

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2018-1-61 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 18-41/651-317
Karar Tarihi : 01.11.2018

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN, Adem BİRCAN, Mehmet AYAN,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ

B. RAPORTÖRLER: Abdullah ATEŞ, Zekeriya TURAN, Hande GÖÇMEN,
Kübra Dilara TANRIVER, Yakup GÖKALP

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : Re'sen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR : Mobilya sektöründe kullanılan boya mamulleri sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Mobilya hammaddesi olan boya malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin aralarında anlaşarak fiyat artırdığı iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Son dönemde mobilya hammaddelerinde (yonga levha, MDF (*medium density fiberboard*), sünger, boya malzemeleri), yaşanan yüksek fiyat artışları neticesinde ortaya çıkan sorunların basında sıkça yer alması, sektörde yaşanan söz konusu fiyat artışlarının, hammadde üretici ve/veya dağıtıcılarının aralarında anlaşarak ortak bir fiyat politikası belirlemesi sonucunda ortaya çıktığı iddiaları üzerine inceleme başlatılmıştır.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Raportörlerce hazırlanan 04.09.2018 tarihli ve 2018-2-41/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu Kurul'un 06.09.2018 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 18-30/526-M sayı ile dosya konusu iddialara yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca düzenlenen 24.10.2018 tarih ve 2018-1-61/ÖA sayılı rapor görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Önaraştırma Yapılanlar: Mobilya Boya Malzemeleri Sektöründe Faaliyet Gösteren Teşebbüsler

- (5) Türkiye boya sektöründe üç yüzü aşkın boya firması faaliyette bulunmaktadır. Bu firmaların bir kısmı özel bir boya grubunda, birçoğu ise farklı ürün gruplarında üretim/pazarlama faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca ahşap-mobilya boya grubunda faaliyet gösteren firma sayısı yüz civarındadır¹. Bu firmaların çoğunluğunu küçük ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. Piyasada faaliyet gösteren AkzoNobel Kemipol Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (AKZONOBEL), Aypol Solvent ve Kimya Sanayi Ticaret A.Ş. (POLCHEM), Betek Boya Kimya ve Sanayi A.Ş. (BETEK), DYO Boya Fabrikaları

¹ TMMOB, Kimya Mühendisleri Odası-Türk Boya Sanayisi Raporu
http://www.kmo.org.tr/resimler/ekler/2e64676b5be4266_ek.pdf

Sanayi ve Ticaret A.Ş. (DYO), Gökhan Boya Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (ÜNLÜ), Kayalar Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KAYALAR), İba.valresa Boya ve Kimya Sanayi Ticaret A.Ş. (İBA.VALRESA), Kubilay İnşaat ve Ticaret Ltd. Şti.nde (KUBİLAY), Ece Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ERCO) ve Polisan Kansai Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (POLİSAN) Türkiye ahşap-mobilya boya pazarının %80'ini elinde bulundurmaktadır. Piyasada en yüksek pazar payına sahip olan (.....) ve (.....)'ın pazar payı tonaj olarak her biri için yaklaşık %(.....)'dir.

- (6) Önaraştırma kapsamında BETEK, DYO, KAYALAR, İBA.VALRESA, KUBİLAY, Merbolin Boya Sanayi Ticaret A.Ş. (MERBOLİN), Kalekim Kimveyi Maddeler Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KALEKİM), Üçel Boya Pazarlama Sanayi Ticaret Ltd. Şti. (TEK BOYA), Jotun Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (JOTUN), Marshall Boya ve Vernik Sanayii A.Ş. (MARSHALL) ve POLİSAN'da yerinde inceleme gerçekleştirilmiş, AKZONOBEL, POCHEM, ERCO ve ÜNLÜ'den dosya kapsamında bazı bilgiler istenmiştir. Aşağıda pazarın %80'ine hâkim olan teşebbüsler hakkında genel bilgilere yer verilmiştir:
- (7) BETEK, iştirakleri ve ilişkili şirketleri; Filli Boya, Favori, Caparol, Alligator, Alsecco, Alpina, Expert ve sair markalar altında temel olarak; gerek su bazlı, gerekse sentetik bazlı iç cephe (plastik, silikon, tavan boyları veya astarlar) ve dış cephe (silikon, akrilik, astar) inşaat boyları, mobilya, metal ve benzeri sanayi boyları ile endüstriyel yapıştırıcılardan müteşekkil endüstriyel boylar ve yapıştırıcılar, ısı yalıtım unsurları, ısı yalıtım sıva, yapıştırıcı ve son kat kaplamaları, ısı yalıtım levhası ve benzeri ürünlerden müteşekkil dış cephe, ısı yalıtımı ve mantolama, beton katkıları, hazır harçlar, toz fayans yapıştırıcıları ve su izolasyon malzemeleri gibi inşaat malzemeleri, tiner, silikon ve yapı kimyasalları ile fırça, mala, sünger ve benzeri yardımcı ürünler üretim, satış ve pazarlaması alanında yurt içi ve yurt dışında faaliyet göstermektedirler.
- (8) DYO, Yaşar Holding kuruluşu olup, ürünlerini 40'tan fazla ülkeye pazarlamaktadır. DYO, Dewilux ve Casati markaları altında, 1.200 farklı üründe Kocaeli Dilovası ve İzmir Çiğli'de bulunan üretim tesislerinde faaliyet göstermektedir. Çiğli fabrikasında sanayi boyları, mobilya boyları ve vernikleri, oto tamir boyları, deniz boyları, toz boya, yalıtım sıvaları, polyester ve alkid; Dilovası fabrikasında inşaat boyları üretmektedir.
- (9) AKZONOBEL ahşap boyları grubu olarak 1992 yılında sanayici ölçeğindeki müşterilere, 1996 yılında ise ahşap boyları pazarının yaklaşık %70'lik kısmını oluşturan cilacı atölyelerine, küçük ve orta ölçekli mobilya imalatı yapan kuruluşlara satış yapmaya başlayan ve bu ölçekte faaliyetlerini sürdüren bir satış ve pazarlama şirkettir .
- (10) KAYALAR üretime 1976 yılında başlamış olup yaklaşık 60 ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir. Özellikle mobilya boya grubunda uzmanlaşmış olan KAYALAR'ın yıllara göre %(.....) - %(.....) oranında değişiklik gösteren pazar payı mevcuttur. Firma, yedi bölgede toplam 22 aktif (dağıtıcı, toptancı, perakende) bayi ile çalışmalarını sürdürmektedir.
- (11) POLİSAN, ağırlıklı olarak iç pazarda faaliyet gösteren, boya üretimi, pazarlama ve satışı yapan bir sanayi kuruluşudur. Japonya'nın boya üreticisi Kansai Paint ile boya sektöründe imzaladıkları ortaklık ile 2016 yılında şirketin yeni adı Polisan Kansai Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak tescil edilmiştir. POLİSAN'ın ürünlerini; inşaat (iç cephe boya, dış cephe boya, ahşap metal boya, özel amaçlı ürün, spreyc boya, yardımcı ürün), endüstriyel ürünler, deniz grubu ürünler, tutkal, mobilya grubu ürünler ve yalıtım sistemleri oluşturmaktadır.

