

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-1-70 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 06-88/1137-334
Karar Tarihi : 7.12.2006

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 **Başkan** : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ,
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN.

B. RAPORTÖRLER: Hilal YILMAZ, M. Akif KAYAR, Metin PEKTAŞ

C. ŞİKAYET EDEN: Re'sen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:

- 20 - Akçansa Çimento Sanayi Ticaret A.Ş.
Hüseyin Bağdatlıoğlu İş Merkezi Kat 5-8 Kayasultan Sok. Kozyatağı/İstanbul
Temsilcisi: Av. Nurkut İNAN
Çobanyıldızı Sok. 8/12 Çankaya/Ankara
- Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.
Ankara Asfaltı Üzeri No:335 35050 İzmir
Temsilcileri: Av. Mahmut T. BİRSEL, Av. Çağnur ALP
Cumhuriyet Bulvarı 140/1 K:8 35210 İzmir
- 30 - Çimbeton Hazır Beton ve Prefabrik Yapı Malzemeleri San. Tic. A.Ş.
Işıkkent Cad. No:4 35070 Işıkkent/İzmir
Temsilcisi: Av. Nurkut İNAN
Çobanyıldızı Sok. 8/12 Çankaya/Ankara
- Modern Beton A.Ş.
Kaklık Kasabası 40.km Çal/Denizli
Temsilcisi: Av. Gönenc GÜRKAYNAK
Çitlenbik Sok. No:12 Yıldız Mah. 34349 Beşiktaş/İstanbul

E. DOSYA KONUSU: Ege bölgesi hazır beton pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

40 **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Ege bölgesi hazır beton pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin dikey anlaşmalar yoluyla fiyat tespiti gerçekleştirdikleri iddiası.

G. DOSYA EVRELERİ: Rekabet Kurulu'nun 3.12.2004 tarih ve 04-77/1109-278 sayılı kararı uyarınca; Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Betonsa), Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş. (Batıbeton), Çimbeton Hazır Beton ve Prefabrik Yapı Malzemeleri San. Tic. A.Ş. (Çimbeton) ve Modern Beton A.Ş. (Modern Beton) hakkında Ege Bölgesi hazır beton pazarında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

50 Öneri araştırma sonunda hazırlanan 21.6.2005 tarih, 2005-1-70/ÖA-05-HY sayılı Öneri araştırma Raporu Rekabet Kurulu'nun 28.6.2005 tarihli toplantısında görüşülerek yukarıda yer verilen teşebbüsler hakkında soruşturma açılmıştır.

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin talebi üzerine, Rekabet Kurulu'nun 15.12.2005 tarih ve 05-84/1173-M sayılı kararı ile soruşturma süresinin 6 (altı) ay uzatılmasına karar verilmiştir.

60 Raportörlerce 26.5.2006 tarihinde Modern Beton A.Ş. teşebbüsünde yapılmak istenen yerinde incelemenin teşebbüs yetkililerince engellenmesi üzerine, söz konusu teşebbüse Rekabet Kurulu'nun 2.6.2005 tarih ve 05-38/511-121 sayılı kararı ile idari para cezası verilmiştir.

Raportörlerce 5.5.2006 tarihinde Batıbeton'da yapılmak istenen yerinde incelemenin teşebbüs yetkililerince engellenmesi üzerine, söz konusu teşebbüs Rekabet Kurulu'nun 26.5.2006 tarih ve 06-36/474-128 sayılı kararı ile idari para cezası ile cezalandırılmıştır.

Soruşturma sonunda hazırlanan 28.6.2006 tarih, SR/06-14 sayılı Soruşturma Raporu'nun taraflara tebliğinin ardından taraflar ikinci yazılı savunmalarını göndermiş ve buna karşı soruşturma heyetinin ek yazılı görüşü taraflara tebliğ edilmiştir. Teşebbüslerin son yazılı savunmaları süresi içerisinde Kuruma intikal etmiştir.

70 Yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 29.11.2006 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmıştır.

13.7.2005 tarih, 25874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5388 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 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 kararı doğrultusunda, mevcut soruşturmanın Heyet Başkanlığını yürüten Kurul Üyesi Mehmet Akif ERSİN nihai karar toplantısına katılmamıştır.

80 4054 sayılı Kanun'un 49. maddesinde "*Görüşmelere mazeretli olanlar dışında sözlü savunma toplantısında hazır bulunmuş olan üyelerin katılmaları zorunludur.*" hükmü yer almaktadır. Kurul Üyeleri Süreyya ÇAKIN ve Rıfki ÜNAL sözlü savunma toplantısına görevli olmaları nedeniyle katılmadıklarından nihai karar toplantısına katılmamışlardır.

Rekabet Kurulu, 7.12.2006 tarihinde, 06-88/1137-334 sayı ile nihai kararını vermiş ve bu karar 14.12.2006 tarihinde taraflara teahhüt edilmiştir.

H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Soruşturma Raporu ve Ek Görüş'te

- Betonsa, Batıbeton, Çimbeton ve Modern Beton'un hazır beton pazarında faaliyet gösteren bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) bendini ihlal ettikleri,
- Raporun 8. bölümünde yer verilen ağırlaştırıcı unsurlar da dikkate alınarak aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesi gerektiği

sonucuna ulaşıldığı ifade edilmektedir.

