız rekabet)  
Faturasız mal satışı  
Sendikasıız işçi çalıştırma*

5800

*Bir sonraki toplantı 7 Kasım Çarşamba Saat 14:00 Kartal/Vitra*

*Stok:*  
*Çanakçılar 100.000 adet (2,5 - 3 ay üretim karşılığı)  
Kartal Vitra 200.000 adet (1,5 - 2 ay üretim karşılığı)  
Serel (2 - 2,5 ay üretim karşılığı stok uygundur)*

*dedi.*

5810

*İşçilik'in Toplam Maliyetler İçindeki Yeri:*  
*Toprak: %42  
Serel: %30-35..."*

Yapılan incelemeler neticesinde, Eczacıbaşı Yapı'nın 30.10.2001'de, Ege Vitrikiye'nin 01.11.2001'de, Serel'in ise 08.11.2001'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

<sup>46</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Eczacıbaşı Grubu, Ege Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.



45. Toprak Grubu'ndan Aysel Aydın'ın, Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı'ya sunduğu 26.10.2001 tarihli yazıda şu ifadeler yer almaktadır:

5820

*"Metin Bey,*

*Yukarıdaki dosyada Toprak – Serel – Ege – Çanakçılar Takım ve Tek Parça vitrifiye fiyat karşılaştırması net vadeli olarak yapılmıştır. Yaptığımız karşılaştırmada şu anda piyasada en ucuz Ege Vitrifiye'nin olduğu görülmektedir. Pazarlama Müdürüyle görüşüğüm kadarıyla Vitrifiyede stok eritme operasyonu yaptıklarını ve bayi alış listesindeki peşin esaslı fiyat üzerinden %5-35 arasında iskonto yaptıklarını (stoğa göre) ve Ocak ile Nisan arasında değişen vadeler uyguladıklarını belirtmişlerdir. Dolayısıyla Ege'ye göre yalnızca bizim fiyatlarımız değil Serel'in ve hatta Çanakçıların fiyatı bile yüksek kalmaktadır. Serel ile karşılaştırıldığında aramızda fazla fiyat farkı olmadığı görülmektedir. Bilgilerinize sunarım, Saygılar."*

5830

46. Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına<sup>47</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Üyeler(e) son ekonomik durum ve fabrikaların son kapasite durumları hakkında bilgi verildi. Firmaların genelde düşük kapasite ile çalıştıkları belirtildi. Yurtiçi ve yurt dışı piyasalardaki rekabet ve fiyat koşulları görüşülerek daha akılcı pazarlama politikalarının uygulanması gerekliliği konusunda görüş birliğine varıldı."*

5840

Sersa Yönetim Kurulu'nun 15.02.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Ege Grubu'nda bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

*"15/02/2002 Manisa*

*Sersa Yönetim Kurulu*

*Kütahya, Toprak, Çanakkale, Serel, Çanakçılar, Ege.*

*Çanakkale:*

*Karo:*

*1 ay kapalı.*

*Ocaktan itibaren %50 karo.*

*Bayramdan sonra %70*

*Vitrifiye:*

*Kurulu kapasite: 600.000.*

*Adet 596.000 2001 Fiili*

*Adet 700.000 2002 Hedef*

*%60 Roca*

*%40 İç Pazar (2001 fiili)*

*%40 Roca*

*%60 İç Pazar (2002 hedef)*

*İç Pazar için bir*

*ekonomik*

*seri hazırlıyorlar.*

5860

*Kütahya(Heriş):*

*Aralık sonu durdu.*

*1 Mart açılacak. Stoksuz olarak başlayacak.*

*2002 yılında iç pazarda mal sıkıntısı yaşanacak.*

<sup>47</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Ege Grubu, Kale Grubu, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Almanya'da Kütahya ve Serel'e bizim fiyatlarımızı önermişler. İkisi de kabul etmemiş.

5870

6 senelik fabrika.  
4-5 senedir üretimde.  
1,2 milyon kurulu kapasite.  
300.000 adet 2001 gerçekleşen.

Carmina: 65 Milyon+KDV Peşin! Fabrika çıkışı

Çanakçılar:

1,8 milyon kurulu kapasite.  
600.000 adet 2001 gerçekleşen.

5880

Toprak:

800 kurulu kapasite.  
600 2001 üretimi.  
İç piyasa için sadece stoktan  
Üretim ihracata yönelik?!

Serel:

1.840 kurulu kapasite.  
1.100.000 2001 üretimi.  
%55 üretimi ihracat

5890

Eczacıbaşı:

3.000.000 kapasite.  
2.200.000 ihracat.  
800 İç Pazar.

Ege:

850.000 kapasite.  
550.000 2001 üretimi.

5900

İdeser:

1.000.000 kapasite ile geliyor!

Kütahya Heriş:

Hela taşı için piyasa fiyatı 15 milyon. Bu fiyata nasıl üretilir?

Tolun Vural:

Bayi stok yapmıyor. Bu sebeple üreticiden ucuz mal bekliyor. Stok yapsa fiyatların artmasını ister.

5910

Hasan Sazcı:

Pazarlamacılar rakibin bir fiyatını bulup üreticisinden ucuz mal bekliyor.

Türkiye'nin tüketim kapasitesi: 4.500.000 adet  
Roca 48-50 \$/takım (4 parça) fiyatla Çanakkale'den mal alıyor.

Tolun Vural:

*Yurt dışında birbirimizin pazarına girmektense fiyat aynı olsa bile başka ülkenin pazarını almalıyız.*

*Roca üretim kapasitesi: 28 milyon adet*

5920

*Çanakçılar (Zeynel Kibar):*

*Kapasitenin 1/3 ünü kullanıyoruz.*

*İhracata yöneldik.*

*Ucuz takım üretmeyi istemiyoruz ama ismimizi duyurmak için satmalıyız. Ucuz takımları toplam satışın %10 unda tutmak istiyoruz.*

*Helataşı - Klozet satışları tamamen zarar*

*Küçük üreticilerin de katılacağı bir toplantı düzenlenecek.*

5930

*Bir sonraki toplantı Toprak Seramik'de (Bozüyük)*

*Mart'ın üçüncü Cuması (22 Mart)..."*

*Serel'de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.*

Yapılan incelemeler neticesinde, Çanakçılar ile Kütahya Vitrifiye'nin Şubat 2002'de, Ege Vitrifiye'nin 01.03.2002'de, Serel'in ise 06.03.2002'de fiyatlarını artırdığı tespit edilmiştir.

**47.** Ege Grubu'nda bulunan 01.03.2002 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5940

**48.** Sersa Yönetim Kurulu'nun 29.03.2002 tarihli toplantısına<sup>48</sup> ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan şu ifadeler önemlidir:

*"Sektördeki tüm firmaların katılacağı bir sektör toplantısının 3 Mayıs 2002 Cuma günü yapılmasının uygun olacağına, tüm firmalara anket formu gönderilerek üretim ve satışlar ile ilgili bilgi istenmesine karar verildi."*

Sersa Yönetim Kurulu'nun 29.03.2002 tarihli toplantısına ilişkin olarak Sersa'da bulunan nottaki şu ifadeler önemlidir:

5950

*"29 Mart 2002*

*...*

*Fiyat politikası*

*4 parça takım için alt limit*

*Tek lavabo için alt limit*

*Klozet için alt limit*

*Standarda uymayan*

*Faturasız yaptırım uygulanması.*

5960

*...*

*2-3 Mayıs Cuma*

*Anket Formu – Üye olan olmayan*

*Ortalama fiyatlar"*

<sup>48</sup> Bu toplantının Çanakçılar, Kütahya Grubu, Serel ve Toprak Grubu yetkililerinin katılımı ile gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Serel'de yapılan yerinde incelemede de benzer notlar bulunmuştur.

49. Kale Grubu'nda bulunan 04.04.2002 tarihli belgeye yukarıda yer verilmiştir.

5970 50. Altın Çini'de bulunan 29.08.2002 tarihli belgeye ve Serkap Yönetim Kurulu'nun 17.10.2002 tarihli toplantısının "Gündem"inde yer alan ifadelerle yukarıda yer verilmiştir.

51. 10.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen sorular ile Toprak Pazarlama Genel Müdürü Metin Savcı'nın cevaplarına yukarıda yer verilmiştir.

### I.3.2. Değerlendirme

5980 Yukarıda yer verilen delil ve tespitler, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin (a single continuing agreement) varlığını göstermektedir. Unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrifiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrifiye, Serel ve Toprak Seramik, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. "Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi" açık-per se rekabet ihlalidir. "Rekabete duyarlı bilgi değişimi" konusunda ise yukarıda kısa bir açıklama yapılmıştır. Bu açıklamalar çerçevesinde, Kalevit Roca'nın Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrifiye, Kütahya Vitrifiye, Serel ve Toprak Seramik'in, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; buna karşılık, Duravit ile Kılınç Vitrifiye'nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığı kanaatine varılmıştır.

## I.4. DİKEY KISITLAMALAR YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI

### I.4.1. Delil ve Tespitler

6000 Seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerden bazılarının, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği saptanmıştır. Konuya ilişkin delil ve tespitler aşağıda sunulmuştur.

#### I.4.1.1. Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın, Alıcıların Kendi Satış Fiyatını Belirleme Serbestisini Engellediği İddiası

6010 Kaleseramik ve Kalevit Roca ile ilgili delil ve tespitlere geçmeden önce, Kale Grubu ile Rekabet Kurumu arasındaki yazışmalar ve bu yazışmalar neticesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın ürünlerini pazarlayan ve yine Kale Grubu bünyesinde bulunan Kale Pazarlama'nın yaptığı muafiyet bildirimini hakkında bilgi verilmelidir:

Rekabet Kurumu'ndan Kale Grubu'na gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya yukarıda yer verilmişti. Kale Grubu'ndan gönderilen 16.12.1998 tarihli cevapta şu ifadeler yer almaktadır:

6020 “Çanakkale Seramik Fabrikaları Anonim Şirketi üretici şirket olup, ürünlerini, Kale Grubu Şirketlerinin pazarlama firması olan Kale Pazarlama Ticaret Anonim Şirketi aracılığı ile satışa arz etmektedir. Kale Pazarlama Şirketi ile bayilerimiz arasında akdedilmiş “Kale Pazarlama Yetkili Satıcılık Sözleşmesi” ve “Kale Pazarlama Yetkili Satıcılarına Uygulanan Teşhir Protokolü” ile örnek satış sirküleri ekte gönderilmiştir. Diğer teşebbüslerle şirketimiz arasında akdedilmiş sözleşme bulunmamaktadır. Bilgi edinilmesi rica olunur.”

6030 Bu yazıya Rekabet Kurumu’ndan 29.01.1999’da, “Taraflınızca yapılan ve Kurumumuz kayıtlarına 16.12.1998 tarih ve 4003 sayılı giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No’lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildirimizde eksikliği tespit edilen (Form-1)’in doldurularak ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir” şeklinde özetlenebilecek bir taleple cevap verilmiştir.

Bu talebe Kale Pazarlama, 23.02.1999’da, “Kale Grubu şirketlerinden Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.’ye ait 20 nüsha Menfi Tespit/Muafiyet Başvuru/Bildirimi (FORM-1) hazırlanarak yazımız ekinde gönderilmiştir. Rekabet Kurulu’nun 1997/2 sayılı tebliğleri gereği ekteki formun değerlendirilmesini takdirlerinize sunarız” şeklindeki üst yazı ile cevap vermiştir.

6040 Bu yazışmalar da göz önünde bulundurularak, Kaleseramik ve Kalevit Roca’nın, “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği” iddiası ile ilgili delil ve tespitler şunlardır:

1. Kale Pazarlama’nın, 16.12.1998 tarihli başvurusuna konu olan ve halen uygulanan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi’nde şu ifadeler yer almaktadır:

“6) GENEL HÜKÜMLER:

6050 a) Satıcı, Kale Pazarlama katalog ve broşürlerinde satışa sunulan ürün serilerini satın alıp, bu sözleşmeye ekli “Genel Satış Şartnamesi” ile “satış sirküleri”ne uygun olarak satmayı ve diğer Kale Pazarlama satıcılarıyla rekabete girmemeyi kabul ve taahhüt eder. Sirkülerde belirtilen fiyatlar satışa esas fiyatlardır. Sirküler dışına ancak özel durumlarda Kale Pazarlama’nın görüşü ve izni alınarak çıkılabilir. Satıcı, Kale Pazarlama kataloglarında yer alan ürünlerin dışında herhangi bir ürün satamaz, teşhir edemez ve tanıtamaz.

“9) SİRKÜLER BİLDİRİLERİNE UYMA ZORUNLULUĞU:

6060 a) Satıcılar, Ürünleri, Kale Pazarlama tarafından tespit ve ilan edilmiş olan Yetkili Satıcı fiyatları üzerinden satmakla yükümlüdürler. Kale Pazarlama, fiyat listelerini önceden haber vermeden değiştirebilir.

b) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından zaman zaman çıkarılacak ürünlerin satış şartlarını belirten satış sirkülerine aynen uymayı ve bu belgelerde mevcut şartlara aykırı satış yapmamayı kabul ve taahhüt eder.

c) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından tayin ve tespit edilmiş satış koşulları dışında, diğer Kale Pazarlama Yetkili Satıcıları ile kesin olarak haksız rekabet sayılabilecek fiillerde bulunamaz.

d) Satıcı, Kale Pazarlama tarafından belirlenmiş fiyatlar ve satış koşulları dışında toptan veya perakende satış yapmayacak şahsen veya iştirakleri yahut ortakları aracılığı ile haksız rekabet ve dumping olarak nitelenebilecek spot piyasa

yaratacak ticari olsun olmasın herhangi bir girişimde bulunmayacağını kabul ve taahhüt eder.

6070 e) b-c-d- bendinde perakende satış yapmayacak, şahsen veya iştirakleri yahut ortakları aracılığıyla haksız rekabet ve dumping olarak nitelendirilebilecek spot piyasa sayılan hususlara riayet etmeyen ayrıca ürünün teslim alınması, kredi şartları, ödemenin yapılması şekil ve sürelerine uymayan Satıcılara yeniden ürün verip vermemekte, bekleyen siparişlerini iptal edip etmemekte veya yetkili satıcılık sözleşmesinde bulunan cezai hükümleri uygulayıp uygulamamakta, Kale Pazarlama muhayerdir.”