- (12) ÜNLÜ, Gökhan Boya Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.nin boya markası olarak 1998 yılından itibaren, mobilya boya ve vernikleri, genel amaçlı sanayi boyaları, su bazlı ahşap vernik sistemleri, polyester ürünleri, sentetik reçine üretimleri, tinerler ve su bazlı inşaat boyaları üretim alanında faaliyet göstermektedir.
- (13) İBA.VALRESA, İbavalresa Boya ve Kimya San. Tic. A.Ş. ve İBAKimya San. ve Tic. A.Ş.'nin Türk ve İspanyol ortaklığı olarak 2005 yılında Ankara'da kurulmuştur. Faaliyet alanı yaş boya üretimi ve satışlarıdır. Üretilen yaş boyaların hacimce %90'ı ahşap yüzeyler için %10'u da metal yüzeyler için kullanılmaktadır. Türkiye içerisinde bayilikler aracılığı ile satış faaliyeti sürdürülmektedir. İhracat pazarında da 16 farklı ülkede distribütörü bulunmaktadır.
- (14) KUBİLAY, 1984 yılında Ankara'da aile şirketi olarak kurulmuş olup, mobilya boyası sektöründe faaliyetlerine devam etmektedir. KUBİLAY'ın pazar payı tonaj bazında tahmini %(.)'tir.
- (15) ERCO; kompozit sektörü için özel amaçlı reçine, jelkot, pigment pastalar, boya sektörü için ahşap ve metal boya sistemlerini içeren 2000'den fazla ürün çeşidine sahiptir. Teşebbüsün iki adet üretim tesisi bulunmakta olup, ürünler dünyada 20'den fazla ülkeye ihraç edilmektedir.
- (16) POLCHEM markasıyla üretim yapan Aypol Solvent ve Kimya San. Tic. A.Ş. ve Gökay Boya ve Kimya San. Tic. Ltd. Şti. grup şirketleri mobilya boya, vernik, tiner imalatı yapmakta, İstanbul-Tuzla Kimya Sanayicileri Organize Sanayi Bölgesinde üretimlerini sürdürmektedirler.
- (17) Dosya kapsamında yerinde inceleme yapılan MERBOLİN ve KALEKİM'in boya sektöründe faaliyet gösterdikleri, fakat mobilya sektörü için boya üretim ve satış faaliyetleri bulunmadığı tespit edilmiştir.
- (18) Diğer taraftan MARSHALL, sadece sınırlı sayıda tiner ve iç ve dış cepheler için dekoratif boya ve ahşap bakım ürünleri alanında faaliyette bulunmaktadır. Keza TEK BOYA'nın da benzer şekilde sadece dekoratif boya grubunda yer alan yat verniği üretiminde faal olduğu tespit edilmiştir.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (19) Mobilya sektöründe kullanılan ahşap boyalar, her tür ahşap eşyaya ve parke, kapı, doğrama gibi inşaat malzemelerine, fabrikada ya da atölyelerde boyanarak takılan ahşap prefabrik ekipmana uygulanan boyalardır. İnşaatların ahşap kısımlarına yerinde uygulanan boyalar ise bu sınıfta nitelendirilmemekte, inşaat boyaları olarak sınıflandırılmaktadırlar.
- (20) 2015 yılında Türkiye'de sanayi boya grubu toplam boya sektörünün %38'ini oluştururken, sanayi grubunun altında yer alan ve mobilya sektöründe kullanılan boya alt grubunun tonaj olarak toplam boya sektörünün içindeki payı %12,4'tür².
- (21) Mobilya sektöründe kullanılan boya malzemeleri de kullanıldıkları alanlara göre alt gruplara ayrılmaktadır. Ahşaba uygulanan ürünler temelde şeffaf ve pigmentli opak olarak ikiye ayrılmaktadır. Şeffaf sistemler ağacın veya kaplananın doğallığını bozmadan, ahşabın damarlarının görülmesini sağlamak amacıyla kullanılan vernik grubudur. Diğer bir deyişle verniklere, boyanın pigment içermeyen, örtücü olmayan şeffaf hali de denilebilir. Pigment opak sistemler ise ahşabın üzerine direkt örtücü

² Dünyada ve Türkiye'de Boya ve Hammadde Sektörünün Son Durumu- BOSAD-2015

olarak kullanılan ve istenildiğinde renklendirilebilen boya grubudur. Vernik ve boya ürün gruplarının uygulanması esnasında inceltmesi, ürünün yüzeye doğru şekilde uygulanması için kullanılan ve yine mobilya kategorisinde yer alan uçucu özelliğe sahip diğer bir grup ise tiner grubunu oluşturmaktadır.

- (22) Her bir ürün grubu da kimyasal özelliklerinden dolayı solvent sistem açısından selülozik, poliüretan, akrilik, polyester ve su bazlı sistemler olarak farklılaşabilmektedir. Ürün gruplarında ortaya çıkan bu kimyasal farklılıklar kalite ve teknik tercihler sonucu oluşmaktadır. Örneğin tinerler, incelttikleri boyaya göre selülozik, poliüretan, akrilik, sentetik gibi isimler alırlar. Boya ve vernikler de kullanılan reçine cinsine ve kuruma sürelerine göre yine selülozik, poliüretan, akrilik, su bazlı, ultraviyole (UV) kürlenmeli gibi farklılaşabilmektedir. Selülozik ürünler tek komponentli, içerdikleri nitroselüloz sebebi ile çok hızlı kuruma özelliklerine sahip olup, fiziksel ve kimyasal dayanımları düşük, parlaklık kaybı ve sararma eğilimleri yüksektir. Poliüretan ve akrilik ürünler iki komponentli olup bu ürünlerin fiziksel ve kimyasal dayanımları çok yüksek, parlaklık kaybı ve sararma eğilimleri daha düşüktür. Çizilme direnci oldukça yüksek olan akrilik, özellikle ahşabın natürel görüntüsünün korunması istenilen açık gözenekli uygulamalarda kullanılmaktadır. Polyester ürünler ise doldurma gücü çok yüksek olduğu için vernik, beyaz son katlar öncesi dolgu amaçlı, sert ve parlak bir yüzey verdiği için de son kat olarak kullanılırlar. Ancak üç komponentli olması, karışım ömrünün kısa ve uygulamanın güç olması gibi dezavantajları bulunan polyesterin, kolay zımparalanma ve üzerine tatbik edilecek son kat boya ve verniklere çok düzgün bir yüzey verme özelliği bulunmaktadır.
- (23) Boyalar ve vernikler; astar, sonkat, renklendirici gibi kullanım amacına göre de farklılaşmaktadır. Astarlar ahşap yüzeyine, pürüzlerden arındırmak, boya emilimini en aza indirmek, son uygulanacak boyanın dayanıklılığını artırmak amacıyla uygulanmaktadır. Sonkat boyalar ve vernikler ise istenilen parlaklık aralıklarına göre parlak, mat, ipekmat olarak farklılaşabilmektedir.
- (24) Ayrıca ahşabın doğal görünümünü bozmadan farklı tonlarda verniklenmesini sağlamak amacıyla kullanılan ahşap renklendiriciler de mobilya boya sektöründe yer alan bir diğer boya grubunu oluşturmaktadır. Ahşap renklendiriciler kullanım yüzeylerine (zemin gibi), kimyasal özelliklerine ve uygulama şekillerine göre (patina, vernik renklendirici³ gibi) farklı şekilde ürün gruplarına ayrılmaktadır.
- (25) Aşağıdaki tabloda dosya kapsamında incelenen teşebbüslerin üretiminde ve/veya satışında bulunan ürün gruplarına yer verilmiştir:

Tablo:1-Mobilya Boyaları Alt Grubu

Mobilya Boyaları			
Astarlar ve Sonkat Boyalar Grubu	Dolgular ve Sonkat Vernikler Grubu	Ahşap Renklendiriciler Grubu	Tinerler Grubu
Poliüretan	Poliüretan	Selülozik	Retarder
Selülozik	Selülozik	Sentetik	UV
Akrilik	Akrilik	Zemin Renklendirici	Özel Amaçlı
Su Bazlı	Su Bazlı	Vernik Renklendirici	Poliüretan
UV	UV	Patina	Selülozik
Polyester			Akrilik
			Sentetik

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler.

³ Patina ham ahşaba pamuklu bez benzeri ile uygulanırken, vernik renklendiriciler verniğin içine karıştırılıp uygulanmaktadır.

- (26) Sektörde faaliyet gösteren firmalar sadece bir grupta uzmanlaşabilmekle birlikte, sektörde birçok ürün grubunu üreten, pazarlayan firmalar da mevcuttur. Örneğin yukarıda tabloda yer verilen mobilya boyaları alt grubunda yer alan ürünleri üreten firmalar arasında, mobilya boya grubunda yer almayan fakat özellikle mobilyaların metal kısımlarında kullanılan dekoratif boyalar kategorisinde bulunan ahşap-metal boya ve astarlarını üretenler de mevcuttur. Dosya kapsamının mobilya hammadde olan boya malzemeleri içermesi nedeniyle, mobilyaların metal aksamında kullanılan ahşap-metal boya ve astarları grubunun da incelenmesi gerekmektedir.
- (27) Bununla birlikte büyük fabrikalarda yüksek teknoloji kullanılarak, yüksek ısı yöntemlerle MDF, sunta gibi mobilya mamullerinin yüzeyine uygulanan düz renkli ya da ahşap görümlü boya grubu; üreticilerinin, kullanıcılarının, uygulama yönteminin farklı ve bu boya grubunun MDF, sunta, ahşap plakaların hammadde girdisi olmasından dolayı dosya kapsamında ele alınmamıştır.
- (28) Görüldüğü üzere mobilya sektöründe kullanılan boya grupları; (1) astarlar ve sonkat boyalar grubu, (2) dolgular ve sonkat vernikler grubu, (3) ahşap renklendiriciler grubu, (4) tinerler grubu ve (5) ahşap-metal boyalar grubu olarak sınıflandırılabilir. Tüm boya gruplarının her biri farklı işlemler için kullanılmaktadır ve grupların ikame edilebilirliği bulunmamaktadır. Diğer yandan bu gruplar altında yer alan ve kimyasal yapılarına göre (poliüretan, selülozik, akrilik vs.) farklılaşan tüm ürünler kendi aralarında kullanım kolaylığı, ekonomiklik, dayanıklılık, insan sağlığına olan etkileri gibi özellikler bakımından farklılaşsa da, sınırlı da olsa birbirlerinin yerine ikame olarak kullanılabilir. (29) Pazardaki oyuncuların söz konusu ürün gruplarının birçoğunda aynı anda faal oldukları dikkate alındığında, ilgili ürün pazarının tüm bu pazarları kapsayacak şekilde mobilya sektöründe kullanılan boya malzemeleri olarak tanımlanabilmesi mümkün olsa da mevcut dosya bağlamında, ilgili ürün pazarının yukarıda belirtilen alternatiflerden herhangi birinin temel alınarak belirlenmesinin, dosyada ulaşılan sonuçlar üzerinde etkisi olmadığından, kesin bir ilgili ürün pazarı tanımı yapılmamıştır.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (30) Dosya kapsamında yer alan bilgi ve belgelerden, mobilya sektöründe kullanılan boya malzemelerinin tüm Türkiye'de satışının yapıldığı ve ülke genelindeki rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin farklılıklar olmadığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, mevcut dosya bağlamında yapılabilecek alternatif coğrafi pazar tanımları ulaşılabilecek sonuçları değiştirmeyeceğinden, kesin bir ilgili coğrafi pazar tanımı yapılmasına gerek olmadığı sonucuna varılmıştır.