I. TARAFLAR**I.1. Akçansa Çimento San. Ve Tic. A.Ş. (Akçansa)**

Şirketin hissedarlık yapısı ve yönetim kurulu aşağıdaki gibidir:

100 Tablo 1: Akçansa Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
CBR International Holdings B.V.	39,72
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	32,24
Aksigorta	7,48
Akbank Tekaüt Sandığı Vakfı	2,19
Diğer - Halk	18,38
Toplam	100,00

Tablo 2: Akçansa Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu	Erhan Kamışlı
	Daniel H.J. Gauthier
	Ziya Engin Tunçay
	Ali Emir Adıgüzel
	Ahmet Cemal Dördüncü
	Stefan Dreher
	Albert Scheuer
	Mehmet Civelek

I.2. Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş. (Batıbeton)

Şirketin hissedarlık yapısı ve yönetim kurulu aşağıdaki gibidir:

Tablo 3: Batıçim Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Payı (%)
Sevinç İZMİROĞLU	10,56
Meltem GÜNEL	6,65
Mustafa BÜKEY	6,06
Yıldız İZMİROĞLU	5,80
Türkan BALTALI	3,66
Eşref BALTALI	3,36
Sülün İLKİN	3,36
Gülgün ÜNAL	1,86
Belgin EGELİ	1,75
Feyyaz İZMİROĞLU	1,79
Diğer	53,94
Toplam	100,00

Tablo 4: Batıçim Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu	Feyyaz İZMİROĞLU
	Tufan ÜNAL
	Eşref BALTALI
	Seyit D.ŞANLI
	Muzaffer İZMİROĞLU
	Sevinç İZMİROĞLU
	Türkan BALTALI
	Mustafa BÜKEY
	Meltem GÜNEL

110 **I.4. Çimbeton Hazır Beton ve Prefabrik Yapı Malzemeleri San. Tic. A.Ş. (Çimbeton)**

Şirketin hissedarlık yapısı ve yönetim kurulu aşağıdaki gibidir:

06-88/1137-334

Tablo 5: ÇimBeton Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Hisse Payı (%)
Çimentaş İzmir Çimento Fab. T.A.Ş.	84,68
Diğer	15,32
Toplam	100,00

Tablo 6: Çimbeton Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu	Walter MONTEVECCHI
	Francesco CALTAGIRONE
	Fabio GERA
	Mario CILIBERTO
	Riccardo NICOLINI

I.3. Modern Beton A.Ş. (Modern Beton)

120 Modern Beton Denizli Çimento'nun bir iştiraki olup bu şirket tarafından kontrol edilmektedir.

J. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

J.1. İlgili Pazar

İlgili ürün pazarı, "Hazır Beton" pazarı, ilgili coğrafi pazar "Ege Bölgesi" olarak belirlenmiştir.

J.2. Yapılan Tespitler ve Elde Edilen Deliller

130 Dosyada yer alan bilgilere göre, konuyu inceleyen Raportörlerce soruşturmanın tarafı olan teşebbüslerin bayileriyle yapılan görüşmelerde¹ aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:²

J.2.1. Batı Beton

J.2.1.1. 2004 Yılı Öncesi

140 "...Bize gelen beton taleplerini ... kendi insiyatifimizle belirleyemiyoruz. Bize gelen talep üzerine biz Batıbeton'a dönüyoruz ve onların belirlediği fiyattan satış yapabiliyoruz. Bazen de Batıbeton, beton liste fiyatları üzerinden, örneğin 4 milyon TL maksimum, indirim yapılabileceğini ilan ediyor tüm bayilerine. Böyle zamanlarda talep hangi mesafeden ve hangi miktar olursa olsun tüm bayiler söylenen iskonto oranını uyguluyor ve bu iskonto oranı dahilinde indirim yapmakta serbest oluyorlar. Bu miktar iskontonun üzerine çıkmamız gerektiğinde ise yine Batıbeton'dan fiyat almak durumundayız..."

"...Bize gelen beton taleplerini ... kendi insiyatifimizle belirleyemiyoruz. Bize gelen talep üzerine biz Batıbeton'a dönüyoruz ve onların belirlediği fiyattan satış yapabiliyoruz..."

150 "...Bize gelen beton taleplerini ... kendi insiyatifimizle belirleyemiyoruz. Bize gelen talep üzerine biz Batıbeton'a dönüyoruz ve onların belirlediği fiyattan satış yapabiliyoruz. Bazen de Batıbeton, beton liste fiyatları üzerinden örneğin 4 veya 5 milyon TL maksimum indirim yapılabileceğini ilan ediyor tüm bayilerine. Böyle zamanlarda talep hangi mesafeden ve hangi miktar olursa olsun tüm bayiler

¹ Her bir bayiye ilişkin ifade ayrı paragraflarda verilmiştir.

² "2004 yılı öncesi" başlıkları altındaki ifadeler, 26.4.2004 tarih ve SR/04-03 sayılı Soruşturma Raporu'nda yer alan bayi görüşmelerinde düzenlenen tutanaktaki ifadelerdir.

söylenen iskonto oranını uyguluyor ve bu iskonto oranını dahilinde indirim yapmakta serbest oluyorlar. Bu miktar iskontonun üzerine çıkmamız gerektiğinde ise yine Batıbeton'dan fiyat almak durumundayız..."