6080 2. Raportörler tarafından yöneltilen “Bayilerinizin ya da alıcılarınızın sizden almış oldukları malların yeniden satış fiyatlarının ne şekilde gerçekleştiği hakkında bilgi verebilir misiniz? Bayilik anlaşmalarınızın 9’uncu maddesinde yer alan ‘satıcılar, ürünleri Kale Pazarlama tarafından tespit ve ilan edilmiş olan Yetkili Satıcı fiyatları üzerinden satmakla yükümlüdürler’ ve ‘Yetkili Satıcılar Toplantısı’, 27.02.1998 tarihli belgenin 68’inci sayfasında yer alan ‘Kale Pazarlama’nın öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen bayilerin prim almaya hak kazanamayacakları’ ifadelerinin ne anlama geldiğini açıklar mısınız?” sorusuna, Kale Grubu Şirketleri Genel Sekreteri Yılmaz Zeylan, Kale Grubu Şirketleri Pazarlama Grup Başkanı Tarık Özçelik ve Kale Pazarlama Genel Müdürü Ender Erel, “Şirket politikamız gereği bayilerimizin bizden satın aldıkları ürünleri hangi fiyatlardan satacaklarına ilişkin bir müdahalemiz bulunmamaktadır. Ticaretin gereği olarak yalnızca bayilere hangi fiyatlardan satmalarına ilişkin tavsiyelerimiz olmaktadır. Ancak, bayilerimizin bizden aldıkları seramik ürünlerini, alış fiyatlarının altında satarak şirketimizle rekabet eder konumda olmalarını sağlamak da temel hedefimizdir. Bayilerimizin yaklaşık kâr oranı düzeyi bizden alış fiyatlarının %3 fazlası kadardır” cevabını vermiştir.

6090 3. Kale Grubu’ndan alınan, 1998, 1999, 2000, 2001 ve 2002 yıllarına ilişkin bayilere yönelik prim sirkülerlerinde şu ifadeler yer almaktadır:

**“PRİMLERİN İPTAL NEDENLERİ:**

6100 2.1. Söz konusu olan primleri kendi satış fiyatlarına iskonto veya vade olarak yansıtan,

6100 2.2. Kale Pazarlama bayilerine aktif pazarlama ve satış faaliyeti veren, Kale Pazarlama fiyatlarıyla rekabet eden tarzda düzenlenmiş fiyat listeleri, iskonto tabloları yayınlayan ve bunları Kale Pazarlama bayilerine sirküle eden,

2.3. Erken ödeme, prim çizelgesi hesaplarıyla izah edilemeyecek oranlarla valör hesabı yaparak peşin satış yaptığı tespit edilen,

2.4. Kale Pazarlama’nın öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen,

2.5. Kale Pazarlama ürünleri spot piyasaya veren veya buralardan satın alan Kale Pazarlama dışı her türlü inşaat malzemesinde dahi spot piyasa ile alışveriş ilişkisi içinde olan,

6110 2.6. Kale Pazarlama’nın satışını üstlendiği ürünlerin, şirketin genel satış koşulları ile izah edilemeyen fiyat, vade ve iskontolarla üçüncü şahıslarca kendilerine teklif edilmesi halinde şirketin Bölge Müdürlüklerine, Pazarlama Satış Müdürlüğüne veya Genel Müdürlüğüne derhal bilgi vermeyen veya bunları resmi veya gayriresmi yollardan satın aldığı tespit edilen...”

4. Kale Grubu'ndan alınan, 27.02.1998'de Antalya'da yapılan Yetkili Satıcılar Toplantısı'na ilişkin belgede şu ifadeler yer almaktadır:

**“1998 YILI PRİM SİSTEMİ**

**İPTAL NEDENLERİ:**

6120

- Söz konusu olan primleri kendi satış fiyatlarına iskonto veya vade olarak yansıtan,
- KP bayilerine aktif pazarlama ve satış faaliyetleri veren, KP fiyatlarıyla rekabet edecek tarzda düzenlenmiş fiyat listeleri, iskonto tabloları yayınlayan ve bunları KP bayilerine sirküle eden,
- Erken ödeme, prim çizelgesi hesaplarıyla izah edilemeyecek oranlarla valör hesabı yaparak peşin satış yaptığı tespit edilen,
- KP'nin öngördüğü iskonto ve vadelerin üzerinde mal sattığı tespit edilen,

6130

- KP ürünlerini spot piyasaya veren veya bunlardan satın alınan KP dışı her türlü inşaat malzemesinde dahi spot piyasa ile alışveriş ilişkisinde olan,
- KP'nin satışını yaptığı ürünlerin, şirketin genel satış koşulları ile izah edilemeyen fiyat, vade ve iskontolarla 3. şahıslarca kendilerine teklif edilmesi halinde şirketin Bölge Md.'lerine, Satış Md.'ne veya Gnl.Md.'ne derhal bilgi vermeyen veya bunları resmi veya gayriresmi yollardan satın aldığı tespit edilen...”

5. Kaleseramik'den alınan bir belgede şu ifadeler yer almaktadır<sup>49</sup>:

6140

*“Kale Ticaret Pazarlama İstanbul Trakya Bölge Müdürlüğü'ne,  
19.10.1998 tarihi itibarı ile deklarasyon yapmış olduğumuz iskonto tablomuz ile ilgili bilgileri Ek'te tarafınıza sunarız.*

*19.10.1998 tarihli fiyat ve iskonto tablosu ile belirtmiş olduğumuz liste sekreterimizin yapmış olduğu topaj hatası ile toptan peşin iskontosu %40 olacak yerde %45, perakende iskontosu ise %35 olacak yerde %42 olarak yazılmıştır.*

6150

*Bu iskonto tablosu tali olarak çalışılan 8 (sekiz) kişiye aktarıldıktan sonra, yapılan hata tarafımızdan farkedilmiş olup, aynı gün ek'te sunmuş olduğumuz faks mesajı ile bu satıcılara aktarılmıştır. Fakat düzeltme faxı eline geçmeyen bir iki firma yüksek iskontodan satış yapmış olup, yapılan hatayı telafi ve ikili ilişkilerde bir kopukluğa meydan vermemek amacı ile %42 ile çok az miktarda mlz. verilmiştir. Ayrıca 19.10.1998 tarihi itibarı ile bu iskonto tablosu bildirdiğimiz satıcılara yaptığımız satış faturaları tarafınızca yapılacak bir inceleme ile %40'ın üzerinde olmayacağı anlaşılacaktır...Saygılarımızla*

*Oktay ŞAHİN – Şahinler Yapı Malzemeleri”*

Belgenin ekinde Şahinler Yapı Malzemeleri'nin satış faturaları da yer almaktadır.

6160

6. Raportörler tarafından yöneltilen “Çanakkale Seramikten hangi şartlarda seramik ürünlerinin alımını yapıyorsunuz? Bu ürünlerin yeniden satımında uyguladığınız fiyatlar ne şekilde oluşmaktadır?” sorusuna, Kaleseramik bayisi, “Kale Seramik bizlere satış sirküleri göndermektedir. Bu sirküellerdeki liste fiyatlarından iskontolu olarak mal alımı yapmaktayız. Satışlarımız söz konusu liste fiyatlarından

<sup>49</sup> Bu belge yalnızca Kaleseramik ile ilgilidir.

gerçekleşmekte ve iskontodan kaynaklanan fark karımız olmaktadır...” cevabını vermiştir<sup>50</sup>.

7. Raportörler tarafından yöneltilen sorulara, Kaleseramik ve Kalevit Roca yetkili satıcısı şu cevapları vermiştir:

6170 “Soru: 1980 yılından bu yana Kale Seramik’in yetkili satıcılığını yaptığınızı belirttiniz. Kale Seramik’in seramik kaplama ve vitrifiye ürünleri için alım koşullarınız ve bu ürünlerin yeniden satış fiyatlarının gerçekleşmesi hakkında bilgi verir misiniz?

Yanıt: ...Kale Seramik’in seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinin satışını liste fiyatları üzerinden gerçekleştirmekteyiz. Liste fiyatlarının üzerinde ya da altında satış yapma imkanımız yoktur. Kale Seramik’in bize uygulamış olduğu iskontolar çerçevesinde kar marjımızı ayarlayarak satış yapmaktayız. Bu ürünlerde perakende satışlar için yaklaşık kar oranımız %10’lar seviyesindedir. Toptan satışlarda karımız %3 seviyesindedir. Kale Seramik’ten almış olduğumuz fiyatların altında satış yapamayız. Ancak finansal açıdan zor durumda olan bayiler bazen alış fiyatlarının altında satış yapabilmektedir.

6180 Soru: Kale Seramik, kendisinin belirlediği iskonto oranları dışında satış yapan ve dolayısıyla kendisiyle rekabet edecek fiyatlar ile satış yapan bayilerine yönelik prim vermeme gibi cezai uygulamalarda bulunmakta mıdır?

Yanıt: Bahsettiğiniz husus Kale Seramik’in sirkülerlerinde de vardır. Kale Seramik kendisiyle rekabet eder tarzda perakende ya da toptan satış yapan bayilerine prim vermeme müeyyidesinde bulunacağını sirkülerlerinde duyurmakta ve bayi toplantılarında da ifade etmektedir.”

6190 8. Raportörler tarafından yöneltilen “Kale Seramik’in kaplama ve vitrifiye ürünlerinin satış fiyatlarını ne şekilde gerçekleştiriyorsunuz?” sorusuna, Kaleseramik ve Kalevit Roca bayisi, “Kale Seramik’in yayınladığı liste fiyatları üzerinden şirketin bize vermiş olduğu iskontolar çerçevesinde satış fiyatları tespit edilmektedir; Kale Seramik’in liste fiyatlarının dışına çıkamayız” cevabını vermiştir.

#### I.4.2. Değerlendirme

4054 sayılı Kanun’un 5 inci maddesinde getirilen düzenleme şu şekildedir:

6200 “Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine, teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4 üncü madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir:

- a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
- b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
- c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
- d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması.

...

6210 Kurul, birinci fıkrada gösterilen şartların gerçekleşmesi halinde, belirli konulardaki anlaşma türlerine bir grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunların şartlarını gösteren tebliğler çıkarabilir.”

<sup>50</sup> Bu belge yalnızca Kaleseramik ile ilgilidir.



Nitekim, bu madde ile verilen yetkiye dayanılarak 2002/2 sayılı “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” çıkarılmıştır<sup>51</sup>. Tebliğ’in “Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar” başlıklı 4 üncü maddesinde, “aşağıda sayılan, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz” denildikten sonra, “alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür” düzenlemesine yer verilmiştir.

Bu düzenlemeye ilişkin olarak, “Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’ne Yönelik Kılavuz”da şu açıklamalar yapılmıştır:

## **“2. ANLAŞMALARİ GRUP MUAFİYETİ KAPSAMI DIŞINA ÇIKARAN SINIRLAMALAR**

Tebliğ’in 4 üncü maddesinde yer alan sınırlamalardan herhangi birini içeren dikey anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanamamakta ve dolayısıyla Kanun’un 4 üncü maddesindeki yasaklama kapsamına girmektedir.

### **2.1. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi**

Tebliğ’in 4(a) maddesi, alıcı teşebbüsün kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesine ilişkindir. Buna göre, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi kesinlikle yasaktır. Ancak, sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.

Sağlayıcı teşebbüsler akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirlemelerinin yanısıra, aynı ihlali değişik uygulamalar vasıtasıyla dolaylı yollarla da gerçekleştirebilmektedirler. Alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilir. Bu tür yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesi uygulamaları da Tebliğ’in 4(a) maddesi kapsamındadır.

Yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemler, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edebildiği durumlarda daha etkili olacaktır. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştıracaktır.”

<sup>51</sup> 2002/2 sayılı Tebliğ’in 10 uncu maddesinde, “bu Tebliğin yürürlüğe girmesi ile birlikte 1997/3 sayılı Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, 1997/4 sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ve 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yürürlükten kalkar” düzenlemesi yer almaktadır. Yürürlükten kaldırılan bu Tebliğler de “alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi”ne cevaz vermediğinden, bunlar çerçevesinde bir değerlendirme yapılmamıştır.

6260 Bu açıklamalar çerçevesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği kanaatine varılmıştır.

### I.5. SAVUNMALAR VE BU SAVUNMALARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELER

1. İlgili teşebbüslerin, yukarıda yer verilen delil ve tespitlere ilişkin olarak yaptığı savunmalardan ilki, "4054 sayılı Kanun'a usul bakımından aykırılıklar bulunduğu" yönündedir.

6270 Bu savunmaya ilişkin olarak yapılabilecek temel değerlendirme, 4054 sayılı Kanun'un 14 ve 15 inci maddelerindeki yetkilerle elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde, anılan Kanun'daki düzenlemelere uygun olarak hazırlanan raporların, 44 üncü maddedeki, "*Kurul, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamaz*" düzenlemesi uyarınca taraflara tebliğ edildiğidir.

6280 2. Bazı teşebbüslerin savunmalarında, ilgili ürün pazarı tanımına itirazlar yer almaktadır. Bu çerçevede, ilk olarak, alt ürün gruplarının mevcudiyeti iddia edilmiştir. Granist ve Seranit ise, sözlü savunmada, granit seramik üreten yalnızca üç teşebbüsün bulunduğunu; dolayısıyla bu ürünün soruşturma kapsamında değerlendirilemeyeceğini ileri sürmüştür.

6290 Konuya ilişkin olarak öncelikle belirtilmesi gereken husus, Eczacıbaşı Karo, Ege Vitrikiye, Umpaş, Yurtbay Seramik gibi teşebbüslerin savunmalarında, karardaki pazar tanımına katıldıklarıdır. Keza, karardaki ilgili ürün pazarına ilişkin açıklamaların sadece bizzat sektör temsilcileri tarafından hazırlanan ÖİK Raporu'na değil aynı zamanda yukarıdaki iddiayı ileri süren teşebbüslerden edinilen bilgilere de dayandığı belirtilmelidir. Örneğin iddia sahiplerinden biri olan Granist'in savunmasında, "*Toplantılarda 28 adet üretici bulunabilmektedir. Bu üreticilerin 3 adedi sadece granit seramik (Seranit, Granist, Akgün<sup>52</sup>) üretmekte, 4 adedi hem granit seramik hem de karo seramik (Çanakkale, Eczacıbaşı, Toprak, Ege) üretmekte, geri kalanlar ise sadece karo seramik üretmektedir*" ifadesi yer almaktadır<sup>53</sup>. En önemlisi ise, bazı teşebbüslerce ileri sürülen bu iddia kabul edilse bile sonucun değişmeyeceğidir. Çünkü mevcut delil ve tespitler, unsurları, "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi", "arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı<sup>54</sup>" ve "rekabete duyarlı bilgi değişimi" olan anlaşma ve uyumlu eylemin, hipotetik alt grupları da kapsadığını ortaya koymaktadır.