I.3. Yerinde İncelemelerde ve Görüşmelerde Elde Edilen Bilgiler

- (31) Öneri kapsamında BETEK, JOTUN, KALEKİM, KAYALAR, MARSHALL, POLİSAN, MERBOLİN, DYO, İBA.VALRESA, TEK BOYA ve KUBİLAY'da yerinde inceleme yapılmıştır. Dosya ile ilgilendirilen belgelere aşağıda yer verilmiştir.

I.3.1. Betek Boya Kimya ve Sanayi A.Ş. (BETEK)

- (32) 10.09.2018 tarihinde (.....) tarafından ilgililere gönderilen "2017-18 ürün grupları fiyat alım analizleri hk." konu başlıklı e-postada şu tablo yer almaktadır:

	Kök	İskonto-1	İskonto-2	Prim
(.....)	(.....)	(.....)		(.....)
(.....)	(.....)	(.....)		
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)		(.....)
(.....)	(.....)	(.....)		(.....)

- (33) 19 Eylül 2018 tarihinde (.....) tarafından (.....),(.....) ve (.....)'a gönderilen “RE: BETEK Board Meeting - 11. September 2018 ” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

“ ...

2.1 Rekabet

Karşılaştırma yapıldığında (.....) ve (.....) daha kötü olmakla birlikte (bkz. Paragraf 2.2'nin sonundaki açıklama), (.....)'daki durum çok farklı görünüyor. (.....)'nin girişi borcu sıfırladı ki şu an bu (.....) için çok iyi. Buna ek olarak, (.....), Haziran 2019'da çok büyük bir boya fabrikasını bitirecek. Türkiye'den ihracat da öngörüldüğü için fabrika stratejik olarak büyük. Yıllık (.....) ton yıllık kapasite ile teorik olarak Türkiye'nin tüm talebi karşılanabilir. Bu (.....)'ın önümüzdeki birkaç hafta ve aylar boyunca mümkün olan her yerde pazarı satın alacağı anlamına geliyor. Mali durumu nedeniyle (.....) daha iyi koşullar sunabilir. (.....)'da hala para kazanacak, çünkü “finansal maliyetler” yok ((.....) 08/2018 yaklaşık (.....) milyon TL, ayrıca bkz. Madde 3). Bu da sonuç olarak, (.....)'in hakim olan konumunun giderek daha fazla tehlikeye girdiği anlamına geliyor. Bu nedenle, satış sürecini hareketlendirme konusunda yüksek bir baskı var (bakınız nokta 3.)

“ ...”

- (34) 13.09.2018 tarihine ait Ağustos-Eylül 2018 dönemini kapsayan BETEK Boya Dönemsel Bölüm Faaliyet Raporu'nda şu ifadeler yer almaktadır:

“Ağustos ayı ortasında oluşan aşırı döviz artışları nedeniyle %(.....) civarında fiyat artışları yapıldı ve vadeler (.....) güne çekildi. Buna bağlı olarak planlarımızda ciddi aksamalar oluştu. Ayrıca 1 hafta Kurban Bayramı da satışlarımızı olumsuz etkiledi. Rakiplerimiz oluşan döviz krizi sebebiyle radikal kararlar alarak Ağustos ayının yarısında fabrikalarını kapattılar. Buna göre; (.....), Eylül ayı ilk haftasına kadar fiyat belirlemede sıkıntı yaşadı ve üretim hattını durdurdu, %(.....) civarı zam yaptı. İlk aşamada vadeleri kıstılar hatta satış yapmamayı hedeflediler. (.....), Firma vadeli satışları durdurdu ve peşin dışında malzeme satmadı.”

- (35) 05.09.2018 tarihli “Batı Anadolu Bölge Müdürlüğü 2018 Yılı Ağustos Ayı Değerlendirme Raporu” başlıklı belgede aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“ ...

1. Bölgesel Çalışmalar: Alt bayi alacakları sipariş olarak girildi.

Bursa Bölge toptancımız Ağustos ayında bağlantısı biten bayilerimizden 01.11.2018 ortalamalı evrak verenlere Şubat listesi fiyatlarından ürün verilmiştir.

2.Rakip Seminer Bilgisi: Geçtiğimiz ayda bölgemizde herhangi bir seminer yapılmamıştır.

3. Rakip Satış Uygulamaları:

DYO: Ağustos ayı içerisinde bayram öncesi 30.01.2019 vadeli yeni fiyat listesi yayınladılar. % (.....) iskonto uygulamaktalar. Sene başında verilen bayi primleri devam etmektedir. Perakende bayilerin bağlantı alacaklarını çektirdiler ve yeni fiyat listesine geçtiler. Toptancılar alacağı olan bayilere eski fiyattan mal vermeye devam etmekte.

MARSHALL: Toptancılar alacağı olan bayilere eski fiyattan mal vermeye devam etmekte. Eylül başı itibariyle (.....) gün vadeli yeni fiyat listesi yayınladılar.

POLİSAN: Alacağı olan bayilere dahi yeni fiyat listesinden satış yapamaya çalışmaktalar. Firma vade uygulamalarında farklılık göstermektedir ve 15.03.2019 vade ile ürün satışı yaptığı noktalar vardır. Bazı bayiler bağlantı iptali yaptılar. Özel fiyatlı satış yaparak fiyat farkını azaltmaya çalışmaktalar.

JOTUN: Bağlantısı olan bayiler % (.....) arası prim alıyor vade (.....) gün fatura tarihi Projede (.....) gün vadeli fiyatlar verilmektedir. Projede ilave % (.....) veya % (.....) ilave iskonto veriyorlar.

4. Rakiplerin Yaptığı Önemli Aksiyonlar: Firmalar piyasa şartlarından dolayı aksiyon yapmamaktadırlar.

5. Pazarlama Beklentileri: Bayi içi iç cephe ve dış cephe stok renk kartelası ihtiyacı vardır...”

- (36) 23.01.2015-27.01.2015 tarihleri arasında BETEK çalışanları (.....),(.....) ile (.....) arasında gerçekleşen yazışmalarda yer alan “Re: il: Dyo” konu başlıklı e-postalarda şu ifadeler yer almaktadır:

23.01.2015 - (.....) > (.....)

“(.....)

Dyo kampanya sirkülerini geri topluyor, bugün tüm müdürleri İzmir de Altinyunus otelde toplantıya çağırmış Diye bir bilgi ulaştı.

Saygılarımla,”

23.01.2015 - (.....) > (.....)

Anlamı?

23.01.2015 - (.....) > (.....)

“Sanıyorum öncelikle vadede revizyon yapacaklar ama ortak noktalarımızdan bilgiler gelmeye de başladı. “Bekleyin iyi fiyatla yeniden bağlantıya geleceğiz” dedikleri noktalar var. Dünkü ECB kararları ile dövizde oluşabilecek gevşeme potansiyelini de değerlendirerek fiyat revizyonuna gidebilirler. Biz özellikle DYO ile ortak noktalarda biraz daha gaza basma kararı aldık.”

23.01.2015 - (.....) > (.....)

“Doğru karar dyo bayilerine öncelik”

27.01.2015 - (.....) > (.....)

“Merhaba arkadaşlar

Dyo dan haber var mı İyİ akşamlar”

I.3.2. Kayalar Kimya San. ve Tic. A.Ş. (KAYALAR)

- (37) 09.08.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'e gönderilen "Fiyat politika değişikliği" konu başlıklı e-postada şu hususlara yer verilmiştir:

"(.....),

Seni bu konu için aramıştım. Dövizdeki dalgalanmaların daha ne kadar süreceği belli değil. Bu belirsiz süreçte de TL ile satışlarımızdan zarar etmeye artık dayanamıyoruz.

Bu yüzden satış şeklimizi değiştirme kararları alıyoruz. Maalesef Kıbrıs'a da bu değişikliği yapmamız lazım.

Bu yüzden dövizli çalışmaya başlamak zorundayız. Ben arkadaşlara USD fiyat listesi hazırlamaları için talimat veriyorum. Elimizden geldiğince makul bir liste çıkartmaya çalışacağım."

- (38) 10.04.2018-11.04.2018 tarihlerinde (.....) ile (.....) arasında gerçekleşen yazışmalarda yer alan "Betek Boya Mobilya ve Sanayi Boyaları" konu başlıklı e-postalarda aşağıdaki hususlara yer verilmiştir:

10.04.2018 - (.....) > (.....)