"Müşteri bana geldiğinde fiyat almak için Batıbeton'a dönmekteyim, onlar müşteri ismine göre listelerini kontrol ederek bana ya olur bir fiyat yada (söz konusu müşterinin diğer firmalara düşmüş olması durumunda) yüksek fiyat vermektedir. Bu itibarla satış fiyatlarım Batıbeton tarafından belirlenmektedir. Fiyatlar anlaşma yoluyla belirlenmektedir."

160 "...Beton dökmek için müşteriyle direkt anlaşma olanağım yok, firmadan onay almam gerekiyor..."

"Batıbeton bayisiyiz...Betonda bayinin fiyat üzerinde bir etkisi yoktur. Fiyatları şirket belirliyor."

J.2.1.2. 2005 Yılındaki Tespitler

170 " Hazır betonda müşteri bize gelir, biz de fiyat konusunda fabrikayla bağlantıya geçeriz. Her müşteri için fabrikadan birebir fiyat alıyoruz. Mal bedeli, 01.04.2005 tarihinden beri komisyon oranımız kesilerek bize fatura edilmekte... Hazır beton müşterisi ödemeyi yapmazsa risk bizim üzerimizdedir. Sistem % 4 komisyon ödeyerek paralarını sigortalatmak anlamına geliyor."

"...Hazır betonda, müşteriyi istediği hazır beton miktarı ile birlikte fabrikaya bildiriyoruz. Bize 'dur, bekle' deyip 1-2 gün sonra müşteriye göre fiyat bildiriyorlar...Hazır beton sattığımız müşterinin ödememe riski tamamen bizim üzerimizdedir. Vadesi geldiğinde, müşteriden tahsil edemesek de biz Batı Beton'a ödemeyi yapıyoruz."

"Hazır betonda müşteriyi buluyoruz, fabrika satış fiyatı veriyor. Biz % 4 komisyon alıyoruz. Müşterinin ödememe riski tamamen bize aittir."

180 " Batıbeton'un hazır beton satışlarında % 4 prim almaktayız bunun dışında hazır betonda fiyat belirleme şansımız yoktur. Hazırbetonda risk tamamen bize aittir, müşteri para ödemezse biz Batıbeton'a yine de parayı ödüyoruz."

"Hazır beton satışlarında bütün risk bizim üzerimizdedir. % 3.5 prim usulü ile çalışıyoruz. Satışlarımızda bu prim esastır."

"Hazır betonda müşteriyi biz buluyoruz. Batıbeton müşteriye yeniden satış fiyatımızı belirlemektedir. Ödememe riski tamamen bizim üzerimizdedir."

J.2.1.3. 2006 Yılındaki Tespitler

"Hazır beton konusunda müşterileri biz buluyoruz. Müşteriden gelen talebi biz fabrikaya iletiyoruz. Müşterilerimize yaptığımız satışlarda satış riski bizim üzerimizde bulunmakta."

190 "Biz müşteriye ürünü satıp firmaya parasını ödüyoruz. Firma bize fatura kesiyor biz de sattığımız ürün için müşteriye fatura kesiyoruz. Fabrika fiyatının üzerine nakliye maliyetini ve belirli oranda kar koyarak satış gerçekleştirmekteyiz. Müşteriden alacağın tahsil edilememesi riski bizim üzerimizdedir."

"Fabrikadan müşterinin yer, uzaklık, miktar ve ödeme şekli gibi bilgilerine göre fiyat alıp müşteriye bilgi veriyoruz."

"Hazır beton için müşteri bize geldiğinde fabrikadan müşteriye satacağımız fiyatı alıyoruz. O fiyattan müşteriye satışı yapıyoruz. Bize de bu fiyattan fatura kesiliyordu. Aylık yahut Batıbeton'un istediği aralıklarla biz Batıbeton'a prim faturası kesiyorduk."

200 Bu yılbaşından itibaren primimizin düşülmüş olduğu bedel bize fatura ediliyor. Müşterinin ödememe riski bizim üzerimizdedir.”

“Her müşteri için fabrikadan fiyat alırız. Müşteriye bu fiyattan fatura ederiz. Daha sonra fabrika, bizim primimizi düşerek betonu bize fatura eder. 1 yıl önce bu primler faturadan düşülmezdi. Bunun yerine ayda bir toplu olarak prim bedellerini fabrikaya biz fatura ederdik. 1 yıl önce sistem değişti. Yine geçen sene % 3,5-4 olan bayi primimiz % 2,5'a indirildi.”

210 “Hazırbetonda şu an için prim uygulaması yoktur. 5-6 ay öncesine kadar prim alıyorduk. Prim bedellerimizi ay sonunda Batıbeton'a fatura ediyorduk. Yılbaşından itibaren fabrika, prim bedellerimizi düşerek bize fatura ediyor. Prim oranımız geçen yıl Temmuz ayında % 5'ten %4'e, 2006 Şubat'tan itibaren ise % 2,5'a düştü. Hazırbetonda tahsilat riski bizim üzerimizdedir.”