3. Bazı teşebbüslerin savunmalarında, soruşturma kapsamına alınacak tüzel kişilerin üretici şirketler değil de pazarlama şirketleri olması gerektiği belirtilmiştir.

6300 4054 sayılı Kanun'un 3 üncü maddesinde, "teşebbüs" tanımının, "*piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri ifade edeceği*" düzenlenmiştir. Nitekim Ercan-Bozüyük Seramik'in savunmasında, "teşebbüs" kavramına ilişkin olarak, "*Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku doktrin ve içtihatlarında tek ekonomik bütünlük terimi; ekonomik olarak birbirlerine ya da ortak bir gerçek ve*

<sup>52</sup> Soruşturma kapsamında değildir.

<sup>53</sup> Dolayısıyla daha önceki savunmalarda yer verilmeyip, ilk olarak sözlü savunmada ifade edilen bir iddia ile Kurul yanıtılmak istenmiştir.

<sup>54</sup> Bu iddia yalnızca seramik kaplama malzemeleri piyasası ile ilgilidir.

tüzel kişiye bağlı ekonomik unsurların ekonomik bütünlük oluşturduğunu ifade eder. Burada bahsedilen, esasen birden fazla hukuki bağımsızlığı olan tüzel kişinin, şirketler grubu, şirketler topluluğu ve benzeri oluşumlar içerisinde bulunmaları halinde bunların tümünün tek bir teşebbüsü oluşturması hadisesidir” açıklaması yer almaktadır. Bu çerçevede “teşebbüs” tanımı esasen üretim, pazarlama vb. şirketleri kapsayan grupları ifade etmektedir. 4054 sayılı Kanun’daki tebligat, yıllık gayri safi gelirin saptanması gibi düzenlemelerin gereğini yerine getirmek için muhatap olarak ise üretici şirketler esas alınmıştır. Bunun birbirini tamamlayan öncelikli nedenlerine, öneme göre bir sıralama yapılmaksızın aşağıda yer verilmiştir:

6310

1) Dosyada, ceza oranı uygulanırken, teşebbüslerin pazar içindeki gücü vb. kriterler bakımından en doğru sonucu verecek gayri safi gelir üretim şirketleridir.

2) Üretici şirketler muhatap kabul edilerek, pazarlama şirketi olanlar ile olmayanlar arasında farklılık oluşması engellenmiştir.

6320

3) Pazarlama şirketleri muhatap kabul edilmeyerek Tamsa’nın durumunda olabileceği gibi önemli sorunların doğması önlenmiştir.

4) Serkap ve Sersa üyeleri temel olarak üretici şirketleri temsil eden gerçek kişilerdir.

Konu hakkında son olarak vurgulanması gereken husus, Eczacıbaşı Karo, Eczacıbaşı Yapı, Umpaş, Yurtbay Seramik gibi teşebbüslerin savunmalarında, karardaki teşebbüs kavramına ilişkin yaklaşıma katıldıklarıdır<sup>55</sup>.

6330

4. Bazı savunmalarda, “Serkap/Sersa üyeliğinin suç olmadığı” ifade edilmiş; kimi teşebbüsler ise, “Serkap’a üye olmadıklarını ya da çok kısa süre ile üye olduklarını, dolayısıyla soruşturma kapsamında yer almamaları gerektiğini” belirtmiştir.

Bu dosyanın konusu; seramik kaplama malzemeleri ve/veya seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, Serkap/Sersa bünyesinde veya dışında, “satım fiyatı ve şartlarını saptamak”, “arz miktarını kontrol etmek-pazar paylaşmak” ve “rekabete duyarlı bilgi değişiminde bulunmak” suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti<sup>56</sup>. Dolayısıyla;

<sup>55</sup> Bu açıklamalar çerçevesinde Ercan Seramik’in durumu açıklanmalıdır. Raportörlerin şifahi talebi üzerine, Rekabet Kurumu kayıtlarına 31.07.2003’de intikal eden Ercan Seramik vekili Av.Yusuf Kör imzalı yazıdaki şu ifadeler önemlidir:

“...Kurumunuz ile yaptığımız şifahi görüşmelerde, Kurumunuzca yapılan soruşturmanın üretici firmalara ilişkin olduğu ve sadece seramik sektöründeki üretici firmaları bağladığı hususları dile getirilmiş ve konu bu vesile ile tarafımızdan yeni öğrenilmiş bulunmaktadır. Ancak, sonradan öğrendiğimiz ve yürürlükteki soruşturmayı etkileyecek olan bu gelişme hakkında şifahi talep üzerine aşağıdaki açıklamaları yapmayı uygun görüyoruz;

a. Müvekkil firma olan ve soruşturmaya konu edilen Ercan Seramik San. ve Tic. A.Ş., Serkap üyesi ve ortağı olmadığı gibi, Üretici firma da değildir. Müvekkil firma, pazarlama, dağıtım ve doğrudan satış yapan bir ticaret şirkettir. Müvekkil firma, soruşturmaya konu edilmeyen, soruşturmanın tarafı ve muhatabı olmayan ve üretici firma olan Ercan Seramik San. Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.’nin, üretimini yapmış olduğu seramik mamüllerinin pazarlama, dağıtım ve satışını yapmaktadır.

b. Şifahen sorulan Ercan Seramik San. Turizm ve Tic. Ltd. Şti.’nin işgal konusu ise, yukarıda da arzettiğimiz üzere, sadece seramik ve mamüllerinin üretimini yapan bir firmadır. Üretmiş olduğu ürünleri doğrudan piyasaya arz etmemektedir. Bu ürünlerin satış ve pazarlanması müvekkil firma olan Ercan Seramik San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılmaktadır...Kurumunuzca yapılan şifahi talep üzerine yukarıdaki hususları vekaleten bilgilerinize arz ederiz.”

Bu yazıda ismi geçen Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd. Şti., yine Ercan Grubu bünyesinde bulunmaktadır. Yukarıda yer verilen ifadeler ve Kurul’un soruşturma kararında benimsenen “üretici şirketlerin esas alınması” yaklaşımı çerçevesinde, Ercan Seramik’e para cezası verilirken, Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd.Şti.’nin yıllık gayri safi geliri esas alınmıştır.

<sup>56</sup> Bu çerçevede, Anatolia ve Toprak Grubu’nun savunmasında yer alan, “bilindiği gibi, 4054 sayılı Yasanın 3. maddesinde ‘teşebbüs birliğinin’ tanımlaması yapıldıktan sonra aynı yasanın 4.maddesinde, teşebbüs birliklerinin rekabeti sınırlayıcı anlaşmalarının, uyumlu eylemlerinin ve kararlarının hukuka aykırı ve yasak olduğu yazılıdır.

6340 1) “Serkap/Sersa üyeliği suçtur” şeklinde bir iddiada hiçbir zaman bulunulmamıştır.

2) Serkap’a üye olmamak ya da çok kısa süre ile üye olmak, Serkap bünyesi dışındaki Kanun’u ihlal eden faaliyetlere katıldığı saptandığından geçerli bir savunma teşkil etmeyecektir. Kaldı ki bu savunmayı yapan teşebbüslerden bazılarının Kurul’u yanıltmak istediği de, bizzat Serkap’tan temin edilen üyelik bilgilerinden anlaşılmıştır.

5. Kimi teşebbüsler kendileri ile ilgili iddiaya dayanak teşkil eden belgelerin faaliyette bulunmadıkları pazara ait olduğunu iddia etmiştir.

6350 Eczacıbaşı, Ege, Kütahya, Kale, Elginkan<sup>57</sup> ve Toprak grupları hem seramik kaplama malzemeleri hem de seramik sağlık gereçleri üretmekte; bu ürünlerin pazarlamasını ise yine grup bünyesinde bulunan pazarlama şirketleri yapmaktadır. Pazarlama şirketlerinin aynı olması ise, erken ödeme iskontosu, vade farkı, prim sistemi gibi satım şartlarına ilişkin bir uzlaşmanın her iki pazarda da sonuç doğurmasına yol açmaktadır. Başta teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadeleri olmak üzere ilgili teşebbüslerden edinilen bu bilgi, “Seramik Kaplama Malzemeleri Pazarında Yatay Anlaşma ve Uyumlu Eylemler Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası” ve “Seramik Sağlık Gereçleri Pazarında Yatay Anlaşma ve Uyumlu Eylemler Yoluyla 4054 Sayılı Kanun’un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası” başlıkları altında kullanılan bazı belgelerin aynı olmasına yol açmıştır.

6360 6. Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “anlaşma ve uyumlu eylem kavramlarının birlikte kullanılamayacağı” ve “4054 sayılı Kanun’un fiilen uygulamada bulunmadığı dönem ve zamanaşımı süresi dikkate alınarak, eski tarihli belgelere delil olarak yer verilemeyeceği” ifade edilmiştir.

Bu iki savunma, Amerika Birleşik Devletleri [ABD] ve Avrupa Birliği [AB] uygulamalarından da yararlanarak birlikte değerlendirilecektir.

6370 Sherman Yasası m.1’de, “sözleşme, kombinasyon, gizli plan (contract, combination, conspiracy)” üçlemesi yer alsa da, uygulamada bunlar birbirinin yerine kullanılmaktadır<sup>58</sup>. Bunun gerekçesi daha ayrıntılı incelenecek AB uygulamasında ortaya konulacaktır.

6380 Avrupa Komisyonu’nun [Komisyon] kararlarında, 1979’dan itibaren, Roma Antlaşması ve Avrupa Toplulukları Adalet Divanı [ATAD] içtihatları ile şekillenen kuralları esnetmek şeklinde bir yaklaşım gözlemlenmektedir. Bunun bir örneği, üreticiler arasında fiyat ve satış hedeflerinin belirlendiğine ilişkin toplantı notları, fiyatlara, karlılık oranlarına, satış miktarlarına ve müşterilerin kimliğine dair bilgi değişimi gibi delillere dayanılarak m.81(1)’in ihlal edildiğine karar verilen

---

*Yüksek Kurum bu madde kapsamında değerlendirilebilecek pek çok kanıtın varlığına rağmen, teşebbüs birliği niteliğindeki ‘Serkap ve Sersa’ hakkında soruşturma açmamıştır” ifadesinin, ihlalin ikrarı anlamına geldiği de belirtilmelidir.*

<sup>57</sup> Fabrikasını 1997’de Ercan Grubu’na satan Elginkan Grubu, 2002 Temmuz’unda Hitit’e fason olarak ürettiği ürünleri satmaya başlayarak seramik kaplama malzemeleri pazarına yeniden girmiştir.

<sup>58</sup> AREEDA, P.E. (1986), Antitrust Law An Analysis of Antitrust Principles and Their Application, Volume VI, Little, Brown and Company, USA, s.7

*Polypropylene*<sup>59</sup> kararında görülebilir. Bu kararda kartel ilk defa “gizli plan tipi anlaşma (conspiracy-type agreement)” olarak incelenmiştir. Bu çerçevede, Sherman Yasası m.1 uygulamalarına benzer şekilde, anlaşma ve uyumlu eylem birlikte kullanılmış; keza, uzlaşmaya ulaşılan anı tanımlayan statik bir yaklaşım yerine, rekabetin ihlal edildiği bütün süreci kapsayan “devam eden tek bir anlaşma (a single continuing agreement) – kompleks düzenlemeler (complex arrangements)” kavramı geliştirilmiştir<sup>60</sup>. Bunların yanında, kartelin ortaya konulmasında bilgi değişimine delil olarak yapılan vurgu da dikkat çekicidir<sup>61</sup>. Aynı yaklaşım, *PVC*<sup>62</sup>, *LdPE*<sup>63</sup>, *Cartonboard*<sup>64</sup> ve *Cement*<sup>65</sup> kararlarında da bulunmaktadır.

Eskiden anlaşma ve uyumlu eylemi ayrı ayrı kullanan Komisyonun bu konudaki değişikliği, en başta, daha karmaşık ihlallerle karşılaşmasına bağlanabilir. Gerçekten de, bu iki kavramı, uzun süreli ve fazla teşebbüslü kartellerde ayırmak çok zordur<sup>66</sup>. Ayrıca bu değişiklik, avukatların, ilk önce, “noter onaylı bir anlaşma bulunmadığından ‘anlaşma yok’” deyip; ardından da, “madem ki herkes önceden anlaştığı şekilde davranmadı, o halde ‘uyumlu eylem de yok’” şeklindeki şeytani savunmalarına da cevap niteliğindedir<sup>67</sup>.

6400 “Devam eden tek bir anlaşma” tanımlaması ise, uzun dönemli kartellerde, ilgili teşebbüslerin uzlaşmalarını tek tek göstermenin imkansızlığı nedeniyle geliştirilmiştir. Bu yaklaşım sayesinde, deliller bütün olarak değerlendirilerek kartelin varlığı ve belirgin özellikleri ortaya konulmakta, aksini gösteren bir kanıt olmadıkça, ilgili teşebbüslerin bu sürecin tamamına katıldığı varsayılmaktadır<sup>68</sup>.

*Cartonboard*<sup>69</sup> ve *PVC*<sup>70</sup>,de, CFI’in; *Polypropylene*<sup>71</sup> davasında ise, ATAD’ın verdiği kararların ortak özelliği, Komisyonun geliştirdiği kavramların büyük ölçüde kabul görmesidir<sup>72</sup>:

6410 ATAD, *Polypropylene* davasında uyumlu eylem kavramına açıklık getirmiştir. Mahkeme’ye göre uyumlu eylemin üç unsuru vardır; “uzlaşma”, “davranış” ve “bu ikisi arasındaki nedensellik bağı”. Ancak, *Sugar*<sup>73</sup> kararında yapılan tanım

<sup>59</sup> *Polypropylene* (1986) OJ L230/1.