"Merhaba (.....) Bey,

(.....) boya Mobilya boyaları 2017 yılı içerisinde (.....) ton ve (.....) TL ciro yapmıştır. Bölümde toplam (.....) kişi çalışıyor. Yapılanma aşağıdaki gibidir.

yönetici	Sekreteri	Teknik Satış	satış	Pazarlama
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Sanayi Boyaları ise 2017 de (.....) ton ve (.....) TL ciro yapmıştır. Bölümde toplam (.....) kişi çalışıyor ve yapılanma aşağıdaki gibidir.

yönetici	Sekreteri	Direkt Satış	satış	Pazarlama
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Bu iki bölüme hizmet veren kalite kontrol ve Üretim birimleri de İnşaat bünyesinden farklı birimlerdir. Satın alma, Planlama, finans, kurumsal iletişim, IT, Lojistik, Çevre Yönetimi, Bakım Onarım ve İK birimleri ortak kullanılan birimleri oluşturmaktadır.

Yapılan ciro tonaj oranlarına bakıldığında birim fiyatın çok düşük olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bu fiyat ile satılabilecek ürünlere bakıldığında dolgu ve tiner satışının yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

Basit bir hesap yapıldığında bu iki bölümde; esas faaliyet karında pozitif durumda olsalar bile, EBİTDA değerinde negatif olacağı ve dolayısıyla Net Karın negatif olacağı kanısındayım."

11.04.2018 - (.....) > (.....)

"Yurt dışı dahil mi Saygılarımla Tolga Kayalar"

- (39) 29.11.2017 tarihinde (.....),(.....),(.....) ve (.....) arasında gerçekleşen yazışmaların içerisinde yer alan "PIYASA KAYBIMIZ HAKKINDA" konu başlıklı e-postalarda aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

29.11.2017 - (.....) > (.....)

"Piyasada ki fiyat istikrarsızlığından dolayı ve kayalar kimyanın agresif satış politikalarından dolayı hergeçen gün piyasada kan kaybediyoruz. Niğde ve Sivas piyasamızı (.....) Kahramanmaraş (.....) Kayseri piyasası da her geçen gün (.....) ve diğer markalara kaymaktadır. Biz eski aldığımız fiyatları baz alarak belirlediğimiz fiyatlarda dahi fiyat olarak diğer markaların çok üzerinde kalırken (.....) şu anki verdiği fiyatlardan ürün satmamız neredeyse imkansız. Piyasa kaybettikten sonra gelecek fiyatında bir önemi kalmıyor. 2018 yılı için de politikalar bu şekilde devam edecek se piyasada genç olarak var olacağımızı zannetmiyoruz. İyi çalışmalar."

29.11.20017- (.....)

"Kim bu"

29.11.2017 - (.....) > (.....)

"Konuşuyorum devamlı piyasaların ve ekonominin gidişatını anlatıyorum"

- (40) 12.07.2018 tarihinde (.....) tarafından Kayalar Kimya çalışanlarına gönderilen "piyasa hareketleri" konulu e-postalarda şu hususlara yer verilmiştir:

12.07.2018 - (.....) > (.....)

"Selam arkadaşlar

Bu oynak piyasada bölgenizdeki rakiplerde davranış şekli ve fiyatlandırma nasıl gün içi bilgi bekliyorum İyi çalışmalar."

12.07.2018 - (.....) > (.....)

"(.....) bey merhaba; Bölgemizde düşük sezon da olduğumuz için piyasa daha durgun. Hareketli sezon da projeler için bütün firmalar genel olarak daha agresif davranmakta. (.....) Mayıs ayında çıkarmış olduğu liste üzerinden maksimum (.....) ay vadeli şartlarla satış yapıyor. 602-1000 P.Ü. Astar EKRU rengi ürünü (.....) TL'den satıyorlar. (.....) takım ürün getirilmiş. Ürünün rengi açık kreme yakın. Muhtemelen özel bir proje için üretilerek ellerinde kalan malzemeler olabilir. (.....) bayi bölge de en agresif satış yapan nokta. Sene başında yıllık bağlantısını yaptığı için elinde bulunan ürünlerin fiyatları çok uygun. 555 P.Ü. astarı (.....) TL'ye kadar sattıkları noktalar mevcut. Fakat vade konusunda çok esneklik göstermemeye çalışıyorlar. (.....) uzun vadeli çalışmaya devam ediyor. Çek ve senet ile her türlü vade de malzeme veriyorlar. Yaptıkları tahsilat vadelerine göre değişken fiyatlarla çalışıyorlar. (.....) genel olarak bizim kullanıcılarımıza karşı agresif. Bizim fiyatlarımızın her zaman %(.....) altında kalarak fiyat veriyorlar. Vadeli satışta çek ve senet ile (.....) gün çalışıyorlar. Piyasa genelinde her firma kendi kullanıcılarını kaybetmemek adına geçişlerde daha esnek davranıyor. Fiyat ve vadeleri birden değil, kısmi olarak uygulamaya alıyorlar. (.....) boya da fiyat geçişlerinde bu tarzda hareket ediyor. Bizim kullanıcılarımız da (.....) ve (.....) doğrudan sürekli olarak takipteler. Müşterilerimize sürekli fiyat teklifleri veriyorlar. Güncel şartlarda (.....) uygun fiyatlarından dolayı tüm firmaların kullanıcılarına zaman zaman ürün satışı yapabiliyor. Tüm firmalar riskleri azaltma yönünde güvenmedikleri noktalarda dikkatli davranmayı tercih ediyorlar. En çok riskli görünen noktalara (.....) ve (.....) tarafından malzeme veriliyor. Bilginize. Saygılarımla"

13.07.2018 - (.....) > (.....)

"Sn. (.....) Bey,

Rakip firmaların güncel davranış şekilleri aşağıdaki gibidir,

(.....): Şuan için bir zam geçişi içindeler. 01.06.2018 tarihinde distribütör %(.....) civarında bir zam uyguladılar ancak yüklü kullanıcı noktasında çıkartmış oldukları net liste üzerinde %(.....) ek iskonto yapıyorlar. 2018 Nisan ayına kadar çok uzun vade politikası izlerler iken Şuan için vadeleri 15.04.2019.

(.....): Mayıs 2018 revize liste üzerinden satışlarına devam ediyorlar. Poliüretan Astar, poliüretan ve akrilik son kat ürünlerde firma bazında değişik net fiyat seçenekleri karşılaşmaktayız. Distribütörlerinden (.....) boyanın ticari sıkıntı sebebiyle ağırlıklarını (.....) yapı üzerinden yürütüyorlar. Deklare edilen vade (.....) gün olsa da distribütörleri piyasadan bağlantı sırasında (.....) güne kadar evrak alıyor.

(.....): Şuan için piyasayı izlemeye devam ediyorlar. Mayıs ayında vadeleri 9 ay civarına çekmişlerdi ancak satışlarında düşmeler yaşadılar. Haziran ayının sonunda tekrar uzun vade politikasını devreye soktular. Bu hafta kullanıcı firma samsun hilal polyester ile 30.09.2019 ortalamalı bağlantı yaptılar. Fiyat politikaları kullanıcı firmanın yoğunluğuna ve vereceği vadelere göre değişkenlik göstermektedir.

(.....): Stabil olarak devam etmekte. Potansiyelleri olmadığı için belirli firmalar ile ikili ilişki ve vade politikası ile çalışmaya devam ediyorlar. Genel olarak sözlü bağlantı yolunu izliyorlar. Şuan için ortalama vadeleri 28.02.2019.

(.....): Bölgemizde olmadıkları için yeni yapılanma yapısını oluşturmak üzere fabrika bayiliği ve distribütör oluşturma odaklı çalışmaya devam ediyorlar. Mayıs 2018 fiyat listeleri güncel olup distribütör isk. %(.....) fabrika alt bayi %(.....) satış şartları mevcut. Fiyat politikası anlamında Şuan için piyasanın en agresif firması görüntüsündeler Güncel vadeleri Distribütör (.....) gün, fabrika alt bayi (.....) gün arası değişmektedir.

(.....): Genel olarak direk fabrikalarla çalışmayı tercih ediyorlar. Bölgemizde yok denecek seviyedeler. Güncel liste ile satış yapmaya devam ediyorlar olup 180 gün yürüyen vade ile çalışıyorlar.

(.....): Bölgemizde distribütör ve alt bayileri bulunmamaktadır.

Bilgilerinize rica ederim

Saygılarımla”

- (41) 02.08.2016 tarihinde (.....) ile (.....) arasında gerçekleşen yazışmaların içerisinde yer alan “pazar son durum hk.” konulu e-postalarda yer elen ifadeler aşağıdaki gibidir:

02.08.2016 - (.....) > (.....)

“Bedri bey merhaba,

Pazarda belirsizlik devam ediyor. Müşteriler karamsar, tahsilatlar her geçen gün daha zorlaşıyor. Yeni bir proje olmamasından şikayet ediliyor. Rakiplerde herhangi bir hareket yok

02.08.2016 - (.....) > (.....)

“Polcem”

02.08.2016 - (.....) > (.....)

“Polchem mevcut müşterilerini koruyor Bir tek kaybı yüksek cilada oldu. Saraçoğlu boyadan sonra pazar içinde en belirgin olan polchem bu sene sonuna geçen yıl yaptığı tonajı koruyacağı bekleniyor. Fiyat konusunda rekabet ihtiyacı duymadığı noktada bizim fiyatlarımızla paralel gidiyor. Rekabet ihtiyacı olduğu yerde her türlü altımızda fiyat veriyor.”