“1 yıl öncesine kadar ayda bir fabrikaya hazır beton prim faturası kesiyorduk. O dönem fabrikadan aldığımız fiyatı müşteriye fatura ediyorduk.”

220 “Hazırbetonda her müşteri için fabrikadan fiyat alırız. Biz hazır betonu bu fiyat üzerinden müşteriye fatura ediyoruz. Daha sonra fabrika bizim primimizi düşerek faturalandırma yapıyor. Dolayısıyla prim bedeli faturada görünmemektedir. Geçen yıl uygulama böyle değildi. Ay sonlarında prim bedellerimizi fabrikaya fatura ederdik. Hazırbetonda tahsilat riski tamamıyla bizim üzerimizdedir. Olası kazalardan fabrika sorumlu olur ama kalite veya beton miktarı konusunda sorun yaşandığında fabrika çözüm konusunda ağır davranıyor. Böyle durumlarda müşteriler ödemede güçlük çıkarabilmektedir. Bizim fabrikada teminat mektubumuz bulunduğu için ödemeyi geciktirme şansımız bulunmamaktadır.”

“Hazırbetonda sadece aracılık yapıyoruz. Fabrikalar için büyüklüğüne ve ödemeye göre her müşteri için fiyat verirler. Bu fiyatı müşteriye fatura ediyoruz. Daha sonra % 2,5 bayi primi düşülmüş bedel fabrika tarafından bize fatura edilir. Geçen yıl öncesinde % 4 olan bayi primi geçen yıldan itibaren % 2,5 yapıldı. Hazırbetonda tahsilat riski bizim üzerimizdedir.”

230 “Hazırbetonda müşteri bize geldiğinde fabrikadan telefonla fiyat alıp müşteriye söylüyoruz. Daha sonra fabrika bayii primimizi düşerek bize fatura ediyor. Primlerimiz 3-4 ay önce %4'ten %2,5'a düştü. Birkaç yıl öncesine kadar primlerimizi toptan fabrikaya fatura ediyorduk. Tahsilat riski bütünüyle bayi üzerindedir.”

J.2.2. Çimbeton

J.2.2.1 2004 Yılı Öncesi

“...Fiyatlarımızı Çimbeton belirliyor. Her satış öncesi Çimbeton'a sorup fiyat alıyoruz ve onay alıyoruz. Yani değişik bölgelere değişik fiyatlar uygulatıyorlar. Bize gönderilen fiyat listeleri ise aslında göstermelik. Çünkü onlar üzerinden sabit indirimler uygulaması yapıyoruz. .”

240 “...- Çimbeton'un liste fiyatlarından 24.5 milyon TL indirim yaptığını,
- Bu fiyatın bayinin müşteriye olan fiyatı olduğunu,
- İndirim fiyatından bayiiye % 5 iskonto yapıldığını,
- Bu şekilde Çimbeton'un bayiden sonraki fiyatı tespit ettiğini... ifade etmiştir”

“...Satış fiyatlarımız Çimbeton tarafından belirlenir. Şirketin bize verdiği marj aralığında satmamız gereken fiyat şirket tarafından belirtilir. Eğer daha fazla indirim yapmamız gerekirse, onu da şirketle müzakere ederiz...”

250 “...Hazır beton satış fiyatlarını Çimbeton belirlemektedir. Her bir sipariş için Çimbeton’dan fiyat alırız. Çimbeton’un hazır beton bayilerinin kar marjını net satış fiyatı üzerinden %5 olarak belirlemektedir. Biz de Çimbeton yetkili satıcısı olarak aynı kar marjı üzerinden çalışmaktayız. Karımız, Çimbeton’a ödeme yaparken düşülerek bize ödeme yapılmış oluyor. Hazır beton müşterilerinin ödememe risklerini biz bayiler üstleniyoruz...”

“Fiyatlara ilişkin her türlü kararı firma (Çimbeton) vermektedir. Fiyatları biz belirlemiyoruz. Liste üzerinden ne kadar iskonto yapılacağını da firma belirliyor. Biz sadece %3 ila %5 arasında bir kar almaktayız. Kar miktarı da yine firma tarafından belirlenmektedir. Ancak hazır beton bedelinin müşteriden tahsil etme riski bayilerin üzerindedir...”

J.2.2.2. 2005 Yılı Tespitleri

260 "Müşteri bize geldiğinde Çimbeton'un bize verdiği fiyatları söylüyoruz. Müşteri kabul etmezse Çimbeton'a dönüp fiyat indirimi talep ediyoruz. Fiyat konusunda hiçbir opsiyonumuz yok. Çimbeton komisyonumuzu düşerek mal bedelini bize fatura ediyor. Bu satışla ilgili bütün riskler bizim üzerimizde."

"Hazır beton satışlarında % 4 prim ile çalışıyoruz. Müşterinin ödememe riski bütünüyle bizim üzerimizdedir."

"Hazır betonda fabrika satış fiyatı üzerinden maksimum % 4 prim ile çalışıyoruz. Müşteri mal bedelini ödemediğinde bütün risk bizim üzerimizdedir."