<sup>60</sup> JOSHUA, J. (1999a), “Cartels and Conspiracies: The Turning of The Tide?”, *IBC Advanced EC Competition Law Conference, Brussels*.

<sup>61</sup> KUHN, K.U. ve X. VIVES (UA), *Information exchanges among Firms and their Impact on Competition*, European Union-European Commission, Luxembourg, s. 102-105.

<sup>62</sup> *PVC I* (1989) OJ L74/1.

<sup>63</sup> *LdPE* (1989) OJ L74/21.

<sup>64</sup> *Cartonboard* (1994) OJ L243/1.

<sup>65</sup> *Cement* (1994) OJ L343/1.

<sup>66</sup> ANTUNES, L. (1991), “Agreements and Concerted Practices under EEC Competition Law: Is The Distinction Relevant?”, *Yearbook of European Law*, 11, s.57-58.

<sup>67</sup> JOSHUA, 1999a, s.7.

<sup>68</sup> JOSHUA, 1999a, s.7; VAN GERVEN, G. ve E.N. VARONA (1994), “The Wood Pulp Case and the Future of Concerted Practices”, *Common Market Law Review*, No:31, s.606.

<sup>69</sup> Cases T-334/94 etc., *Sarrio SA v. Commission (Cartonboard)* [1998] ECR II-1439.

<sup>70</sup> Cases T-305/94 etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij NV and Others v. Commission (PVC II)* [1999] ECR I-931.

<sup>71</sup> Case C-51/92P etc., *Hercules Chemicals NV v. Commission (Polypropylene)* [1999] CMLR 976.

<sup>72</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. ART, J.Y. (1999), “Developments in EC Competition Law in 1998: An Overview”, *Common Market Law Review*, No:36; JONES, A. ve B. SUFRIN (2001), *EC Competition Law Text, Cases, and Materials*, Oxford University Press, New York; JOSHUA, 1999a; McQUAIL, T. (2000), “Price Collusion Between Competitors”, *IBC Pricing in Europe Conference, London*; SPINKS, S. (2000), “Review of Major Events and Policy Issues”, *IBC Advanced EC Competition Law Conference, Brussels*; WHISH, R. (2000b), “Recent Developments in Community competition Law 1998/1999”, *E.L. REV.*, No:25.

<sup>73</sup> Cases 40/73 etc., *Suiker Unie v. Commission (Sugar)* [1975] ECR 1663.

çerçevesinde<sup>74</sup>, aksi ilgili teşebbüslerce kanıtlanmadıkça, rakiplerin birbirleri ile değiştirdikleri bilgileri dikkate alarak davranışlarını belirledikleri karinesinin bulunduğu da eklenmiştir.

6420 ATAD, ikinci olarak, m.81'in yazılışından hareketle uyumlu eylemin antirekabetçi etki olmasa bile ihlal teşkil ettiğini belirtmiştir. Bu çerçevede, teşebbüslerin antirekabetçi amaçlar içeren toplantılara katıldığının gösterilmesinin, aksi teşebbüslerce ispatlanmadıkça, ihlal için yeterli olacağını söylemiştir.

6430 Bu karar, anlaşma ve uyumlu eylem kavramları arasındaki farkın büyük ölçüde kalktığını göstermektedir. Her ne kadar uyumlu eylem için uzlaşma ve davranışın birarada bulunması gerektiği söylene de, getirilen karinelerle yalnızca uzlaşmanın gösterilmesi yeterli kılınmıştır. Çünkü, teşebbüslerin rakiplerinden aldıkları bilgiden etkilenmeden davranışta bulduklarını ispatlamaları güçtür. Dolayısıyla, Komisyonun kararlarında belirtilen "önemli olan anlaşma ve uyumlu eylem arasındaki ayırım değil; m.81 kapsamındaki uzlaşmalar ile salt paralel davranışlar arasındaki ayırımdır" şeklindeki görüş kabul edilmiştir. Bu çerçevede, anlaşma ile uyumlu eylem arasındaki yegane fark, uyumlu eylemdeki delil yükünün biraz daha düşük olmasıdır<sup>75</sup>. Komisyon elindeki delillerin anlaşma sonucuna ulaşmak için yeterli olmadığı durumlarda, başta bilgi değişimi olmak üzere teşebbüsler arasındaki rekabetçi davranışları etkileyebilecek ilişkilere dayanarak uyumlu eylemden hareket edebilecektir.

6440 Bu davalarda önemli olan diğer bir husus ise, "devam eden tek bir anlaşma (a single continuing agreement) – kompleks düzenlemeler (complex arrangements)" kavramının onaylanmasıdır. Bu çerçevede, teşebbüslerin kartelin tüm eylemlerinden sorumlu tutulabilmesini ifade eden "birlikte sorumluluk (shared responsibility)" ilkesi de kabul edilmiştir.

Whish'in de söylediği gibi, mahkemelerin biçimsel bir yaklaşımdan kaçındığı bu kararlar, Komisyonun kartel politikasına yardımcı niteliktedir<sup>76</sup>.

6450 ABD ve AB uygulamaları da göz önünde bulundurularak, Türk rekabet hukukunda konuya en doğru yaklaşım, uyumlu eylemin apayrı bir rekabet hukuku kavramı olarak değil de, 4054 sayılı Kanun ve gerekçesinde belirtildiği üzere, "anlaşmanın varlığının ispatlanmasında bir araç" olarak kabul edilmesidir. Bu yaklaşımdan hareketle, ABD ve AB'deki tecrübeler de dayanarak, anlaşma-uyumlu eylemi bir bütünün parçaları olarak kabul edip yakınlaştıran ve yegane fark olarak, uyumlu eylemde delil yükünü düşüren bir karene yaklaşımının benimsenmesi şeklinde sonuç geliştirilebilir. Buna göre, ilgili teşebbüsler arasında mutabakatı gösteren deliller bulduysa, *smoking gun* niteliğindeki bu belgelerin gerçekliğini ortaya koyan bir analizle anlaşma sonucuna ulaşılabilir. Uyumlu eyleme ise, gizli bilgilerin, fiyat listelerinin rakiplere gönderilmesi gibi net olarak mutabakatı değil ama

<sup>74</sup> Bu davada ATAD, "teşebbüslerin pazardaki politikalarını bağımsız olarak belirlemesi gerektiğini, bu bağımsızlık şartının rakiplerin davranışlarına akılcıca ayak uydurulmasına engel olmadığını, ama rakiplerle pazardaki davranışları etkileyecek şekilde doğrudan veya dolaylı ilişki kurulmasını da yasakladığını" belirtmiştir. Bkz. GUERRIN, M. ve G. KYRIAZIS (1992), "Cartels: Proof and Procedural Issues", B.E. Hawk (der.), *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute International Antitrust Law and Policy* içinde, s.808; SOAMES, T. (1996), "An Analysis of the Principles of Concerted Practice and Collective Dominance: A Distinction without a Difference?", *E.C.L.R.*, No:1/1996, s.26.

<sup>75</sup> NEVEN, D., P. PAPANDROPOULOS ve P. SEABRIGHT (1998), *Trawling for Minnows European Competition Policy and Agreements Between Firms*, Centre for Economic Policy Research, Great Britain, s.61.

<sup>76</sup> WHISH, 2000b, s.226.

6460 ilişkiyi gösteren delillerin, rekabetin bozulduğunu gösteren pazar analizleri ile desteklenmesi halinde karar verilebilir. Dikkat edileceği üzere, ilişkinin ardından paralel davranış şartı aranmamakta, pazardaki iktisadi sonuçlara bütün olarak bakılmaktadır. İşte bu noktada uyumlu eylem karinesi devreye girecek; bilgi değişiminin, antirekabetçi amaçlı toplantılara katılımın genel pazar davranışlarını etkilemediğinin ispatı, ilgili teşebbüslere bırakılacaktır.

6470 Bu yaklaşımın benimsenmesinin üç faydası vardır. Birincisi, teşebbüsler özellikle de oligopolistler, karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanan paralel davranışlarının uyumlu eylem olarak kabul edilmeyeceğinden emin olacaktır. İkincisi, Kurul, uyumlu eylem karinesine işlerlik kazandıracak; konuya ilişkin tartışmalara son verebilecektir<sup>77</sup>. Üçüncüsü, uzlaşmaya ulaşılan anı tanımlayan statik bir yaklaşım yerine, rekabetin ihlal edildiği bütün süreci kapsayacak biçimde anlaşma ve uyumlu eylem kavramları birarada kullanılabilir.

6480 Kısacası, AB rekabet hukukunda yıllarca süren tartışmaların ardından Sherman Yasası m.1 uygulamalarına öykünerek ulaşılan sonucu, Türk rekabet hukukunda da kullanmak mümkündür; “önemli olan anlaşma ve uyumlu eylem arasındaki ayırım değil; m.4 kapsamındaki uzlaşmalar ile salt paralel davranışlar-bilinçli paralellikler<sup>78</sup> arasındaki ayırımdır”.

6480 Yukarıdaki değerlendirmelerin, örneğin Ege Seramik ve Ege Vitrifiye'nin savunmasında yer alan, *“anlaşma ve uyumlu eylemler ayrı ayrı kavramlar olabilmekte birlikte birbirlerinin devamı niteliğinde de olabilirler. Bir uyumlu eylem, rekabeti bozma amacını güden bir anlaşmanın devamı olabilir. Ancak, söz konusu kavramlar, tek başlarına da bir vakaya konu olabilirler”* ifadesinden hareketle bazı teşebbüslerce de kabul edildiği söylenebilir. Yine, bazı teşebbüslerin savunmalarında, *“1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 39. maddesinin 2-a paragrafı çerçevesinde, Türkiye'nin, Avrupa Topluluğu makamlarınca geliştirilen içtihatlarla uyması zorunluluğunun olduğu”* belirtilmiştir. Bu yaklaşımın kabulü de, yukarıda değinilen AB uygulamaları çerçevesinde, kararda ulaşılan sonucun doğruluğunu göstermektedir.

6490 4054 sayılı Kanun'un “Para Cezaları ve Süreli Para Cezalarında Zaman Aşımı” başlıklı 19 uncu maddesinin ikinci fıkrasındaki, *“Süre, ihlalin vuku bulduğu gün işlemeye başlar. Sürekli veya tekrarlanan ihlaller söz konusu ise süre, ihlalin sona erdiği ya da en son tekrarlandığı günden itibaren başlar”* düzenlemesi de kararda ulaşılan sonucun doğruluğunu destekleyicidir.

<sup>77</sup> “Rekabeti sınırlayıcı paralel davranışların gösterilmesi” şeklinde bir uyumlu eylem karinesi önerisi ise (bkz. ASLAN, İ.Y. (2001), *Rekabet Hukuku*, Genişletilmiş 2. Basım, Ekin Kitabevi, Bursa), bir yandan işletmelerin, rakiplerinin davranışlarına akıllıca ayak uydurmalarının uyumlu eylem suçlamasına konu olabileceğine dair haklı bir endişe duymalarına yol açabilecek, öte yandan da karşıt görüşler ileri sürülebilmesinin kolaylığı nedeniyle tercih sebebi olabilecek niteliktedir. Başka bir deyişle, işletmelere yükümlülük getireceği gerekçesi ile istisna olarak tanımlanan karine, yine Aslan'ın anlaşmaların ayrıntılı pazar analizi yapmadan, “amaç”tan hareketle yasaklanabileceği düşüncesi göz önünde bulundurulduğunda, ironik biçimde kurtuluş yolu haline gelebilir. Nitekim Kurul, uyumlu eylemin varlığına hükmettiği iki kararda da (27.06.2000 tarih ve 00-24/255-138 sayılı *Maya* ve 17.07.2000 tarih ve 00-26/291-161 sayılı *Gazete* kararları), bu şekilde bir karineye başvurmamıştır.

<sup>78</sup> Oligopolistik bağımlılık, bilinçli bir paralelliktir (conscious parallelism); hatta iktisat yazınında “gizli anlaşma-tacit collusion” olarak adlandırılmaktadır. “Oligopolistik bağımlılık” açıklamasının kabul edilmesi gerektiği düşünüldüğünde, yasaklanan davranışlar, “bilinçli paralellikler” değil, “anlaşma-uyumlu eylem neticesinde ortaya çıkan paralellikler”dir.

7. Bu aşamada soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, “rekabete duyarlı bilgi değişimi” konusunda yaptıkları savunmalar değerlendirilmelidir.

6500 Bu çerçevede öncelikle belirtilmesi gereken, bir teşebbüste yapılan yerinde incelemede bulunan rakiplere ait bilgilerin, piyasadaki araştırmalarla elde edilebileceği (örneğin, alıcılara duyurulmuş fiyatlar, mevzuat gereğince yayımlanmış veriler) tespit edilmişse, bunların zaten delil olarak kullanılmadığıdır. Buna karşılık, yapılan yerinde incelemelerde, “...’nın verdiği-...’dan alınan bilgiler” gibi ifadelerin yer aldığı belgeler bulunmuştur. Nitekim soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin çoğunluğu, savunmalarında, “rekabete duyarlı bilgi değişimi” yapıldığını ikrar etmiştir. Örnek olarak aşağıdaki savunmalara yer verilebilir:

6510 Ercan-Bozüyük Seramik’in savunmasında, *“şirketler arasındaki görüşme ve yazışmalar, seramik piyasasının homojen, şeffaf, uzun dönemli bir pazar ve oligopolistik yapısından kaynaklanmaktadır. Rakip firmalarla, piyasadaki faaliyetler ve genel işleyiş hakkında iletişimde ve bilgi alışverişinde bulunulması, satış koşullarında ve satış fiyatlarında firmaların uyumlu eylemde bulduklarına dair bir delil ve gerekçe olarak gösterilemez”* ifadesi yer almaktadır.

Graniser’in savunmasında, *“yapılan sektör toplantıları, şirketler arası görüşme ve yazışmalar, seramik sektörünün homojen, şeffaf ve oligopol bir piyasa olmasından kaynaklanmaktadır. Sektördeki firmaların birbirleri ile iletişimde bulunması, bilgi alışverişinde bulunması ve toplantılar düzenlenmesi bir uyumlu eylem göstergesi olarak nitelendirilemez”* ifadesi yer almaktadır.

6520 Kaleseramik ve Kalevit Roca’nın savunmasında, *“sektör mensubu elbette, maliyet, fiyat, kalite, pazar konularını konuşacaklardır”* ifadesi yer almaktadır.