I.3.3. Marshall Boya ve Vernik Sanayii A.Ş. (MARSHALL)

- (42) 08.09.2018 tarihinde (.....) tarafından MARSHALL çalışanlarına gönderilen "Jotun boya Eylül 2018 fiyatları hk." konulu e-postalarda şu hususlara yer verilmiştir:

08.09.2018 - (.....) > MARSHALL Çalışanları

"Arkadaşlar selamlar

Ekte (.....) boya'nın Eylül ayı liste fiyatlarını bulabilirsiniz. Bu fiyatlar üzerinden %(.....) iskontoları bulunmakta. Ortalama olarak bayilerin yaklaşık %(.....) gibi ciro primleri de bulunmakta. Aldığım bilgiye göre projenin büyüklüğüne göre %(.....) olan iskontoyu %(.....) lere kadar çıkarabilmekteler. Sahada işinize yaraması dileklerle.

İyi akşamlar."

20.09.2018 - (.....) > MARSHALL Çalışanları

"... Bu değerli bilgi paylaşımı için teşekkür ediyorum.

Sahayı çok iyi bir şekilde tanımak ve fiyatlandırma stratejilerine daha da hakim olmak için, bu tip resmi bilgilerin anında benimle ve Tolga ile paylaşılmasını da rica ediyorum,

Verileri ve bilgileri öncelikle kendi içimizde değerlendirip, sonrasında iç iletişimde gereken fonksiyonlarla paylaşmamızda da fayda var.

Sizlerden ricam:

Pazarda elde ettiğiniz (özellikle resmi-yazılı) bilgileri paylaşmanız

(.....) altbody perim sistematüğini mümkün olduğunda detaylı / kırılımlı bir şekilde öğrenmeniz (%(.....) primin kınımı)

Zor geçen ve devamında da zor geçecek bir dönemde saha bilgisine hakimiyet kesinlikle rakebete karşı duruş stratejimize katkı sağlayacaktır. İyi çalışmalar,"

I.3.4. Polisan Kansai Boya Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (POLİSAN)

- (43) 14.02.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'a gönderilen "Nazar boya şahsi evrak değişimi hk." konulu e-postada aşağıdaki ifadelerle yer verilmiştir:

"... 2017 yılının son ayında mobilya grubu ürünlerimizde yaşanan sıkıntıdan dolayı (.....),(.....) boya gibi bayilerinde bayimizin (.....) TL si takılmış olup, bu bayilerinden tahsilatlarını henüz alamamıştır. Bayimiz buradan gelen açık hesabı kendi imkanları ile kapatmaktadır.

Ayrıca mevcut fiyatlarımızın rekabetçi olamayışından dolayı mobilya grubu ürünlerinin satışında ciddi sıkıntılar çekmekte olup, sahadan alacağı olan borçlarının tahsilatında son derece zorluklar yaşamaktadır. Bu durum bayimizin sahadaki alacağı tahsilatlarının da uzun vade de gelmesine sebebiyet vermektedir.

Ayrıca mobilya ve endüstriyel grup da diğer firmalar ile rekabet edememiş olmamızda bayimizin müşterilerinin diğer firmalara yönelmesini sağlamıştır. Bu durum bayimizi ve bizim bayi kayıplarına sebebiyet vermektedir.

Bahsi geçen sıkıntılardan dolayı Nazar boya 2017 yılı son aylarında bizlere vermiş olduğu (.....) vadeli (.....) TL lik şahsi evrak değişimini (.....) tarih ve (.....) TL lik müşteri evrakları ile yapmak zorunda kalmıştır.

Yapılacak olan şahsi evrak değişiminden (.....) gün için vade farkı oluşmakta olup yukarıda bahsedilen sebeplerden dolayı vade farkının çıkartılmamasını önemle rica etmekteyiz.

Onayınızı rica ederim. Saygılarımla,”

- (44) 22.01.2018-15.02.2018 tarihleri arasında (.....) arasında gerçekleştirilen “Mobilya grubu müşterilerimiz hakk.” konulu e- postalarda şu hususlara yer verilmiştir:

22.01.2018 - (.....) > (.....)

“Aşağıda bilgileri bulunan mobilya grubu bayilerimizde mevcut satış şartlarına rekabetten dolayı ocak ayına ilave verdiğimiz %(.....) iskonto desteğine sürekli olarak ihtiyacımız var, Sistem de bu bayilere sürekli olarak tanımlanması için yardımlarınızı rica ediyorum.

Saygılarımla...”

22.01.2018 - (.....) > (.....)

“Aşağıdaki konuyla ilgili yardımını rica ediyorum.”

25.01.2018 - (.....) > (.....)

“Geriye dönüş rica ediyorum.”

25.01.2018 - (.....) > (.....)

“... Maliyete göre güncelleme yapmak zorunda kalabiliyoruz. Mart ayına kadar %(.....) tanımlayalım. Maliyetlerimiz el verirse devam ettiririz”

14.02.2018 - (.....) > (.....)

“... Aşağıda ki bayimize mobilya ve endüstriyel grupta tanımladığımız ilave %(.....) iskonto'nun (.....) bey'in onayı ve bilgisi dahilinde % (.....) olarak revize edilmesini rica ederim.

BAYİ KODU	BAYİ ADI
(.....)	(.....)

14.02.2018 - (.....) > (.....)

“... 17249 Dost boyanın ilave (.....) iskontosunun (.....) olarak revize edilmesi uygun mudur ?”

15.02.2018 - (.....) > (.....)

“Uygundur”

15.02.2018 - (.....) > (.....)

“Revize edilmiştir”

- (45) 06.07.2018-09.07.2018 tarihleri arasında (.....) ile (.....) arasında gerçekleştirilen “ahşap renkl.” konulu e-postalarda aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

06.07.2018 - (.....) > (.....)

“... Ahşap renklendirici iç cephe olarak Politeks grubunu denemiş miydiniz? Ürün sorumlusu (.....). İç cephe olarak kullanımı uygun olduğunu ilettiler.”

09.07.2018 - (.....) > (.....)

“... Evet politex grubunu denedik ve şu anda da özellikle ahşap renklendirmede politex dekoratif mat ürünüyle ahşabı renklendirmekteyiz.

Fakat rakiplerde yer alan ve bu işe daha uygun olan sentetik reçine esaslı ürün daha çok tercih edilmektedir. Ekte dewilux ile ilgili teknik bilgi yer almaktadır.

Politex dekoratif ile hem renklendirme de hem de fiyatta rakiplerle rekabet edemiyoruz.

Ürünün çalışmasıyla ilgili isterseniz numune gönderebilirim. Saygılarımla”

I.3.5. İba.Valresa Boya ve Kimya Sanayi A.Ş. (İBA.VALRESA)

- (46) 28.08.2018 tarihinde (.....) tarafından İba Valresa çalışanlarına gönderilen “Ticari Bilgilendirme_28.08.2018” konulu e-postada şu hususlara yer verilmiştir:

“Satış Sorumlusu Arkadaşların Dikkatine

Yaşamış olduğumuz ekonomik gelişmeler ve bu gelişmelerin olası sonuçları nedeniyle satış koşullarımızda yaptığımız güncellemelere devam etmemiz gerekiyor. Bayram sonrası artışa devam eden döviz kuru nedeniyle artan maliyetler sonucunda önümüzdeki dönemde nakit akışında sıkıntı yaşanması çok yüksek ihtimaldedir. Bu ihtimale karşı firmamızı olumsuz sonuçlara karşı korumak, faaliyetin devamını sağlamak ve kriz ortamını kayıpsız atlatabilmek adına aşağıdaki uygulamalara geçmek zorunlu hale gelmiştir.

Konunun bayilerimize sebepleriyle aktarılarak biran önce bilgilendirilmesi konusunda yardımlarınızı rica ediyoruz.

Bir sonraki duyuruya kadar alınacak önlemler ve uygulamalar :

1. Bugün duyurulacak (28.08.2018) iskontolarla birlikte Mamül satışlarımız için vade maksimum (.....) gün, tiner satışlarımız için vade maksimum (.....) gün olacaktır.
2. Bildiğiniz gibi bayramdan önce açık hesaplı satışları durdurduğumuzu bildirmiş ve açık hesapları kapama adına tahsilatlar yapmıştık. Bugün itibarıyla açık hesaplı satışları maalesef devam ettiremeyeceğiz. Bu nedenle duyurulacak olan yeni iskontolarla birlikte sipariş tutarı kadar ödeme evrakının fabrikaya ulaşmasından sonra sevkiyat yapılabilecektir.
3. Açık hesaplı çalışmamak için yapılacak ödemelerde bayimizin kendi çeki daha sonra müşteri evrakları ile değiştirilmek üzere alınabilir. Burada bayinin kendi senedi kabul edilmeyecek, ya kendi çeki ya da müşteri evrakları ile ödeme alınacaktır.
4. Alman müşteri evraklarında senetle ödeme oranı %(.....)'yi geçmeyecektir.
5. Bayinin (.....) günden daha kısa ödeme yapmak istemesi durumunda bir aylık vade farkı dönüşü %(.....), (.....) ve (.....) aylık vade farkı dönüşleri aylık %(.....) (2 ay için %(.....) ve 3 ay için %(.....)) ve peşin ödeme için de %(.....) olacaktır.
6. Kredi kartı ile Netahsilat sisteminden yapılacak yeni sipariş ödemeleri için tek çekimde %(.....) iskonto yapılacaktır.
7. Karşılıksız evraklar (.....) gün içerisinde nakit olarak kapatılacaktır. (.....) günün sonunda kapatılmayan karşılıksız evrakların ödemesi yapılana kadar

bayimize sevkiyat durdurulacak ve (.....) günden sonra yapılacak ödemeler için aylık %(.....) gecikme faizi uygulanmak zorunda kalınacaktır.