J.2.2.3. 2006 Yılı Tespitleri

270 "...Hazır betonu firmadan alır, müşteriye satarız. Firma yalnızca ürünü müşterinin inşaatına dökerken müşteri ile muhatap olur. Müşterilerin fiyatlar bakımından muhatabı biziz. Çimbeton hazır betonu %3 indirimle satar. Biz de bu oranda bir kar elde ederiz. Masraflarımız nedeniyle kar marjımız üzerinden indirim yapmamız mümkün değildir. Bizim müşteriye verdiğimiz indirim Çimbeton müdahale etmemektedir, ancak firmanın belirlediği fiyatın üzerine çıktığımız takdirde Çimbeton buna müdahalede bulunur."

"... Çimbeton'un belirli bir fiyatı vardır. Biz bu fiyatı müşterilere uygulayıp karşılığında %3 komisyon almaktayız. Müşteri ödemeyi bize yapar biz de firmaya ödemedede bulunuruz. Müşteri ile yapılan pazarlıklar sonucunda indirim yaparsak, bunu komisyonumuz üzerinden gerçekleştiririz. Büyük ölçekli işlerde ise Çimbeton'a fiyatlar konusunda danışmaktayız.....ticari risk bizim üzerimizdedir."

280 "Müşterinin ödememesi durumunda risk bizim üzerimizdedir...Yaptığımız satışlar için Çimbeton bize fatura keser, biz de satışımız için müşteriye fatura kesmekteyiz. %4 oranında bayilik indirimi bulunmaktadır. Bu oranın altına inebilmekteyiz, %4'ün üzerine de çıkılabilmektedir. Bu konuda fabrikanın herhangi bir kısıtlaması bulunmamaktadır. Ancak piyasa koşulları %4'ün üzerine de çıkmamıza müsaade etmemektedir."

290 " Hazır beton fiyatlarını Çimbeton'un göndermiş olduğu liste fiyatı üzerinden belirliyoruz. Bu fiyat liste fiyatından %4 düşülüp fatura edilmektedir. Bayi kar marjı en çok %4 belirlenmesine karşın, bayiler arasında yaşanan rekabetten dolayı bu oran %1'lere kadar düşebilmektedir. Ancak, bayiler arasında yaşanan rekabet yüzünden bu oran %1'lere kadar düşebilmektedir. Hazır beton müşterilerini biz bulmaktayız. Müşteriler taleplerini biz Çimbeton'a iletiyoruz. Çimbeton da müşterinin istediği yere hazır betonu dökmektedir. Müşterilerimize yaptığımız satışlarda satış riski bize aittir.

Hazır beton satışlarından doğabilecek problemlerde (ödeme problemleri gibi) Çimbeton bizi muhatap almakta, biz de müşteriyi muhatap almaktayız.”

300 “Çimbeton’da teminatımız bulunmaktadır. Dolayısıyla ödememe durumunda risk bizim üzerimizde olmaktadır. Santrallerin mesafe olarak uygun olduğu her yere satış yapabilmekteyiz. Yaptığımız satışlar için Çimbeton bize fatura keser, biz de satışımız için müşteriye fatura kesmekteyiz. Genellikle kar oranımız %2,5-4 olarak gerçekleşmektedir. Bu oranların altına inebilmekteyiz, %4’ün üzerine de çıkılabilmektedir. Bu konuda fabrikanın herhangi bir kısıtlaması bulunmamaktadır. Çimentaş tarafından bize gönderilen fiyat listesi var. Ama buna bağlı kalınmamakta, liste fiyatı üzerinden indirim yapılmaktadır.”

“Hazır betonda müşteri bizden ürün istediğinde fabrikadan fiyat alıyoruz. Fabrikadan aldığımız fiyattan müşteriye satmak durumundayız. Daha önce %3-%4 olan primimiz şu an %2 oldu. Fabrika hazır betonu primimizi düşürerek bize fatura ediyor. Müşterinin ödememe riski bizim üzerimizdedir. Fabrikada teminat mektubumuz bulunduğundan biz ödemek zorundayız.”

310 “Hazır betonda müşteri gelip fiyat istediğinde müşteri için fabrikadan fiyat alıyoruz. Fabrikanın bize verdiği fiyattan müşteriye satmak durumundayız. %4 prim bize kalan kardır. Fabrika, primimizi fatura üzerinden iskonto ederek bize fatura kesiyor”

“Fabrika bize fiyat listesi göndermekte. Biz de %4 kar marjı sağlayacak şekilde fiyatlandırma yapıyoruz. Müşterilerimizin hemen hepsi içindedir. Dış bölgelerden talep olmuyor, olsa da fabrika buna karışmaz. Çimbeton’da teminatımız var ve satışlardan doğan risk bizim üzerimizde.”

320 “Zarar ettiğim için bayilikten ayrıldım. Çimbeton ile aramızda bayilik sözleşmesi imzalanmıştı ancak, bizde sözleşmenin nüshası bulunmamaktaydı. ...ödememe durumunda risk bizim üzerimizde olmaktaydı. Satışa ilişkin tek sınırlama teminat miktarı idi. Teminat bedeli ne kadar ise ona göre beton satabiliyorduk. Onun dışında Çimbeton bize herhangi bir sınırlama getirmemiştir. ...da herhangi bir yere satış yapabilmekteydik. Genellikle kar oranımız %3 olarak gerçekleşmekteydi. Çimbeton bize faturayı %3 iskontolu kesmekteydi. Bu fiyat dışında başka bir fiyat vermemiz mümkün değildi. Çimentaş tarafından bize fiyat listesi gönderilirdi. Liste fiyatı üzerinden iskontolu olarak bize fiyat verilirdi.”