6530 Toprak Seniteri ve Toprak Seramik’in savunmasında, *“sektörde bilgi alışverişi bulunduğu iddiası gerçekse de soruşturma belgelerinde görüleceği üzere bu bilgi akışı diğer firmaların tarafımızın herhangi bir talebi olmaksızın fiat ve diğer bilgileri müvekkil şirketlere göndermesi şeklinde gerçekleşmiştir. 32 adet üreticinin bulunduğu seramik sektöründe yaşanan yoğun rekabet beraberinde ister istemez rakip üretici ve satıcıların satış fiyatlarının ve satış koşullarının bilinmesi zorunluluğunu getirmektedir. Tüm üretici şirketlerin piyasa rekabetini korumak amacıyla, rakip firmaların fiyat ve diğer bilgilerini öğrenmeye çalıştığı doğrudur. Fakat müvekkil şirketlerin bu amacı gerçekleştirmek yönünde hukuk kuralları dışında herhangi bir davranışı bulunmamıştır. Tam aksine sektörde bulunan diğer firmalar müvekkil firmaların hiçbir istemi bulunmamasına rağmen kendi fiyat listelerini müvekkil şirkete göndermişlerdir”* ifadesi yer almaktadır.

Umpaş ve Yurtbay Seramik’in savunmasında, *“Soruşturma Heyeti’nin tespit ettiği üzere fiyat, arz miktarı, navlun, vb konular konuşulmasına rağmen bunların hiçbiri Umpaş/Yurtbay tarafından uygulanmamıştır”* ifadesi yer almaktadır.

6540 Yüksel Seramik’in savunmasında ise, *“Toprak Pazarlama Genel Müdürünün raportörlere vermiş olduğu cevaplar son derece doğrudur. Bilgi alışverişi yapılması normal”* ifadesi yer almaktadır.

Konu hakkında söylenmesi gereken diğer bir husus ise, teşebbüslerin varlığını ikrar ettiği, buna karşılık önemsizleştirmeye çalıştığı rekabete duyarlı bilgi değişimini



6550 AB uygulamasında yasaklayan birçok karar bulunduğu; ABD’de ise, bilgi değişiminin, *per se* ihlal teşkil eden eylemler bakımından önemli bir delil teşkil ettiği. Her iki hukukda da, anlaşmaların uygulanabilmesinin bundan sapanların tespitine bağlı olduğu görüşünden hareketle, teşebbüsler arasındaki ticari sır niteliğindeki bilgilerin değişimi, üst bir anlaşmanın delili olarak kabul edilmektedir. Çoğu davada anlaşmayı ortaya koyan açık deliller bulmanın imkansızlığı düşünüldüğünde, bu yaklaşımın ispat yükünü azaltıcı olduğu açıktır<sup>79</sup>. Nitekim soruşturmada elde edilen bulgular da bu yaklaşımın haklılığını ortaya koymaktadır. Örneğin 06.11.1995 ve 16.03.2002 tarihli toplantılara ilişkin belgeler, uzlaşmaya varılması ile uzlaşmadan sapanların tespiti ve cezalandırılması sürecinde bilgi değişiminin rolünü; dolayısıyla da üst bir anlaşmanın delili olarak kabul edilme gerekçesini açıkça ortaya koymaktadır<sup>80</sup>.

6560 Son olarak Ercan-Bozüyük Seramik’in savunmasındaki, *“tarafımıza gönderilen delillerin incelenmesinde, rakip üreticiler arasında pazarın özellikle fiyatlar bakımından belirsizliklerini yok etmeye yönelik uyumlu eylem olarak kabul edilebilecek doğrudan ya da dolaylı bir iletişime rastlanılmamıştır”* ifadesinde karşılığını bulan ATAD’ın *Sugar* kararından hareketle anlaşma ve uyumlu eylem konusunda yapılan değerlendirmelerin de, rekabete duyarlı bilgi değişimine ilişkin savunmaları kabul edilemez kıldığı belirtilmelidir.

8. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin, “oligopolistik bağımlılık” konusunda yaptıkları savunmalar da değerlendirilmelidir.

6570 Kurul, “oligopolistik bağımlılık” savunmasını kabul etmektedir. Buna karşılık, yukardaki gibi koordinasyonu gösteren açık belgelerin varlığında, “oligopolistik bağımlılık” savunması kabul edilemez; aksine, teşebbüslerin “oligopolistik bağımlılık” esaslı savunmalarında yer alan, *“aynı hammadde ve girdiler kullanılarak üretilen benzer ürünlerin benzer fiyatlar taşıması kadar doğal bir netice yoktur”, “sektördeki ürünlerin tamamen homojen olması, üretim girdilerinin benzerliği, üretim masraflarının büyük özellikle aynılığı dikkate alınarak benzer fiyatların olmasının doğal olması”, “firmaların aynı ürün tarzını imal etmeleri nedeniyle ürünlerinin maliyet yapılarında benzerlikler vardır. Bu nedenle yaşanan enflasyonun ürün maliyetlerine getirdiği yükler firmalar tarafından benzer oranlarda hissedilmekte, ekonomik kurallar ve piyasa şartları gereği de firmalar bu yükleri karşılayabilmek için birbirlerine yakın zamanlarda, yakın oranlarda zamlar yapmaktadırlar. Zam oranlarının paralelliği dahi son derece rasyoneldir zira, ülkede yaşanan enflasyon oranının, coğrafi pazar olarak tüm Türkiye’nin kabul edildiği bir sektörde faaliyet gösteren tüm firmaların maliyet unsurlarına aynı oranda etki etmesi son derece doğaldır”* şeklindeki ifadeler, pazarın uzlaşmaya müsait olduğunu ve paralel hareketlerin gerçekleştiğini ikrar niteliği ile, anlaşma-uyumlu eylem kavramı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi hakkındaki açıklamalar da göz önünde bulundurularak, diğer savunmaların çürütülmesinde kullanılabilecek bir delil haline gelir. Bu noktada belirtilmesi gereken bir husus, “oligopolistik bağımlılık savunması yapabilmek için, bir teşebbüsün fiyat artırımının ardından diğerlerinin takibi konusunda anlaşılması<sup>81</sup>” uygulamasının bu soruşturma

<sup>79</sup> KUHN ve VIVES, s.104-105; STEVENS, D. (1995), “Covert Collusion and Conscious Parallelism in Oligopolistic Markets: A Comparison of E.C. and U.S. Competition Law”, *Yearbook of European Law*, 15, s.70-71

<sup>80</sup> Bu noktada, Eczacıbaşı Grubu’nun savunmasında yer alan, *“bilgi alışverişi şeklinde cereyan eden bu toplantıların bir kartel kararı imiş gibi değerlendirilebilmesi için bu kartelin bir denetim organının olması, kararların uygulanmasının bir kontrol ve müeyyideye bağlanması ve bilfiil bunların hayata geçmesi şarttır. Oligopolistik pazarlarda, aktörlerin davranışlarının kartel ile karıştırılması Rekabet Hukukunda çok bilinen bir yanıştır”* ifadesinin, kararda yer verilen bu tür belgeler ışığında, ihlalin ikrarı niteliği taşıdığı da belirtilmelidir.

<sup>81</sup> SOAMES, 1996, s.24.

6590 bakımından da geçerli olduğudur. Örneğin 06.11.1995 tarihli toplantıya ilişkin belgeler, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un yürürlükte olduğu ama Rekabet Kurumu teşkilatının oluşmadığı bir dönemde bu nitelikte bir anlaşmanın yapıldığını ortaya koymaktadır. Bu belgeler çerçevesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın savunmasında yer alan, *"zamların birbirine yakın tarihlerde olması hayatın mutad akışının doğal sonucudur. Bilakis, aksi olsaydı, sinsî bir mutabakatın varlığına inanılabilirdi: Müşterek hareket izlenimini önlemek için kasıtlı tarih farklılıkları yaratıldığı asıl o takdirde düşünülebilir, değil midir?"* ifadesi özel bir anlam kazanmaktadır.

6600 **9.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, "soruşturma konusu iddiaların piyasadaki etkilerinin incelenmediği; incelenseydi, Türkiye gibi iç tüketim miktarından fazlasını üreten ve üretim maliyeti daima yükselen bir memlekette toplantılardaki konuşmaların dertleşmeden ibaret kaldığının, istense bile, üreticilerin fiyatı yükseltmek, üretimi kısmak vb. eylemleri gerçekleştirmelerinin olanaksız olduğunun görülebileceği; dolayısıyla, seramik kaplama ve vitrifiye ürünlerinde reel bir fiyat artışının gerçekleşmediği, iç piyasa fiyatlarının İtalya, İspanya gibi ülkelerdeki seramik üreticilerinin fiyatlarına yaklaşmadığı, şirket karlarının sürekli düştüğü, bunun sonucunda da pek çok fabrikanın kapanma veya iflas aşamasına geldiği" belirtilmiştir.

6610 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde, *"belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemlerin hukuka aykırı ve yasak olduğu"* düzenlenmiştir. 4054 sayılı Kanun'un 14 ve 15 inci maddesindeki yetkilerle elde edilen bilgi ve belgeler, rekabeti sınırlama amacını ve rekabetin kısıtlanması etkisi doğurabilecek niteliği ispatlamaya yeterli olmasına rağmen, Karar'daki analizlerle rekabeti kısıtlayıcı etkiler de ortaya konulmuştur. Hemen belirtmek gerekir ki, başta fiyat olmak üzere analizler, bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilen fiyat listelerine, yerinde incelemelerde bulunan belgelere (şirket içi yazışmalar, alıcılara gönderilen faks mesajları gibi) ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayanmaktadır. Ancak bu analizlerde, *"genel müdürlük, satış müdürlüğü ve satış pazarlama birimlerinin değişmiş olması; geçmiş satış sirkülerlerinin saklanmaması vb"* nedenlerle eksik hatta bazı durumlarda yanlış-yanıltıcı bilgi verildiğinden eksiklikler olabilmektedir. Keza fiyatlardan farklılaşmaların, teşebbüs yetkililerinin yine tutanağa geçen ifadelerinde yer aldığı üzere, bağlantılı satış, fiyat değişikliğinin ardından alıcılara belli bir dönem için eski fiyattan mal verilmesi gibi nedenleri olabilmektedir. Bütün bunlar, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesindeki amaç ve potansiyel etkiye ilişkin düzenlemeyi daha da önemli hale getirmektedir.

6630 Son olarak, satım fiyatı ve şartları, arz miktarı ve benzeri pazar unsurlarının yine pazar koşulları içinde oluşması gerektiği hatırlatılmalıdır. Varlığı ikrar edilen toplantı, görüşme, yazışmalar neticesinde oluşan sonuç, teşebbüslerin iddia ettiği gibi olsa bile-ki kararda bunun aksi ortaya konulmuştur- 4054 sayılı Kanun kapsamındadır. Kaldı ki teşebbüsler, herhangi bir etki doğurmayacağını iddia etmelerine rağmen, neden Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelip de bazı dönemlerde haftada bir olacak sıklıkta toplandıklarını ve bu toplantılarda, satım fiyatı ve şartları, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı gibi konuları görüştiklerini açıklayamamaktadır. Açıklanamayan diğer bir husus ise, iddia edilen kötü pazar

6640 koşullarına rağmen, piyasaya girişlerin ve kapasite artışlarının devam etmesidir. Bütün bunlar da yapılan savunmaların inandırıcılığını ortadan kaldırmaktadır.

**10.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “sektördeki firmaların üretim süreçlerinde Sıvılaştırılmış Petrol Gazı-Liquified Petroleum Gas [LPG] ya da doğal gaz kullandığı; LPG ile doğal gaz arasındaki fiyat farkının sektörde haksız rekabet yaratarak anlaşma yapılmasını olanaksız kıldığı; bazı dönemlerde yoğunlaşan sektör toplantılarının sebebinin ise doğal gazın fiyatından kaynaklanan haksız rekabete çare bulmak olduğu” belirtilmiştir.

6650 “Türk Seramik Sektöründe LPG Kullanan Fabrika Sahip ve Yöneticileri”nin, “Sayın Başbakanımız R.Tayyip Erdoğan’a Açık Mektup” başlığı ile 15.12.2003 tarihli Türkiye genelinde yayımlanan bir günlük gazeteye verdiği ilanda, “*sektörün bir kısmı doğal gaz ile üretim yaparken bir kısmı LPG ile üretim yapmaktadır. Doğal gaz ile üretim yapan seramik üreticileri 1000 CAL için 34.800 TL. öderken, LPG ile üretim yapan bizler ise 1000 CAL için 124.500 TL. ödemekteyiz. Görüldüğü gibi, aynı amaç için kullanılan bu iki ürün arasındaki fiyat farkı %365’dir. LPG ile üretim yapan firmaların m2’deki maliyet farkı bugün için 2.311.000 TL’dir*” ifadesi yer almaktadır. Teşebbüsler, “1999’dan itibaren LPG fiyatlarının doğal gaza nazaran arttığını; sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin bu artış neticesinde oluşan kayıplarını gidermeye yönelik yasaların<sup>82</sup> ise, zararları tamamen gidermekten ve sektördeki rekabeti, eskiye dönüş şeklinde karşılamaktan uzak kaldığını” belirtmektedir. Bu bilgiler, esasen, rekabeti kısıtlayıcı etkilerin ortaya konulmasında çok önemli hatta tek başına yeterlidir. Şöyle ki, LPG kullanan firmalara 2001 yılı Mayıs ayından itibaren verilen desteğin yetersiz olarak nitelendirildiği göz önünde bulundurulduğunda; pazardaki satım fiyatı ve şartlarının, maliyet dezavantajına sahip, etkin olmayan teşebbüslerin yaşamasına imkan veren rekabet üstü fiyat olduğu söylenebilir.

6670 Belirtilmesi gereken diğer bir husus ise, LPG – doğal gaz, ihracat ve sektörün sorunlarına ilişkin toplantılara<sup>83</sup>, uyumlu eylem iddiası için kullanılacak niteliklerine rağmen, Soruşturma Raporu’nda ve Karar’da yer verilmemiştir.