Yukarıda belirtilen uygulamalar, bayilerimizi zora sokmak amacıyla değil, mevcut koşullara uyum sağlayabilmek adına hem şirketimizi hem de dolayısıyla bayimizi korumak amacıyla belirlenmiştir. Bayilerin kendi müşterilerine bu uygulamalara paralel satış koşulları belirlemesi kendi adına işlerini kolaylaştıracaktır.

Bu uygulamalar, mevcut ekonomik koşullar sürdüğü müddetçe uygulamada kalacak ve önümüzdeki dönemde de ekonomideki gelişmeler ışığında güncellenecektir. Mevcut durumdaki önemli konulardan biri de satış fiyatlarındaki likidite (oynaklıktır). Bu nedenle gerek görülen her durumda iskontolar ve spot fiyat listeleri haftalık olarak (artış veya düşüş yönünde) güncellenecektir. Tavsiyemiz, bayilerimizin yapacakları bağlantılarda ve verecekleri siparişlerde bu durumu göz önünde bulundurmalarıdır. Döviz kurlarına bağlı olarak, maliyetlerdeki hızlı değişimler nedeniyle müşterilerden uzun dönemli sipariş ve bağlantı alınamayacaktır.

Yukarıdaki bilgileri bayilerimizle biran önce paylaşıp önümüzdeki dönemde yapılacak satışları yukarıdaki uygulamalara göre devam ettirmemiz büyük önem taşımaktadır.

Bu zorlu süreçte; bayi ilişkilerinin devamının yanında her zaman olduğundan daha da fazla bir şekilde kullanıcı iletişimimizi geliştirmemiz, yeni kullanıcı ve mevcut kullanıcı ziyaretlerini arttırmamız, bayilerdeki mesai süresinden daha fazla kullanıcılara mesai ayırmamız, ana hedefimiz olmalıdır. Önümüzdeki dönemde mobilya boya verniklerinde yaşanacak olası talep azalmasından mümkün olduğunca az etkilenmenin en önemli yolu kullanıcıları yakın takip etmek, yeni kullanıcı müşterileri bünyemize dahil etmek ve mevcut müşterilerimizi rakip markalara kaptırmamaktır. Bütün arkadaşlarımızın iş planlarını bu yönde yapması önemlidir.

Bilgilerinize”

I.3.6. Jotun Boya Sanayi ve Ticaret A.Ş. (JOTUN)

- (47) 21.05.2018 tarihinde (.....) ile (.....) arasında gerçekleştirilen “PU fiyatları” konulu e-postalarda yer verilen ifadeler aşağıdaki şekildedir:

21.05.2018 - (.....) > (.....)

“Maliyetler böyle, diyorsunuz. Liste fiyatını artırma isteğinize itiraz edecek bir durum yok. Artıralım artırmasına da, listeyi değiştirmekle piyasa fiyatını belirlemiş olmadığımıza göre ne yapacağımızı konuşmamız lazım.

İtiraz edeceksek maliyetlere itiraz etmemiz lazım. Zira, rakiplerimizin gayet de iyi olan ürünlerinin fiyat seviyeleri malum.

En yüksek baremdeki bayimizin bile, en ucuz PU Basel alış fiyatı (.....) seviyesine gelmiş? Nasıl satmalarını bekleyeceğiz?

Eskiden tek kat renkli epokside rakiptanımızdık, şimdi değil P.Exp CF, C.HB bile rekabetçi olamıyor.

Çinkoca zengin ürünlerimiz zaten hiç yokmuş gibi davranıyoruz.

Durum sizce de oldukça kritik değil mi?”

21.05.2018 - (.....) > (.....)

“Satılma ile zaten geçen hafta görüşüm ama ne netice çıkar???

Öte yandan Engin le iki aşamalı geçiş üzerine görüşük.

Detayları size ileticek”

I.3.7. DYO Boya Fabrikaları Sanayi ve Ticaret A.Ş. (DYO)

- (48) 07.09.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'e gönderilen “Rakiplerde durum.” konulu e-postada şu hususlara yer verilmiştir:

“Bu hafta aşağıdaki bayiler ve teknik satış elemanları ile görüşüm. Polchem firması hariç diğer firmalarda işlerin durgun olduğunu söyleyebilirim.

(.....): Teknik Satış Osman ile görüşüm. İşlerinin rolantide olduğunu bağlantı dışında işlerin yürümediğini belirtti.

(.....): Yıldız boyadan Onur ile görüşüm. İşlerinin çok durgun olduğunu fiyatlardaki dalgalanmadan dolayı ürün satamadıklarını belirtti. Ayrıca bu hafta satış toplantısı yaptılar fiyatlarda ve koşullarda bir geri adım bulunmamaktadır.

(.....): İşlerinin çok iyi gitmediğini satışların durma noktasına geldiğini belirtti.

(.....): Karabağlardaki şubesinde ciddi satış yapmaktadır. Her gün bir kamyonu yakın malın sevk olduğunu belirtmektedir. Bunu sadece firma kendisi belirtmemiş rakiplerde aynı şeyi söylemektedir. Bu kriz ortamında sattıklarını toplarsa en karlı çıkacak olan kendileri olacak. Eğer tökezlerler ise iflâslarını açıklarlar.

(.....): Ender boya, durumları bizimki gibidir. Büyük firmalara satışları devam etmekte, küçük firmalar da ise temkinli gitmektedirler. Ayrıca direk müşterilerimize iskonto oranlarını farklı vermekte, yapılan zamlara göre fiyatları bize yaklaşmaktadır.

Denizli deki piyasa ise tüm firmalar için durgun, bağlantısı olanlar çalışıyor bağlantısı olmayanlar ise alim yapmamaktadır.

Karabağlar ve ege bölgesi müşteri portföyünde ise direk müşteriler hariç toplu şekilde boya alımı yapabileceklerini zannetmiyorum. Bilgilerinize iyi akşamlar.”

- 26.09.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'a gönderilen “MOBİLYA SEKTÖRÜ HK.” konulu e-postada şu hususlara yer verilmektedir:

“Holding bilgi notu istiyor Aşağıda sizden almış olduğumuz bilgiler var. Ekleme/düzeltilme yapmak istediğiniz varsa aşağıya ekleyip gönderir misiniz?

Sektörün genel durumu hakkında da bilgi verebilirsiniz. İyi çalışmalar. Saygılarımla.

Mobilya Boyaları Satışlarında:

Mobilya boyaları pazarında da aynı ekonomik sıkıntılar devam etmektedir. Mobilya boyalarında, mayıs revize listesi üzerine %(.....) Eylül başından geçerli olmak üzere ilave zam yapılmıştır. vadelerin (.....) gün aşağı çekildiği duyurulmuştur.

Ağustos ayında ürün kompozisyonda iyileşme ve zamlı fiyatlarla birlikte %(.....) lık fiyat artışı olmuştur.

Eylül ayında da mevcut durumu korumayı hedefliyoruz.”