“Çimbeton bayisiyken ilk zamanlar primimiz %5 civarındaydı. 2003 yılından itibaren bu oran %4’e indi. Bu aralar %2 civarında olduğunu duyuyoruz. Çimbeton’dan aldığımız fiyatı müşteriye fatura ederdik. Çimbeton da ürünü, primimizi düşerek bize fatura ederdi. Bu prim faturada beton indirimi ve pompa indirimi olarak görünürdü.”

J.2.3. Akçansa

330 J.2.3.1. 2004 Yılı Öncesi

“...Bize gelen hazır beton taleplerinin hepsine fiyat konusunda cevap verebilmek için Betonsa’ya dönüyoruz ve onlar da bize, betonun döküleceği yerin mesafesine ve talep edilen betonun miktarına göre de uygulayacağımız fiyatın ne olacağını bildiriyorlar...”

J.2.3.2. 2005 Yılı Tespitleri

"Hazır betonda biz fabrikadan alır, müşteriye istediğimiz fiyattan satarız."

"Hazır betonda yeniden satış fiyatlarımıza herhangi bir müdahale yoktur. Hazır beton satışlarında risk bizim üzerimizdedir."

J.2.3.3. 2006 Yılı Tespitleri

"Biz Betonsa'dan fiyat istiyoruz, onlar da bölgeye ve müşteriye göre fiyat veriyorlar. Fiyatlar yerin yakınlığına, miktara ve müşteriye göre belirleniyor. Kar marjımız vadeli 2 YTL, peşinde 1 YTL. Santrale yakınsa daha düşük fiyat veriliyor. Fabrika bize fiyat ve bölge konusunda doğrudan bir sınırlama getirmiyor. Bazen alabileceğimiz işleri fabrikadan müşteriye yüksek fiyat verilmesi nedeniyle alamayabiliyoruz."

"Riskleri ve mesafenin maliyeti nedeniyle ... dışına satış yapmamaktayız. Yapacağımız satışlar için fabrikadan fiyat alınmaktadır. Hazır betonda metreküp başına 2YTL kar elde edilebilmektedir."

350 "...Betonsa ile aramızda herhangi bir bayilik sözleşmesi bulunmamakla birlikte onların betonlarını satmaktayız. Betonsa'da teminat mektubumuz bulunmaktadır. Dolayısıyla satışlardan doğan riskler üzerimizdedir. Müşteri taleplerini bize iletmekte, biz de bu talebi Betonsa'ya iletmekteyiz. Satışlarımız peşin olduğu için ödemelerimizi Betonsa'ya peşin olarak yapmaktayız. Beton fiyatlarını döküleceği yere göre Betonsa'dan alıyoruz, bu fiyatın üzerine belli bir kar koyarak müşteriye satmaktayız. Beton istediğimiz fiyattan istediğimiz bölgeye satmaktayız."

360 "Betonsa'nın bayiliğini yürütüyoruz. Hazır beton için fabrika bize bir fiyat verir, biz bu fiyattan alıp müşteriye kendi karımızı koyup satarız. Müşteri kısıtlamamız bulunmamaktadır; her yerden talepleri kabul ediyoruz. Bayilik sözleşmemiz gereğince müşteriden kaynaklanan riskler bizim üzerimizdedir."

J.2.4. Modern Beton

J.2.4.1. 2004 Yılı Öncesi

"...Beton satışlarımızda gelen talep üzerine santrale dönüyoruz ve fiyat alıyoruz. O fiyatla müşteriye satış yapıyoruz. Daha sonra, yapılan satış üzerine Modern Beton kendi komisyonumuzu (% 5 civarı) düşürerek bize fatura kesiyor..."

"...Hazır beton müşterisi bizden beton istediğinde, santralden fiyat öğrenip o fiyattan müşteriye satıyoruz. Daha sonra Modern Beton'a prim (% 4-6 civarı) faturası kesiyoruz..."

370 "...Beton satışlarımızda gelen talep üzerine santrale dönüyoruz ve fiyat alıyoruz. Daha sonra yapılan satış üzerine Modern Beton bize fatura kesiyor ve biz de aynı faturayı müşteriye kesiyoruz. %2-%5 arası olan komisyonumuzu mal iadesi faturası şeklinde Modern Beton'a fatura kesiyoruz..."

"...Müşteriler hazır beton için aradığında santrale dönüp randevu alarak betonu döküyoruz. Modern Beton, % 4 bayi karını düşerek bize fatura kesiyorlar..."

J.2.4.2. 2005 Yılı Tespitleri

"Modern Beton'un bize gönderdiği fiyat listelerine uymak zorundayız. Modern Beton faturayı bize komisyon oranımız (% 5) nispetinde iskonto ederek kesiyor. Müşterinin ödememe riski bizim üzerimizde."