**11.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “Türkiye’deki krizlerin sektörü olumsuz etkilediği, bu nedenle, yapılanların kartellerdeki gibi haksız çıkar sağlamaya değil yaşam mücadelesine yönelik olduğu; kaldı ki, örneğin Alman mevzuatında ‘kriz karteli’ şeklinde bir kavram bulunduğu, dolayısıyla teşebbüslerin bu olağanüstü

<sup>82</sup> 13.06.2001’de kabul edilen 4680 sayılı Üretimini Likit Petrol Gazı ile Yapan Üreticilerin Zararlarının Karşılanması Hakkında Kanun’un 1 inci maddesinde, “1.5.2001 ile 31.12.2001 tarihleri arasında üretimlerini likit petrol gazı ile yapan karo seramik, vitrifiye sağlık gereçleri ve porselen sofraya eşyası üreticileri ile bu üretim tesislerine likit petrol gazı kullanarak elektrik sağlamak amacıyla kurulan kojeneratör sistemli otoproduktör tesislerin, yukarıda belirtilen sanayi üretimlerinden kendi üretimlerinde kullandıkları elektrik üretimi için kullandıkları likit petrol gazının maliyeti ile aynı üretimin doğal gaz ile yapılmış olması halinde hesaplanacak maliyet arasındaki farkın %70’i Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır. Bu Kanun gereğince yapılacak ödemelerin toplam tutarı seksen trilyon lirayı geçemez...1.5.2001 tarihinden sonra bu Kanun kapsamında üretime başlayan firmalar bu hükümlerden yararlanamazlar” düzenlemesi yapılmıştır. 2002 Mali Yılı Bütçe Kanunu’nun 61/g fıkrası ile, 4680 sayılı Kanun’daki “31.12.2001” tarihi, “30.6.2002” şeklinde değiştirilmiştir. “30.6.2002” tarihi ise, 26.12.2002’de kabul edilen 4776 sayılı Yasa’nın 6/g maddesi ile “31.3.2003” olarak değiştirilmiştir; “ancak yapılacak ödemelerin 31.12.2002 tarihine kadarki kullanımları kapsayacağı ve tutarının 15 trilyon lirayı geçmeyeceği” de hükme bağlanmıştır.

<sup>83</sup> Karardaki bazı belgelerde yer alan bu konulara ilişkin ifadelerin çıkarılmamasının sebebi ise, belgenin bütünlüğünü bozmamak, bu sayede teşebbüslerin savunma hakkını zedelemeyerek sağlıklı bir sonuca ulaşabilmesini sağlamaktır.

dönemlerdeki faaliyetlerinin yaşam mücadelesi şeklinde kabul edilip, hoşgörülmesi gerektiği” belirtilmiştir.

6680 Bu savunmaya ilişkin değerlendirme, ABD ve AB uygulamalarından da yararlanarak yapılabilir. ABD’de “kriz karteli” savunması kabul edilmemektedir. AB’de ise, bu savunmanın kabulü çok çok istisnaidir ve sıkı kurallara tabidir. Şöyleki; anlaşma, aşırı kapasitenin azaltılmasına yönelik olmalı; beraberinde, fiyat tespiti ve kota anlaşması yapılmamalıdır. En önemlisi ise, teşebbüslerin kamu otoritelerinden habersiz, bireysel tedbirlere başvurmasına kesinlikle izin verilmemektedir<sup>84</sup>. Somut olayda önde gelenlerine yer verdiğimiz bu koşulların hiçbiri mevcut değildir.

6690 Kaldı ki 4054 sayılı Kanun’un 3 üncü maddesinde, “Rekabet” tanımı, “mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış” şeklinde yapılmıştır. Kanun’un Genel Gereğesi’nde ise, “Genel olarak piyasa ekonomilerinde rekabet; kar, satış miktarı ve pazar payı gibi belirli iktisadi hedeflere ulaşmak amacıyla ekonomik birimler arasında ortaya çıkan bir yarış veya karşıtlık şeklindeki ilişkiler süreci olarak tanımlanmaktadır. Rekabet, firmaları verimli olmaya, kaliteli ve düşük bedelle daha fazla ürün ve hizmet sunmaya yönelten çok önemli bir süreçtir. Rekabetin egemen olduğu bir piyasa ekonomisinde fiyat ve kar göstergeleri müdahalelerden uzak olarak belirlenir. Firmaların bağımsız karar verebilmeleri ile ülkenin kısıtlı kaynakları verimli bir şekilde kullanılmaya başlanır ve böylece tüketicinin de refah düzeyi yükselir” denilmektedir.

6700 Bu çerçevede, Ege Grubu’nun savunmasında yer alan, “hem sektördeki tüm teşebbüsler, hem münferiden Ege Seramik/Ege Vitrikiye hakkında geçerli olan gerçek şudur:...Sektörde birbirini piyasa dışında bırakmayı istemeyen ama doğru rekabet etmeyi öğrenmeyi hedeflemiş firmalar sayesinde doğruluk ve dürüstlük yaygınlaşmış, başarılı olma mücadelesi sınır ötesi piyasalara taşınmış, başarısız olma riski ile her firma kendi ilkeleriyle mücadele etmiştir. Başarısız olma riskinin önceden belirlenemediği durumlarda, seramik piyasasına riski hesaplama yeteneğinden yoksun kişiler girdiğinde ve beklentilerinin dışında şartlar ile karşılaşıldığında ise, ticari hayatın içinde kalabilmek için rekabet hukuku ilkeleriyle bağdaşmayan yollara başvurulduğu gözlemlenmiştir” ifadesi ile Efes Seramik’in savunmasında yer alan, “yapılan toplantıların amacı ciddi zor durumda bulunan sektörde ne tür girişimlerde bulunabilir ve bu zorluk sebebi ile tüketicilerin hakim duruma geçmeleri karşısında hangi çözüm yolları bulunabilir konularında düşünce ve fikir alışverişinde bulunmaktır” ifadesi, özel bir anlam kazanmaktadır.

6710

**12.** Bazı teşebbüslerin savunmalarında, “pazar paylarının düşük olduğu; dolayısıyla güçlü kuruluşların yer aldığı piyasada 4054 sayılı Kanun’u ihlal edebilecek güçlerinin bulunmadığı” iddia edilmiştir.

6720 Bu savunmayı yapan teşebbüslerden bazılarının pazar paylarını hesaplarken, kendi iç satışlarının sektördeki toplam kapasiteye oranını esas aldığı; piyasa paylarını bu şekilde düşük göstererek Kurul’u yanıltmak istediği saptanmıştır. Kaldı ki 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinde, doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti kısıtlama amacını taşıyan teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemlerin de yasaklandığı belirtilmelidir. En önemlisi ise, geniş katılımlı sektör toplantılarında varılan uzlaşmanın yarattığı kümülatif etkidir. Son olarak, Ege Seramik’in 14.01.1999 tarihli toplantıya ilişkin savunmasında yer alan, “toplantıya katılan firma temsilcileri

<sup>84</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. GREEN, N. ve A. ROBERTSON (1997), *Commercial Agreements and Competition Law Practice and Procedure in the UK and EC*, Second Edition, Kluwer Law International, London, U.K.

6730 *büyük olarak adlandırılan firmaların (Toprak, Ege, Çanakkale, Eczacıbaşı) anlaşması olsa dahi bu anlaşmalara uyacaklarından emin olmadıklarını ifade etmişlerdir. Burada anlaşılın odur ki sektörde lider, hakim bir tek firma ya da büyükler grubu yoktur, bu büyükler zaten kendi aralarında da anlaşma yapsalar uymamaktadırlar ve küçükler kendi aralarında anlaşma yapma yoluna daha çok gitmekte ve anlaşmanın şartlarına uyma fikrine daha sıcak bakmaktadırlar. Her şekilde anlaşma yapmak yasak olmakla birlikte bu durumdan küçüklerin pazar dışına atılmaya çalışılmadığı, onların da en az büyükler kadar güçlü oldukları aşikardır” ifadesine yer verilmelidir.*

6740 **13.** Seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüsler, savunmalarında, “nakliye bedelinin alıcılara ödetilmesinin, ekonomik ve rasyonel nedenlere dayandığını, bu uygulamanın başlaması için alıcıların da talebinin bulunduğunu” ifade etmiş; keza, soruşturma raporundaki başlangıç zamanına ilişkin tespitlere itiraz etmiştir.

Fiyat tespiti, pazar paylaşımı vb. anlaşmalar, kuşkusuz, ilgili teşebbüsler bakımından ekonomik ve rasyoneldir. Ancak bunlar 4054 sayılı Yasa'nın 4 üncü maddesi çerçevesinde hukuka aykırı ve yasaktır. Aynı durum “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi” başlığı altındaki hususlardan yalnızca biri olan “nakliye bedelinin alıcılara ödetilmesi”ne ilişkin uzlaşma için de geçerlidir.

6750 Uygulamanın başlaması konusunda alıcıların da talebinin bulunduğu savunması, Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren alıcılarla, farklı tarihlerde yapılan ve yukarıda yer verilen görüşmeler çerçevesinde kabul edilemez.

Uygulamanın başlangıç zamanına ilişkin tespitler ise, bilgi isteme yazılarına cevaben Kurumumuza gönderilenlere, yerinde incelemelerde bulunan belgelere (şirket içi yazışmalar, alıcılara gönderilen faks mesajları gibi) ve teşebbüs yetkililerinin tutanağa geçen ifadelerine dayanmaktadır.

6760 **14.** Yine seramik kaplama malzemeleri pazarında faaliyet gösteren bazı teşebbüsler, savunmalarında, “belgelerde yer alan kotaların üzerinde üretim yaptıklarını” ifade etmiştir.

Bu savunmaya ilişkin olarak öncelikle söylenmesi gereken, yapılan anlaşmalarda esasen üretimin değil, yurt içi satış miktarlarının belirlendiğidir. Hemen belirtmek gerekir ki, üretim ve satış miktarına ilişkin anlaşmaların etkilerinin gösterilmesi, bilgilerin kaynağı yine ilgili teşebbüsler olduğundan, çok zordur. Bu çerçevede, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde, doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşma ve uyumlu eylemlerin de yasaklandığı hatırlatılmalıdır.

6770 **15.** İlgili teşebbüsler, “Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun'un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası”na ilişkin olarak yapılan değerlendirmelerde de, Kanun'a aykırılıklar bulunduğunu ileri sürmüştür.

Bu bölümde ihlalin bulunduğu sonucuna erişilirken, aşağıdaki üç unsurdan en az ikisinde delil niteliği taşıyan ifadelerin varlığı aranmıştır:

- 1) Sözleşme,
- 2) Teşebbüs yetkililerinin ifadesi,
- 3) Alıcıların ifadesi.

Dolayısıyla konuya ilişkin değerlendirmelerde mevzuata aykırılığın bulunmadığı açıktır.

6780 **16.** Son olarak, teşebbüslerin, “para cezası verilirken ilgili pazarın esas teşkil etmesi; bu çerçevede özellikle yurt içi cironun baz alınması” yönündeki savunmaları değerlendirilmelidir.

6790 Bu savunmaya ilişkin olarak öncelikle 4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesinde, savunmalardaki istem yönünde bir düzenlemenin yer almadığı söylenmelidir. İkinci olarak, ilgili mevzuat gereği düzenlenen gelir tablolarının söz konusu talebi gerçekleştirmeye müsait olmadığı belirtilmelidir. Dolayısıyla, mezkur istemin kabulü, özellikle alt ürün gruplarının ya da bölgesel nitelikli piyasa tanımlarının yapıldığı dosyalarda, resmi makamlarca onaylanan bir gayri safi gelir rakamı üzerinden hareket edilmesini engelleyecektir. Kaldı ki, mevzuat gereği düzenlenen gelir tablolarının savunmalardaki talebi karşılamaya müsait olmayan yapısı, bu soruşturmada olduğu üzere, teşebbüslerin gelir tablolarında esas alınmasını istediği “Yurt İçi Satışlar” kaleminin, Kurul’un baz aldığı “Net Satışlar” kaleminden daha yüksek olması sonucunu da ortaya çıkarabilmektedir. Bütün bu açıklamalar çerçevesinde, önceki kararlarda benimsenen yaklaşımdan farklılaşma yaratacak yukardaki savunmanın kabulüne imkan görülmemiştir.

## J. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

6800 **J.1. SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN’UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI**

6810 Delil ve tespitler seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığını göstermektedir. Unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin tamamı, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. Bu çerçevede, Kaleseramik, Seramiksın, Tamsa ve Umpaş’ın, Altın Çini, Anatolia, Eczacıbaşı Karo, Ege Seramik, Ercan-Bozüyük Seramik, Graniser, Hitit, Granist, Kütahya Seramik, Pera, Seranit, Söğütse, Termal, Toprak Seniteri-Toprak Seramik, Uşak Seramik, Efes Seramik, Yurtbay Seramik ve Yüksel Seramik ile birlikte, seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; dolayısıyla aynı Yasa’nın 16 ncı maddesinin 2 nci fıkrası uyarınca para cezası uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

6820 4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesinin 4 üncü fıkrasında getirilen düzenleme şu şekildedir:

*“Kurul, para cezasına karar verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır.”*

Seramik kaplama malzemeleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği düşünülen teşebbüslerin **kasıtlarının varlığını** gösteren belgeler şunlardır:

- 6830 1. Toprak Grubu'nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgedeki "Rekabet Yasası" ifadesi.
2. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 ve 13.10.1998 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.
3. Sersa Yönetim Kurulu'nun 08.12.1998, Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.
- 6840 4. Rekabet Kurumu'ndan, Ege, Kale, Kütahya ve Toprak grupları ile Söğüt Seramik ve Uşak Seramik'e gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya ve bu talebe ilişkin olarak Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarının verdiği yanıtlara, "Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun'un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası" başlıklı bölümde değinilmiştir.

6850 Söğüt Seramik ise söz konusu yazı üzerine 15.12.1998 tarihli yazı ile Söğüt Pazarlama A.Ş., Onurcan İnşaat A.Ş., Lemeks Ltd. Şti., Ergören Madencilik Sanayi ve Tic. Ltd. Şti., San Marco Ceramics Pty Ltd ve NW Audek OY ile yapılmış 6 adet sözleşme göndermiştir. Bu yazıya Rekabet Kurumu'ndan 29.01.1999'da, "Kurumumuz kayıtlarına 15.12.1998 tarih ve 3980 sayıyla giren muafiyet ve menfi tespit bildiriminizin değerlendirme kapsamına alınabilmesi için 1997/2 No'lu Tebliğ hükümleri uyarınca istenilen belgelerden bildiriminizde eksikliği tespit edilen (Form-1)'in doldurularak ivedilikle aşağıda yazılı Kurumumuz adresine gönderilmesi gerekmektedir" şeklinde özetlenebilecek bir taleple cevap verilmiş; ancak herhangi bir yanıt alınamamıştır.