I.4. DEĞERLENDİRME

- (49) 4054 sayılı Kanun'un 4. 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 anlaşmalar" yasaklanmış ve aynı maddenin ikinci fıkrasında ise tahdidi olmamak üzere yasaklanan hallere ilişkin örneklerle yer verilmiştir. Söz konusu fıkranın (a) bendinde, "*mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" yasaklanan hallerden sayılmıştır. İşbu dosyanın konusunu da anılan bentteki sayılan hallere uyabilecek türden uygulamalara ilişkin hususlar içermektedir.
- (50) Bu çerçevede, önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerde yapılan yerinde incelemeler neticesinde, teşebbüslerin ürünlerin satış fiyatlarını anlaşma ya da uyumlu eylem şeklindeki bir danışıklı ilişkiyle birlikte artırdıklarına işaret eder nitelikte herhangi bir delil elde edilememiştir. İncelemede teşebbüslerin rakipleriyle rekabet halinde olabilmek amacıyla ticari istihbarat ile topladıkları bilgileri şirket iç yazışmalarında analiz ettikleri, pazar stratejilerini buna göre planladıkları tespit edilmiştir. Örneğin, BETEK'te elde edilen ve şirket çalışanı (.....) tarafından (.....),(.....) ve (.....)'a gönderilen "RE: BETEK Board Meeting - 11. September 2018" başlıklı e-postada, piyasada (.....) ve (.....)'in durumunun iyi olmadığı, (.....)'in görünümünün iyi olduğu ve Haziran 2019'da çok büyük bir boya fabrikasının açılışını yapacağı, bu durumda (.....) ton yıllık kapasite ile teorik olarak Türkiye'nin tüm talebini karşılayabilecekleri, bu durumun ise (.....)'in ilerleyen dönemde her yerde pazarı satın alabileceği anlamına geleceği, bu nedenle satış sürecini hareketlendirme konusunda yüksek bir baskının olduğu ifade edilmiştir.
- (51) Yine BETEK'de elde edilen "Batı Anadolu Bölge Müdürlüğü 2018 Yılı Ağustos Ayı Değerlendirme Raporu"nda, (.....)'nun Ağustos ayı içerisinde bayram öncesi 30.01.2019 vadeli yeni fiyat listesi yayımladığı ve %(.....) iskonto uyguladığı, (.....)'in toptancılardan alacağı olan bayilere eski fiyattan mal vermeye devam ettiği ve Eylül başı itibarıyla (.....) gün vadeli yeni fiyat listesi yayımladıkları, (.....)'in alacağı olan bayilere dahi yeni fiyat listesinden satış yapmaya çalıştığı, özel fiyatlı satış yaparak fiyat farkını azaltmaya çalıştıkları şeklinde ifadelerin yer aldığı görülmektedir.
- (52) Benzer şekilde, (.....) çalışanı (.....) tarafından (.....) çalışanlarına gönderilen "piyasa hareketleri" konu başlıklı e-postada hareketli sezonlar da projeler için bütün firmaların genel olarak daha agresif davrandığı, (.....) Mayıs ayında çıkarmış olduğu liste üzerinden maksimum altı ay vadeli satış yaptığı, (.....) bölge de en agresif satış yapan firma olduğu, (.....) uzun vadeli çalışmaya devam ettiği, çek ve senet ile her türlü vade de malzeme verdiği, (.....) ise genel olarak (.....) kullanıcılarına karşı agresif olduğu ve her zaman (.....) fiyatının %(.....) altında fiyat verdikleri, piyasa genelinde her firmanın kendi kullanıcılarını kaybetmemek adına geçişlerde daha esnek davrandığı, tüm firmaların riskleri azaltma yönünde güvenmedikleri noktalarda dikkatli davranmayı tercih ettikleri belirtilmiştir. İnceleme yapılan teşebbüslerin çoğunda benzer ticari istihbarat bilgisi içeren e-postalara rastlanmaktadır.
- (53) Yine ticari istihbarat bilgisi olarak, BETEK'te elde edilen ve şirket içinde paylaşılan "2017-18 ürün grupları fiyat alım analizleri hk." konu başlıklı e-postada rakiplerin iskonto ve prim oranlarının paylaşıldığı görülmektedir. Benzer şekilde, BETEK'te "Re: il: Dyo" konu başlıklı e-postada, DYO'nun kampanya sirkülerini geri toplayıp dövizde oluşabilecek gevşeme potansiyelini de değerlendirerek fiyat revizyonuna gidebileceği hususu şirket içinde paylaşılmıştır.

- (54) (.....) elde edilen “Betek Boya Mobilya ve Sanayi Boyaları” konu başlıklı e-postalarda (.....), “piyasa hareketleri” konulu e-postalarda (.....), “pazar son durum hk.” konulu e-postalarda (.....)’da elde edilen “Rakiplerde durum.” konulu e-postada ise benzer şekilde (.....) ile ilgili rakip istihbarat bilgilerinin paylaşıldığı tespit edilmiştir.
- (55) (.....) elde edilen “Nazar boya şahsi evrak değişimi hk.” konulu e-postada, bir şirket çalışanının rekabetçi olmamaktan dolayı müşteri kayıpları yaşadıklarını, “Mobilya grubu müşterilerimiz hakk.” konulu e- postalarda rekabetten dolayı bayilere %(.....) iskonto yapıldığını ifade ettiği görülmektedir.
- (56) Sektördeki firmaların ticari istihbarat bilgilerini kullanarak rakiplerin davranışlarını takip ettikleri ve bu davranışlara göre sektörde pozisyon almaya çalıştıkları ifade edilebilir. Bu tür şirket içi yazışmalar, teşebbüslerin bağımsız davranışlarının yerine geçen pratik bir işbirliği içinde olduklarına işaret etmemektedir. Bir teşebbüsün, yürüttüğü bağımsız istihbarat çalışmaları ve bu bilgilere dayalı eylem ve işlemleri 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamına girmemektedir. Teşebbüslerden elde edilen bilgiler de bu kapsamdadır.
- (57) Mobilya boya mamullerinde meydana gelen fiyat artışları gerek mikro gerekse makro düzeydeki çeşitli faktörlerden kaynaklanabilmektedir. Üretim maliyetlerinde yaşanan değişimler, işletmelerin stratejik kararları mikro faktörler arasında yer almaktadır. Bu noktada fiyat artışlarının teşebbüslerin birlikte aldıkları kararlar sonucunda mı, yoksa genel ekonomik göstergelerdeki değişimler sonucunda mı gerçekleştiği, rekabet hukuku çerçevesinde yapılacak değerlendirmeleri etkileyebilmektedir. Bu doğrultuda aynı dönemde gerçekleşmiş fiyat artışlarının bir anlaşma sonucunda ortaya çıkması halinde bu artışlar 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında bir ihlal niteliği taşıyacaktır. Öte yandan Ankara 14. İdare Mahkemesinin 2017/384 E.,2018/287 K. sayılı kararında 23.06.2016 tarih ve 16-21/355-161 sayılı Kurul kararıyla ilgili olarak mahkeme tarafından; fiyat paralelliğinin tek başına teşebbüsler arasında uyumlu eylemin varlığı anlamına gelmeyeceği, 4054 sayılı Kanunun 4. maddesi kapsamındaki uzlaşmalar ile salt paralel davranışlar arasındaki ayırımın ilave çeşitli delillerle ortaya konulması gerektiği, buna karşın yapılan yerinde incelemelerde teşebbüsler arasında bir uyumlu eylemin varlığını gösterebilecek nitelikte bir ilişki, iletişim veya davranışın tespit edilemediği belirtilerek, salt fiyat paralelliğinin yeterli olmadığı belirtilmiştir.
- (58) Mobilya sektöründe kullanılan boyalar pazarının ürün farklılaşmasının yoğun olduğu, üretim yapan firma sayısının da oldukça fazla olduğu, her firmanın kendine özgü ürünü üretebildiği yapısal özelliklere sahip bir sektör olduğu görülmektedir. Bu açıdan fiyat ile arz ve talep değişimlerini karşılaştırmak güç olsa da özellikle belirli ürünler bakımından fiyat, maliyet hareketleri incelenerek bu tür fiyatlardaki değişimin makul açıklamalarının olup olmadığı değerlendirilmiştir.
- (59) Bu kapsamda pazar payları bakımından piyasanın yaklaşık %80’ini oluşturan teşebbüslerden Ocak 2018- Eylül 2018 arasında satışını gerçekleştirdikleri ürünlerin günlük ortalama birim maliyeti, günlük iskontolu KDV dâhil satış fiyatları, satışı yapılan ürünlerin ağırlığı/hacmi, maliyeti oluşturan kalemlerin (hammadde, ambalaj, lojistik vs.) yüzdesel ağırlığı istenmiştir. 15 teşebbüsten gelen bilgiler doğrultusunda, satış fiyatları ve maliyet hareketleri incelenerek firmaların fiyat davranışları analiz edilmeye çalışılmış, herhangi bir fiyat paralelliği veya aynı fiyat politikası olup olmadığı incelenmiştir.
- (60) İlgili ürün pazarı başlığı altında da değinildiği üzere, dosya kapsamında incelenen mobilya ve dekorasyon sektöründe kullanılan boyalar temel olarak beş grupta

incelenmiştir. Bu gruplar astarlar ve sonkat boyalar grubu, dolgular ve sonkat vernikler grubu, ahşap renklendiriciler grubu, tinerler grubu ve ahşap-metal boyalar grubudur⁴.