380 "Modern Beton'un bize verdiği fiyat listelerine aynen uymak zorundayız. Fiyat konusunda herhangi bir serbestimiz bulunmamaktadır. Buna karşın ödeme riski tamamıyla bizim üzerimizdedir. Hazır beton satışı neticesinde komisyon almaktayız."

J.2.4.3. 2006 Yılı Tespitleri

"Hazır Beton müşterisi bize gelir, siparişi bize iletir, biz de bunu firmaya bildiririz. Müşteriyle ticari anlamda firma değil biz muhatap oluruz. Firma bize müşteriye fatura keseriz.....Modern beton bayilere bu yılın başında kendi bölgeniz dışına ürün

390 dökmenin diye talimat gönderdi. Modern Beton; bir il veya ilçedeki talebin, oradaki bayi tarafından karşılanmasını; bu il veya ilçe dışındaki bayiler tarafından karşılanmamasını istiyor. 2006 yılı başına kadar Modern Beton ile primli çalışıyorduk. Yani beton satışı Modern Beton'un belirlediği fiyat üzerinden yapılır ve biz de bunun üzerinden %4 komisyon alırdık. Şu anda olduğu gibi betonu firmadan alıp müşteriye satıyorduk. Müşterinin beton bedelini ödememesi halinde risk bizim üzerimizdeydi. Öte yandan bizim riskimize karşılık olarak firmaya teminat veriyoruz. 2006 yılı başından itibaren yeni bir fiyatlandırma sistemine geçildi. Artık fabrika fiyatının üzerine karımızı ekleyerek fiyatımızı belirliyoruz. Şu anda kar marjımız yaklaşık %3 tür. Bunun üstüne çıkmamız halinde talep rakip ürünlere kayar. İndirim yapmamız halinde ise bu oran, en az %2-2,5 olabilir. Daha az bir kar marjıyla çalışmamız, maliyetlerimiz nedeniyle mümkün değildir.”

400 “...hazır beton müşterisi bizden beton istediğinde fabrikadan fiyat alıyoruz. Müşterinin büyüklüğüne göre bazen fiyat indirtebiliyoruz. O fiyattan müşteriye satış yapıyoruz. Fabrika bizim primimizin (%1-2 civarı) düşülmüş meblağı bize fatura ediyor. Bu yıldan itibaren sistem bu şekildedir. Önceden faturada bizim primimizin düşüldüğü görünürdü. Artık primimiz iskonto kalemi olarak yer almıyor. Hazır beton müşterilerinin mal bedelini ödememesi riski tamamen bizim üstümüzdedir.”

410 “Hazır beton için fabrikadan bize tek satış fiyatı veriyorlar. Bu fiyatın üzerine kendi bayii karımızı koyarak nihai fiyatımızı belirliyoruz. Bu uygulama bu yıldan itibaren başlamıştır...Hazır betonda önceden fabrikaya müşteri adı, adresini veriyorduk. Şirket bize ona göre fiyat (müşteriye satış fiyatımızı) veriyordu. Daha sonra hazır betonu götürüp döküyorlar. Şirket bize kestiği faturada, bize belirledikleri prim (belirli bir yüzde) düşerek fatura ediyorlar. Hazır beton müşterilerinin ödeme yapmama riski bizim üstümüzdedir.”

420 “...Modern Beton bayisi olarak faaliyet göstermekteyiz. ...Her müşteri için fabrikadan ayrı fiyat alınmaktadır. Fabrika bazı müşterilere verebileceğimiz fiyatın üzerinde fiyat vermektedir. Dolayısıyla alabileceğimiz bazı işleri fabrikanın verdiği fiyat nedeniyle alamıyoruz. Her müşteri ve bölge için fabrikadan ayrı fiyat verilmektedir. Örneğin, aynı yerde yan yana bulunan iki inşaat için aynı koşullarda aynı miktar beton için iki farklı fiyat verilebilmektedir. Bu farklılık, müşterilerin ödeme koşulları veya satış miktarı gibi ekonomik nedenlerden kaynaklanmamaktadır. Yaptığımız satışlar için Modern Beton tarafından... fatura kesilmekte, ...da müşteriye fatura kesilmektedir. Eskiden %4 kar üzerinden çalışılmaktaydı. 2006 yılı başından itibaren kar, oran olarak değil miktar olarak belirlemeye başlanmıştır. Örneğin C20 beton için 3 YTL'lik kar miktarı belirlenmiştir.bu miktarın altında da üstünde de karını belirleyebilmektedir. Ancak genel olarak 3 YTL'den daha az kar ediyoruz. Çünkü çoğu zaman işi alabilmek için bizim de kendi kar payımızdan indirim yapmamız gerekmektedir.”

430 “...Hazır beton'da fiyatlarımız bellidir. Biz müşteriye belli bir fiyat veririz ve gerektiğinde bu fiyat üzerinden indirim yaparız. Bu fiyat kendimiz tarafından belirlenmektedir (fabrika alış fiyatı + kar). Hazır betonda fabrika bize fatura kesiyor, biz de müşteriye fatura kesiyoruz. Müşteri bize sipariş verir, biz de bu siparişi fabrikaya iletiriz. Sipariş yalnızca bayi üzerinden gider. Müşteriden alacağın tahsil edilememesi riski bayinin üzerindedir.”