Uşak Seramik'den Rekabet Kurumu'na gönderilen 16.12.1998 tarihli cevapta ise şu ifadeler yer almaktadır:

- 6860 "İlgi: a) 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun.  
b) 11.11.1997 Tarih ve 1997/6 sayılı Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşturulmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 Sayılı Kanun'dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ.  
c) 09.12.1998/65-002516 sayılı yazınız.

6870 Kurulunuz'un İlgi (a)'daki yasal düzenleme çerçevesinde ilan etmiş olduğu İlgi (b)'deki tebliğ uyarınca ve İlgi (c)'deki yazınıza istinaden yapılan açıklamadır; Şirketimizin gerek 05.11.1997 tarihinden önce ve gerekse de bu tarihten sonra 4054 sayılı yasanın 4. Maddesinde anılan yasaklar dahilinde ya da İlgideki Tebliğin 2. ve 3. maddesindeki bildirim gerektirecek bir anlaşma ya da uyumlu eylemi mevcut değildir. Bilgilerinize arz ederiz."

5. Tamsa'da yapılan yerinde incelemede bulunan 18.10.2001 tarihli Seramik Kaplama Malzemesi Üreticileri Sektör Toplantısı'na ilişkin notlardaki "Kartelleşmeler yasadışı..." ifadesi.

6. 09.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Serkap'ın düzenlemiş olduğu sektörel toplantılarda yukarıda ifade ettiğiniz sektörel sorunlar haricinde ne gibi hususlar görüşülmektedir ve bu konuda eklemek istediğiniz başkaca hususlar mevcut mudur?" sorusuna, Ege Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Serkap Yönetim

6880 Kurulu Başkanı Adnan Polat'ın, "*Serkap toplantılarında bahsetmiş olduğum hususlar dışında sizin inceleme alanınıza girebilecek seramik üreticileri arasında fiyat birlikteliği ve kapasitenin kontrol edilmesi gibi konular görüşülmemektedir. Serkap'ın sektörel toplantılarında ihracata yönelik sorunlar görüşülebilmektedir*" cevabı.

Seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden anlaşma ve uyumlu eylemin temel unsurları arasında yer alan "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi" ile "arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı", açık-per se rekabet ihlalidir. Bu durum **kusurun ağırlığını** göstermektedir.

6890 **Muhtemel zararın ağırlığına** ilişkin olarak ise aşağıdaki belgelere yer verilmelidir:

7. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "nakliye maliyeti"ne ilişkin soruya, Ege Grubu yetkili satıcısı, "*...Nakliyenin tarafımızca ödenmesi maliyetlere %2-5 oranında yansımaktadır*" cevabını vermiştir.

8. 18.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Nakliyeti sizin ödemenizin maliyetlere yansımaları ne şekilde oldu?" sorusuna, Yüksel Seramik bayisi, "*Yaklaşık %6-7 arasında nakliyenin bizim tarafımızdan ödenmesi maliyetlerimize de yansımıştır...*" cevabını vermiştir.

6900

9. 19.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seranit'ten yapmış olduğunuz alımlarda hangi tarihten bu yana nakliye bedellerini siz ödüyorsunuz? Nakliye bedellerinin alıcılar tarafından ödenmesi hususunda seramik kaplama üreticileri arasında bir anlaşma yapıldığını düşünüyor musunuz? Söz konusu üreticiler arasında fiyat anlaşmalarının var olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna, Seranit yetkili satıcısı, "*Seranit 2001 yılının Kasım ayından beri nakliye bedellerini bizden tahsil etmektedir. Diğer üreticilerde aynı zamanlarda bu uygulamaya başladılar, bir iki ay fark eder sadece. Örneğin Ege Seramik 2002 Ocak ayında bu uygulamaya başladı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda üreticilerin anlaştığı konusunda duyulumum vardır. Nakliye birim maliyetlerimize %3,5-%4 ek yük getirdi. Nakliye konusunda tepkiliyiz. Ancak tüm üreticiler aynı uygulama içerisinde olduğu için yapacağımız bir şey yoktur. 2002 yılının Haziran ayında üreticilerin bir fiyat tespiti anlaşması yaptığı şeklinde duyulumum vardır*" cevabını vermiştir.

6910

10. 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Seramik kaplama üreticileri arasında nakliyenin alıcılara ödetilmesi konusunda bir anlaşma yapıldığına ilişkin duyulumunuz mevcut mudur?" sorusuna, Toprak Grubu yetkili satıcısı, "*1 Nisan 2001'de Eczacıbaşı, Toprak Seramik ve Kale Seramik arasında nakliye konusunda bir anlaşma yapıldığını duydum. Toprak Seramik'in satış elemanları bize bunu kendileri ifade ettiler. Biz daha sonra Eczacıbaşı ve Kale Seramik'e sorarak böyle bir olayı teyid ettirdik. Nakliyeden dolayı maliyetlerimiz %4 arttı. Nakliyeden dolayı özellikle küçük bayilerin zorlandığı olmuştur. Nakliyenin alıcılara ödetilmesine önce Eczacıbaşı Seramik geçmiştir*" cevabını vermiştir.

6920

11. 20.12.2002 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen "Aldığınız ürünlerde nakliye size mi ait?" sorusuna, Granist bayisi, "*Granist'in ürünlerinde nakliye alıcıya aittir. Granist 2002 yılının 4. ayından itibaren nakliyeyi alıcıya yüklemiştir. Nakliye %3 oranında maliyetlerimizi artırdı. Nakliyenin alıcılara ödetilmesi küçük bayileri zor duruma düşürmüştür*" cevabını vermiştir.



6930

12. 02.01.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “Bozüyük Seramik ve Ercan Seramik teşebbüslerinin satışını yaptıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedelleri hangi tarafça karşılanmaktadır?” sorusuna, Ercan-Bozüyük Seramik Genel Müdürü Mustafa İça, “2001 Yılı Haziran ayından itibaren bu şirketlerin sattıkları seramik kaplama ürünlerinin nakliye bedeli alıcılar tarafından karşılanmaktadır. Nakliye bedelinin alıcılar tarafından ödenmesi maliyetlerimizde %1-3 arasında azaltma yaratmıştır” cevabını vermiştir.

6940

13. 04.07.2003 tarihinde raportörler tarafından yöneltilen “nakliye maliyeti”ne ilişkin soruya, Ege Grubu bayisi, “...Nakliye nihai ürün fiyatını %3 oranında etkilemektedir...” cevabını vermiştir.

Yukarıdaki belgeler, yalnızca nakliyenin kimin tarafından ödeneceği konusunda bir anlaşma yapılmış olsaydı bile, bunun tüketicilerin alım maliyetine %2-7 arasında ek yük getireceğini göstermektedir. İlgili olayda ihlalin çok daha kapsamlı olduğu ve uzun bir döneme yayıldığı göz önünde bulundurulduğunda, zararın ağırlığı da ortaya çıkmaktadır.

6950

Bu açıklamalar çerçevesinde ve raportörlerin görüşü de göz önünde bulundurularak;

- Kaleseramik’e %2,
- Seramiksan, Tamsa ve Umpaş’a %1,

oranında para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

## J.2. SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ PAZARINDA YATAY ANLAŞMA VE UYUMLU EYLEMLER YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN’UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI

6960

Delil ve tespitler, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden tek bir anlaşma ve uyumlu eylemin varlığını göstermektedir. Unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan bu anlaşma ve uyumlu eyleme, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kalevit Roca, Kütahya Vitrikiye, Serel ve Toprak Seramik, farklı dönemlerle de olsa iştirak etmiştir. Bu çerçevede, Kalevit Roca’nın, Çanakçılar, Eczacıbaşı Yapı, Ege Vitrikiye, Kütahya Vitrikiye, Serel ve Toprak Seramik ile birlikte, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği; buna karşılık, Duravit ile Kılınç Vitrikiye’nin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiasını ispatlamaya yeterli delil olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

6970

4054 sayılı Kanun’un 16 ncı maddesinin 4 üncü fıkrasında getirilen düzenleme çerçevesinde, seramik sağlık gereçleri pazarında yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiği düşünülen teşebbüslerin **kasıtlarının varlığını** gösteren belgeler şunlardır:

6980

1. Toprak Grubu’nda bulunan 26.12.1994 tarihli belgedeki “Rekabet Yasası” ifadesi.

2. Sersa Yönetim Kurulu'nun 06.08.1998 ve 13.10.1998 tarihli toplantılarına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.

3. Sersa Yönetim Kurulu'nun 08.12.1998, Serkap Yönetim Kurulu'nun 12.01.1999 tarihli toplantısına ilişkin olarak Karar Defteri'nde yer alan ifadeler.

4. Rekabet Kurumu'ndan, Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarına gönderilen 09.12.1998 tarihli yazıya ve bu talebe ilişkin olarak Ege, Kale, Kütahya ve Toprak gruplarının verdiği yanıtlara, "Dikey Kısıtlamalar Yoluyla 4054 Sayılı Kanun'un 4 üncü Maddesinin İhlal Edildiği İddiası" başlıklı bölümde değinilmiştir.

6990

Seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden anlaşma ve uyumlu eylemin temel unsurları arasında yer alan "satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi", açık-per se rekabet ihlalidir. Bu durum **kusurun ağırlığını** göstermektedir.

İlgili olayda ihlalin kapsamlı oluşu ve uzun bir döneme yayılışı göz önünde bulundurulduğunda, **zararın ağırlığı** da ortaya çıkmaktadır.

7000

Bu açıklamalar çerçevesinde ve raportörlerin görüşü de göz önünde bulundurularak; Kalevit Roca'ya binde 3 oranında para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

### **J.3. DİKEY KISITLAMALAR YOLUYLA 4054 SAYILI KANUN'UN 4 ÜNCÜ MADDESİNİN İHLAL EDİLDİĞİ İDDİASI**

4054 sayılı Kanun'un 4 ve 5 inci maddeleri, 5 inci madde ile verilen yetkiye dayanılarak çıkarılan 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" ve bu Tebliğ'e ilişkin "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne Yönelik Kılavuz" çerçevesinde, Kaleseramik ve Kalevit Roca'nın 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediği sonucuna ulaşılmıştır.

7010

### **K. SONUÇ**

Önaraştırma ve soruşturmaya ait tüm savunma, ek savunma, sözlü savunma tutanakları, sözlü savunma toplantısının ses kayıtlarının yazılı açılımı, raporlar, Danıştay'ın iptal kararları, tüm dosya münderecatında yer alan bilgi ve belgeler incelenerek, 2.11.2006 tarihinde yapılan ilk oylama ve 4054 sayılı Kanun'un 51. maddesi uyarınca 3.11.2006 tarihinde yapılan ikinci oylama sonucunda;

7020

**K.1.1.** Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.'nin, Altın Çini ve Seramik Sanayii A.Ş., Anatolia Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Bozüyük Seramik Sanayii Ticaret A.Ş., Ercan Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş./Ercan Seramik Sanayi Turizm ve Ticaret Ltd. Şti., Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Hitit Seramik San. ve Tic. A.Ş., İstanbul Seramik San. ve Tic. A.Ş., Kütahya Porselen Sanayi A.Ş., Pera Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Seranit Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İth.İhr.A.Ş., Uşak Seramik Sanayii A.Ş., Yıldız Yapı Malzemeleri Depolama Dağıtım San.Tic. Ltd.Şti. ve Yüksel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile birlikte, seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994'den başlayıp devam eden ve unsurları,

7030

“satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, OYBİRLİĞİ ile,

7040 **K.1.2.** Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş.’nin, Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş., Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Toprak Saniteri ve Turizm İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş., Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş. ve Yurtbay Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş. ile birlikte, seramik kaplama malzemeleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden ve unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü-pazar paylaşımı ve rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN’ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

**K.1.3.** Bu nedenle;

- 7050
- 2001 yılı net satışlarının %2’si oranında olmak üzere, Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş.’ye 2.914.122,45 -YTL,
  - 2001 yılı net satışlarının %1’i oranında olmak üzere;
  - Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye 188.475,28 -YTL,
  - Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye 129.446,43-YTL,
  - Umpaş Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.’ye 161.590,56 -YTL,

idari para cezası verilmesine, Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN’ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

7060 **K.2.1.** Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.’nin, Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Ege Vitrifiye Sağlık Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Serel Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Toprak Seramik ve Gıda San. ve Tic. A.Ş. ile birlikte, seramik sağlık gereçleri pazarında 14.12.1994’den başlayıp devam eden ve unsurları, “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi ile rekabete duyarlı bilgi değişimi” olan yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesini ihlal ettiğine, Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN’ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

**K.2.2.** Bu nedenle;

- 7070
- 2001 yılı net satışlarının takdiren %0,3’ü oranında olmak üzere, Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.’ye 32.611,19 -YTL,

idari para cezası verilmesine, OYBİRLİĞİ ile,

**K.3.1.** Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş. ve Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.’nin 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinde yasaklanan alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellediğine, Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN’ın karşı oyu ile, OYÇOKLUĞU ile,

7080 **K.3.2.** Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş. ve Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.’ye, alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirildiğinden, ayrı bir para

cezası verilmesi gerekmediğine, Kurul Üyeleri Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ ve Süreyya ÇAKIN'ın karşı oyları ile, OYÇOKLUĞU ile,

**K.4.** 5388 sayılı Kanun'un 2 nci maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, bu konuda karar verilmesine yer olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

7090 **K.5.** 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9 uncu maddesi uyarınca, ilgili teşebbüslere bildirilmesine, OYBİRLİĞİ ile,

karar verilmiştir.

**KARŞI OY GEREKÇESİ**  
**(3.11.2006 tarihli ve 06-80/1034-299 sayılı Kurul Kararı)**

Kararın 3.2 maddesindeki çoğunluk görüşüne aşağıdaki gerekçelerle katılmıyorum:

Çoğunluk görüşü, dikey ilişki niteliğindeki engellenmenin, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlali kapsamında değerlendirilmiş olması sebebiyle, ayrı bir ceza verilmesi gerekmediği yönündedir.