- (61) Dosya mevcudu bilgilere göre, AKZONOBEL, DYO, İBAVALRESA, KAYALAR, KUBİLAY, POLİSAN ve ÜNLÜ tüm ürün gruplarında faaliyette bulunmaktadır. Diğer taraftan MARSHALL'ın tiner grubunda ve yapıların iç ve dış yüzeylerine koruma amaçlı kullanılan yat verniği, TEKBOYA'nın yat verniği ürünleri ve JOTUN'un ise ahşapların metal kısımlarında kullanılan boyalar ürün grubunda faal olduğu, kısacası bu teşebbüslerin mobilya boyaları bakımından faaliyet alanlarının oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte özellikle astarlar ve boyalar, tinerler ve vernikler ürün gruplarının en faal olunan ürün grupları olduğu, ahşap-metal boyaları ve ahşap renklendirici gruplarının dosya kapsamında incelenen teşebbüsler tarafından sınırlı şekilde üretildiği/pazarlandığı saptanmıştır. Ayrıca, birçok firma satışını kilogram ölçeğinde yaparken KUBİLAY'ın ürünlerini litre bazında pazarladığı, seyrek de olsa bazı ürünlerini litre olarak satışa sunan firmaların olduğu görülmektedir. Boyaların ölçek birim ve miktarlarının farklı olmasının özellikle birim fiyat karşılaştırmasında yanıltıcı olabileceği vurgulanmalıdır.
- (62) Fiyatların paralel hareket edip etmediğinin tespitinde birim satış fiyatlarının karşılaştırılması anlamlı sonuçlar verse de, fiyatların eş değer veya fiyat artışlarının benzer oranlarda olup olmadığının tespitinde birim fiyat karşılaştırması doğru sonuç vermeyecektir. Bunun temel sebebi birçok sektörde olduğu gibi boya ürünlerinde de ölçek miktarları artıkça birim fiyatların düşmesidir. Örneğin bir teşebbüs için 12 kg akrilik tinerin birim satış fiyatının, 3 kg olan aynı ürünün birim satış fiyatından daha düşük olması beklenir. Bu sebeple farklı ölçeklerde ürün satışı yapan firmaların birim fiyatlarının karşılaştırılması fiyat paralelliği konusunda bilgi verse de fiyat benzerliklerinin izlenmesi konusunda yanıltıcı olacaktır.
- (63) Her boya mamulünün tüm teşebbüsler tarafından satışının yapılmaması karşısında, özellikle teşebbüslerin çoğunlukla faaliyet gösterdiği ürünlerin fiyat, maliyet karşılaştırmasının yapılması fiyat hareketlerinin izlenmesinde kolaylık sağlayacaktır. Ayrıca 12 kg ağırlıkta ürünlerin çoğunlukta olması sebebiyle bu ürünlerin birim fiyatının karşılaştırılması sadece fiyat paralelliği değil, fiyat benzerliğinin tespit edilmesi açısından da faydalı olacaktır. Aşağıda tüm firmalar tarafından yoğun olarak satışı yapılan 12 kg ürünlerin aylar itibarıyla birim fiyat ve birim maliyet değerlerini gösteren grafiklere yer verilmiştir:

Grafik-1: Poliüretan Dolgu Vernik Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

⁴ Ayrıca sınırlı sayıda firma tarafından üretilen yardımcı ürünler grubu (pastalar, macunlar, maskeleme bantları, sertleştiriciler vs.) bulunmakta olup dosya kapsamında incelemeye gerek duyulmamıştır.

Grafik-2:Selülozik Dolgu Vernik Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-3: Selülozik Sonkat Vernik Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-4: Poliüretan Tiner Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-5: Selülozik Tiner Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-6: Selülozik Boya Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-7: Selülozik Ahşap Renklendirici Boya Birim Satış Fiyat ve Maliyetleri -(12 Kg)

(.....TİCARİ SIR.....)

- (64) Yukarıda yer alan Grafik-1 ve Grafik-2 incelendiğinde, 12 kg poliüretan dolgu verniğin ve selülozik dolgu verniğin yıl içinde her ay için maliyetlerinin arttığı, satış fiyatlarında ise birbirine benzer şekilde Ağustos 2018'e kadar düşük oranda artışlar yaşandığı, bu tarihten sonra yüksek oranda artışların meydana geldiği ve fiyatların ayrıştığı görülmektedir. Yıl içinde maliyet artış oranının diğer tüm ürünler için de geçerli olduğu fakat selülozik boya ve selülozik ahşap renklendiricilerin satış fiyatlarının Ocak 2018'den itibaren birbirinden ayrıştığı ve benzerlik göstermediği, bu ayrışmanın Ağustos 2018'den sonra poliüretan tiner ve selülozik boya ürünlerinde oldukça fazla olduğu anlaşılmaktadır. Ürünlerin birim satış fiyatlarında aynı dönemlerde artış gözlenirse de, bu artışların maliyetlerdeki artışla paralel olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle satış fiyatlarındaki artış paralelliği maliyet artışlarıyla orantılı devam etmiş, hatta maliyet artış oranları kimi teşebbüs ve ürünler için satış fiyatı artış oranlarından daha fazla oranda gerçekleşmiştir. Maliyet artışları ile satış fiyatlarının artışının paralellik göstermesi bir ekonomik gerekçe olabileceğinden, fiyat paralelliği veya benzerliği rekabeti sınırlandıran pazar davranışı olarak yorumlanamayacaktır.
- (65) Yukarıda 12 kg olarak satılan ürünlerin karşılaştırması yapılarak fiyat paralelliğinin yanında satış fiyatlarının aynı olup olmadığı da tespit edilmeye çalışılmıştır. Bununla beraber KUBİLAY gibi ürünlerini litre bazında veya ERCO gibi 12 kilogramdan farklı kilogram birimlerinde paketleyen teşebbüsler bakımından da fiyat paralelliğinin olup olmadığını tespit etmek amacıyla, Kuruma bilgisi ulaşan 10⁵ teşebbüsün paketleme ölçüsüne bakılmaksızın en yoğun olarak satış faaliyetinde bulunduğu ürünlerinin birim satış ve maliyetlerinin karşılaştırması yapılarak herhangi bir fiyat paralelliği olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan inceleme sonucunda, ERCO ve KUBİLAY'ın da diğer firmalar gibi birim maliyetlerinde yılın her döneminde bir artış olduğu, fakat birim satış fiyatlarında özellikle Ağustos 2018'den sonra yüksek oranlarda artışların meydana geldiği anlaşılmıştır.
- (66) Teşebbüslerin Kuruma yaptıkları yazılı beyanlar, fiyat artışlarının maliyetlerden kaynaklandığı, bu durumun satış fiyatlarına da yansıdığı yönündedir. Teşebbüslerin yazılı beyanlarında, mobilya sektörü için üretilen boya mamullerinin ana maliyet kalemini hammaddenin oluşturduğu, hammaddenin maliyet içerisindeki oranının teşebbüsten teşebbüse değişiklik gösterdiği ve %70 ila %90 arasında olduğu yönündedir. Ayrıca boyanın hammaddesini oluşturan yapı kimyasallarının ortalama %85'inin⁶ yurt dışından dövize endeksli olarak ithal edildiği ve son zamanlarda meydana gelen fiyat artışlarının asıl sebebinin döviz artışından kaynaklı maliyetlerde aşırı artışlar olduğu ifade edilmiştir. Benzer şekilde BETEK'te yapılan yerinde incelemede BETEK Boya Dönemsel Bölüm Faaliyet Raporu'nda Ağustos ayı

⁵ Bilgi istenilen 15 teşebbüsten MARSHALL, JOTUN ve TEK BOYA'nın çok sınırlı sayıda mobilya boyasında faaliyeti varken, KALEKİM ve MERBOLİN'in mobilya boyaları alanında faaliyeti bulunmamaktadır.

⁶ Hammaddenin ithal oranı: POLCHEM'in %(.....), AKZONOBEL'in %(.....), ERCO'nun %(.....), ÜNLÜ'nün %(.....), İBA.VALRESA'nın %(.....), KAYALAR'ın %(.....), KUBİLAY'ın %(.....)'tir.

ortasında oluşan döviz kuru artışları nedeniyle %(...) civarında fiyat artışları yapılacağı, KAYALAR'da yapılan yerinde incelemede elde edilen "Fiyat politika değişikliği" konu başlıklı e-postada ise dövizdeki dalgalanmaların daha ne kadar süreceğinin belli olmadığı, bu yüzden satış şeklinde değişiklik kararlarının alındığı ifade edilmektedir. Bu doğrultuda, 2018 yılının Ocak-Eylül arasında tüm ürün gruplarında yer alan ürünlerin ortalama satış fiyatı, ortalama maliyeti ve ABD Doları kuru karşılaştırıldığında, kurun ani artış gösterdiği, Ağustos ayı sonrası kurla paralel olarak maliyetlerin ve satış fiyatlarının da arttığı görülmektedir. Dosyadaki verilerden BETEK, KUBİLAY, POLCHEM, POLİSAN, ERCO'nun maliyetteki artışlara oranla satış fiyatı artış oranının ÜNLÜ, KAYALAR, DYO, AKZONOBEL'in satış fiyatı artış oranından fazla olduğu, fakat piyasada genel olarak yukarı yönlü ani fiyat hareketliliği yaşandığı görülmektedir. Diğer bir deyişle dosyada yer alan veriler, firmaların fiyat artışlarının dışa bağımlı maliyet kalemlerinden kaynaklandığı, döviz kurunda meydana gelen artışların maliyetlerini de artırdığı yönündeki yazılı beyanlarını destekler niteliktedir.

- (67) Netice itibarıyla, yapılan yerinde incelemelerde teşebbüsler arasında bir anlaşma ya da uyumlu eylem olduğunu gösteren herhangi bir belge ya da bilgiye ulaşılmamıştır. Öte yandan, teşebbüslerin mobilya boyası mamul satış fiyatı artışlarının maliyetlerinden bağımsız bir şekilde gerçekleşmediği tespit edilmiştir. Bu sebeple dosya konusu iddialar çerçevesinde mobilya hammaddesi olarak kullanılan boya malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

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