İlgili teşebbüsler, dikey niteliğinde bir tartışma bulunmayan anlaşmalar yoluyla alıcıların kendi satış fiyatlarını belirleme serbestisini engelleme eyleminde bulunmuşlardır. Kurul Kararı zaten bunu tespit ve teyit etmiştir. Bu eylemlerin bağımsız bir ihlal olarak değerlendirilmesi gerektiği ve gerekiyorsa taraflarına göre ayrı bir soruşturma açılması görüşümdedir.

Alıcıların kendi satış fiyatlarını serbestçe belirleyebilmelerinin doğrudan veya dolaylı yollardan engellenerek, yeniden satış fiyatı tespitine yol açan eylemleri ihlal oluşturmaktadır. İGTOD Kararı'nda olduğu gibi, Kurul'un diğer bazı kararlarında da yeniden satış fiyatının tespiti açık bir ihlal olarak değerlendirilmiştir. Soruşturma Raporu'nda bu konuda yeterince belge ve diğer bulgular yer almaktadır. Kurul Kararı'yla dikey anlaşmalar yoluyla, alıcıların yeniden satış fiyatını belirleme serbestisinin engellendiği kabul edildikten sonra, bunun cezalandırılmamasını kararlaştırmanın hukuki dayanağı yoktur. Hal böyle iken, bu ihlalin yatay anlaşma ve uyumlu eylemler kapsamında değerlendirilmesini uygun bulmuyorum.

**Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ**  
**Kurul Üyesi**

Rekabet Kurulu'nun 03.11.2006 tarih ve 06-80/1034-299 sayılı Kararı'na

### KARŞI OY GEREKÇESİ

Seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçleri pazarlarında faaliyet gösteren soruşturulan teşebbüslerin “**Satım fiyatı ve şartlarını tespit etmek, piyasayı bölüşmek, arz miktarını kontrol etmek**” suretiyle 4054 sayılı R.K. nun 4. maddesini ihlal ettiklerinden bahisle açılan soruşturma sonucunda verilen ihlalin sübutuna ve cezalandırmaya ilişkin 03.11.2006 tarih 06-80/1034-299 sayılı Rekabet Kurulu Kararı'nın bir bölümüne aşağıda belirttiğim gerekçelerle katılmamaktayım. Şöyle ki :

A-Haklarında soruşturma açılan üretim şirketlerinden ikisinin bünyesinde buldukları şirketler grubunun aynı zamanda pazarlama şirketleri de bulunmaktadır. Bunlar ;

#### ÜRETİM ŞİRKETİ

- 1- Kaleseramik Çanakkale Kalebodur  
Seramik San.A.Ş
- 2- Kalevit Roca Saniter Seramik  
Sanayi A.Ş.

#### PAZARLAMA ŞİRKETİ

- Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.  
Kale Pazarlama Ticaret A.Ş.

Üretim Şirketlerine açılan soruşturmada; kendilerine isnat edilen Rekabet Kanunu'na aykırı fiiller;

- Satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi,
- Arz miktarının kontrolü,
- Pazar paylaşımı,
- Rekabete duyarlı bilgi değişimidir.

Görüleceği üzere satım fiyatı ve şartları, pazar paylaşımı, rekabete duyarlı bilgi değişimi, **seramik ya da sağlık gereçleri üreten şirketlerin** uğraşabilecekleri faaliyet konuları olamazlar. Nitekim soruşturmada toplanan delillerden bu işlem ve faaliyetlerin pazarlama şirketi bulunan gruplarda **pazarlama şirketleri** ve onların yöneticileri tarafından yapıldığı görülüp anlaşılmıştır.

Yukarıdaki açıklamada görüleceği üzere üretim şirketleri ile bu şirketlerin ürettiği malzemeleri pazarlayan pazarlama şirketleri birbirinden tamamen ayrı tüzel kişiliklere haiz anonim şirketlerdir.

Anonim Şirketler, Türk Ticaret Kanunu'nun 269 ila 484. maddeleri arasında düzenlenmiştir. 1982 Anayasası'nın 48. maddesi özel teşebbüsler

kurma özgürlüğünü tüm bireyler için kabul etmektedir. Medeni Kanun'un 47. maddesine göre başlı başına bir varlığı olmak üzere örgütlenmiş kişi toplulukları ve belli bir amaca yönelmiş olan bağımsız mal toplulukları, kendileri ile ilgili özel hükümler uyarınca tüzel kişilik kazanırlar. **Tüzel kişi**; belirli, ortak ve sürekli bir amacı gerçekleştirmek ve başlıbaşına bağımsız bir varlığa sahip olmak üzere örgütlenmiş; hukuk düzeni tarafından kendilerine hukuk süjesi olma niteliği tanınan kişi veya mal topluluklarıdır. Tanımdan da anlaşılacağı gibi; tüzel kişiliğin başlıca üç unsuru bulunmaktadır. Bunlar;

a-Amaç

b-Bağımsızlık

c-Örgütlenme ' dir.

Tüzel kişiliğe sahip kişi ve mal topluluklarının bağımsız bir varlığı bulunmaktadır. Bu bağımsızlık içsel ve dışsal nitelikte olmak üzere iki yönlüdür. İçsel açıdan bağımsızlık, tüzel kişiliğin kendisini oluşturan kişilerden bağımsız bir varlığının olması anlamını taşır. Dışsal bağımsız kişilik ise, tüzel kişinin 3. kişilerle bağımsız bir hukuk süjesi olarak hukuki ilişkiler kurabilmesini ifade eder. Bağımsız kişilik, hukuk düzeni tarafından kişi veya mal topluluklarına tanınan bir niteliktir. **Tüzel kişiler tıpkı bireyler gibi gerçektir.** Kendisine özgü bir iradesi olmadığından haklarını gerçek kişiler aracılığıyla kullanabilirler. Tüzel kişiler hak ve borç ehliyetine sahiptirler. Bu ehliyet tıpkı gerçek kişilerdeki gibi tüzel kişiye hak ve borçlara sahip olabilme iktidarı sağlar. Kişi, hak sahibi varlık anlamına geldiği için hak ehliyeti, kişiliğin temelini teşkil eder. Tüzel kişiler hak ehliyetini, tüzel kişilik niteliğini aldıkları anda elde eder. Medeni Kanununun 48. maddesinde vurgulandığı üzere tüzel kişiler cins, yaş, hısımlık gibi yaradılış gereği insana özgü niteliklere bağlı olanlar dışındaki bütün haklara ve borçlara ehildirler. Bir kişinin iradî davranışı ile hukuki sonuç meydana getirmesini ifade eden fiil ehliyetine tüzel kişiler de sahiptirler. Diğer bir deyişle, tüzel kişiler de tıpkı gerçek kişiler gibi kendi eylemleriyle hak sahibi olabilirler, keza borç altına girebilirler. Gerçek kişiler iradelerini bizzat kendileri açıklarken, tüzel kişiler insan olmadıklarından iradelerini organ adı verilen gerçek kişiler tarafından oluşturulmuş kurulların kararları ile ve yine gerçek kişiler tarafından açıklarlar. Hukuk normlarından anlaşılacağı üzere her bir anonim şirket birbirinden bağımsız ve ayrı tüzel kişiliklere sahip olduklarından, birinin yasalara aykırı oluşan fiillerinden dolayı bir başkasının sorumluluğunun söz konusu edilemeyeceği her türlü izahattan vareste bulunmaktadır. Müşahhas olayda; Rekabet Kanunu'na aykırı fiilleri seramik sektörünün pazarlama şirketleri gerçekleştirmiş ise bu şirketlerin sorumlu tutulması, haklarında soruşturma açılması ve ihlalin sabit görülmesi durumunda cezalandırılması gerekir. Buna ceza sorumluluğunun kişiselliği ilkesi denilmektedir.

**Ceza Sorumluluğunun Kişiselliği İlkesi**, bugün çağdaş hukuk sistemlerinin vazgeçilmezleri arasında yer almaktadır. Ceza Sorumluluğunun Kişiselliği İlkesi birbirini tamamlayan iki alt ilkedен oluşmaktadır. Bunlar; **kişinin kendi kusurlu eyleminden sorumlu olması** ile **üçüncü kişinin eyleminden sorumlu tutulamayacağı** alt ilkeleridir. Evrensel Hukuk'ta bir kusurlu ya da suç oluşturan eylemin bir kişiye isnat edilebilmesi için, diğer koşullara ek olarak iki koşulun yerine getirilmesi gerekir. Bunlardan birincisi eylemin söz konusu kişinin eseri olması, başka bir ifade ile ; kişinin hareketi ile sonuç arasında bir nedensellik bağlantısının bulunması koşuludur. İkincisi ise, bu eylemin gerçekleştirilmesinde kişinin kusurlu olmasıdır.

Yukarıda belirtilen üretim şirketleri gerek sektörlerinin gerekse içinde yer aldıkları grubun devasa şirketleridir. Nitekim ürettikleri ürünler için üretim faaliyetinden ayrı ve ihtisas gerektiren pazarlama işlemleri için pazarlama şirketlerine sahip bulunmaktadırlar. Ayrı tüzel kişiliklere haiz üretim ve pazarlama anonim şirketlerinin her birinin ayrı şahıslar tarafından oluşturulan yönetim kurulları, ayrı şahısların sorumluluk üstlendikleri genel müdürleri, denetim organları vardır. Bu şirketlerin binaları, hatta buldukları iller bile farklıdır. Bu şirketleri bir grubun bir binasının iki farklı odasında ya da katında faaliyet gösteren şirketler olarak düşünmek ve değerlendirmek mümkün değildir.

Görüleceği üzere Ahmet ile Mustafa, Ayşe ile Veli nasıl birbirinden ayrı bağımsız ve müstakil kişiliklere sahip ise hakkında soruşturma açılan Seramik Üretim Şirketleri ile o grubun Pazarlama Şirketleri birbirinden ayrı bağımsız ve müstakil kişilikler(tüzel kişilikler)dir. Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş. adlı üretim şirketi ile Kale Pazarlama Anonim Şirketi, Kalevit Roca Saniter Seramik San. ve Tic. A.Ş ile Kale A.Ş. ayrı ayrı kişilikte olan, birinin fiilinden diğerinin sorumlu tutulması mümkün bulunmayan bağımsız kişiliklerdir. Nitekim, bu hukuki gerçeğin sonucudur ki, Kale'nin, hem seramik Anonim Şirketine , hem de sağlık gereçleri Anonim Şirketine ayrı ayrı soruşturmalar açılmış ve ayrı ayrı cezalandırılmaları cihetine gidilmiştir. Aynı grubun ekonomik bütünlük arz eden ve bu olgu içerisinde değerlendirilen tek bir teşebbüsü olarak kabul edilmemişler, iki ayrı ve farklı tüzel kişilik, iki farklı teşebbüs olarak değerlendirilip cezalandırılmışlardır. Ahmet'i öldüren Mehmet ise , Ahmet'in ölümünden nasıl ki bir başka kişi olan Veli sorumlu tutulamıyor ise ve Mehmet'in yargılanması ve cezalandırılması gerekiyorsa "satım fiyatı ve şartlarını tespit, arz miktarını kontrol, pazar paylaşımı, rekabete duyarlı bilgi değişimi" gibi Rekabet Yasasına aykırı davranış ve eylemlerde bulunan pazarlama şirketleri olabileceğinden, bu olgu ve eylemlerle hiç bir ilgisi bulunmayan, bu davranış ve eylemlerin sahibi olmayan üretim şirketlerini sorumlu tutmak, haklarında soruşturma açmak ve cezalandırmak Rekabet Kanunu'na, Türk Hukuku'na ve Evrensel Hukuk'a aykırılık olacaktır.



Kurul tarafından üretim şirketleri aleyhine “satım fiyatı ve şartlarının tespit edilmesi, arz miktarının kontrolü, pazar paylaşımı, rekabete dayalı bilgi değişimi” suretiyle Rekabet Kanunu’na muhalefette buldukları iddia olunarak soruşturma açılmıştır. İhlal fiillerini ikâ edenler üretim şirketleri değil, pazarlama şirketleridir. O nedenle üretim şirketleri yönünden ihlal, suçlama subuta ermemektedir. **PAZARLAMA ŞİRKETLERİ İÇİN HERHANGİ BİR SORUŞTURMA AÇILMADIĞI İÇİN BU TEŞEBBÜSLERİN DE CEZALANDIRILMASI OLANAKSIZDIR.**

Açıkladığım nedenlerle yukarıda isimlerini belirttiğim 3 üretim şirketinin cezalandırılması 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’a aykırıdır.

B- Rekabet Kurulu Yasa’nın 16. maddesi uyarınca para cezasına hükmederken 16. maddenin 4. fıkrası uyarınca kastın varlığını, kusurun ağırlığını, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin (**Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş., Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Tamsa Fayans Seramik Üretim-Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş., Umpaş Seramik Sanayi ve Tic. A.Ş.**) pazar içindeki gücü ve ağırlığı gibi muhtemel unsurları dikkate almaktadır. Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin sektördeki özellikleri, sektörün kendi özelliği, dünya piyasalarında Türk Seramik Sektörünü ulaştırdıkları saygın konum ve sağladıkları talep, gerçekleştirdikleri ihracatlar ve Türkiye’ye sağladıkları döviz girdileri nazarı itibare alındığında para cezası oranlarının kabule göre %2 ,%1.5 ve %1 olarak saptanması ve tertibi doğru değildir, fazladır.

M.Sıraç ASLAN  
Kurul Üyesi

**Rekabet Kurulu'nun 03.11.2006 günlü 06-80/1034-299 sayılı Kararına;**

### **KARŞI OY**

Kararın, Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş. ve Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.'ne alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi, yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edilmesi kapsamında değerlendirildiğinden ayrı bir para cezası verilmesi gerekmediği yönündeki 3.2. madde hükmüne; ilgili teşebbüslere alıcıların kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi şeklindeki dikey ilişki niteliğindeki ihlal eyleminin; yatay anlaşma ve uyumlu eylemler yoluyla neden olunan 4054 sayılı Yasanın 4 üncü maddesinin ihlali eylemiyle birlikte gerçekleştiğinin tartışmasız olması, ayrı bir ihlal eyleminin varlığının soruşturma raporu ve Rekabet Kurulu kararıyla da benimsenmiş olması karşısında ceza uygulanmaması yönündeki karar hükmüne katılmıyorum.

**Süreyya ÇAKIN**  
**Kurul Üyesi**