“...Hazır betonda, müşteriden siparişi alır ve bunu Modern Beton'a iletiriz. Modern Beton ürünü müşteriye teslim eder. Müşteri ile biz muhatap oluruz. Hazır betonu Modern Beton'dan satın alır ve alış fiyatının üstüne karımızı ekleyerek müşteriye satarız. Bu ilişkide firma bize, biz de müşteriye fatura veririz.”

440 *“...Proje aşamasında inşaat yapacak kişilerle muhatap oluruz. Bizden fiyat isteyen müşteriler, rakiplerin fiyatlarıyla karşılaştırıldığında fiyatımızı uygun bulurlarsa, bize beton siparişi verir. Biz de Modern Beton’a müşteri bilgi formunu doldurarak müşteri ve inşaat ayrıntılarını içeren bilgileri iletiriz. Biz ürünü Modern Beton’dan alıp, alım fiyatı üzerine karımızı da ekleyerek satışını gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla firma bize biz de müşteriye fatura kesiyoruz. ...müşterinin borcunu ödememesi halinde ticari risk tamamen bayi üzerindedir.”*

K. TEŞEBBÜSLERİN SAVUNMALARI

K.1. Akçansa Çimento Sanayi Ticaret A.Ş.’nin Savunması

Akçansa, savunmalarında özetle;

- Soruşturma bildiri ile birlikte yeterince bilgi ve belge gönderilmeyerek ilk yazılı savunma haklarının kısıtlandığı,
- 450 - Soruşturma Heyeti’nce kullanılan delillerin yalnızca bayi ya da yeniden satıcılardan alınan ifadeler olduğu ve bunların hiçbirisinin Betonsa’nın yeniden satış fiyatını belirlediğini göstermediği,
- Hazır beton ilgili ürün pazarının özelliklerinin göz önüne alınmadığı,
- Bayi ifadelerinde belirtilen müşterilerden talep gelmesi durumunda ana üreticiden fiyat alma sisteminin hazır beton ürününün üretimi, pazarlama ve satışı aşamalarının doğal niteliklerinden kaynaklandığı, zira hazır beton ürününün teknik ve estetik açılardan müşterilere göre farklılık gösterebildiği, bu konuda pek çok farklı unsurun etkili olabildiği,
- 460 - Hazır betonun tek fiyatla satılmasının mümkün olmadığı, döküm şartlarına ve ödeme şekillerine göre fiyatların değişmesinin doğal olduğu, bayilerin kendilerine verilen özel iskontolu fiyatların üzerine piyasa rakamlarının da göz önüne alarak karını koyup, müşteriye fiyatlarını bildirdikleri, tüm bu sürecin gereği olarak her satış öncesinde bayi ile üreticinin görüşmesinin doğal olduğu,
- Bayi görüşmelerine ilişkin tutanaklarda bayiye yöneltile soruların yer almadığı ve bayi ifadelerinin açıklığa kavuşturulmadığı, bu ifadelerle ilgili olarak Akçansa yöneticilerinden açıklama istenmediği,
- Soruşturma heyetinin Akçansa’ya ilişkin olarak önaraştırma raporunda yer verdiği görüşünü değiştirdiği ancak soruşturma raporunda bunu açıklamadığı
- 470 - Haklarında yürütmeyi durdurma kararlarının bulunduğu veya Danıştay tarafından iptal edilmiş olan eski kararların ağırlaştırıcı unsur olarak değerlendirilemeyeceği, anlaşmaların piyasaya etkisi incelenmeden zararın ağırlaştırıcı etkisinin olamayacağı, ihlal süresinin her teşebbüs açısından ayrı ayrı incelenmesi gerektiği,
- Hafifletici nedenlerin dikkate alınmadığı,
- Hazır beton ve çimento faaliyetlerini aynı tüzel kişilik altında yürüten Akçansa’ya toplam ciro rakamı üzerinden ceza verilmesinin haksızlık olacağı,

hususları ifade edilmiştir.

K.2. Batıbeton’un Savunması

Batıbeton, savunmalarında özetle;

- Ek görüşte 2. yazılı savunmalarının değerlendirilmediği,

- Haklarında bu soruşturmanın açılmasına dayanak olan bir önaraştırma kararının bulunmadığı, böyle bir kararın kendilerine ibraz edilmediği,
- Soruşturmaya dayanak yapılan belgelerin kendilerine gönderilmediği ve bu şekilde savunma haklarının kısıtlandığı, tutanaklarda ifadeleri bulunan bayilerin bu ifadeleri ne amaçla verdiğinin bilinmesi açısından gizlenmemesi gerektiği, bu gizliliğin 4054 sayılı Kanun'da yer alan ticari sıra ilişkin hükümlerle açıklanamayacağı,
- 490 - Savunmalar için 30 gün yerine 10 gün ek süre verilmesinin herhangi bir gerekçesinin bulunmadığı,
- Kimliği belirsiz ve Batıbeton ile arasında çıkar çatışması olan kişilerce ortaya atılan ve somut veriye dayanmayan iddiaların dikkate alınmaması gerektiği, bu ifadelerin teşebbüs beyanlarından üstün tutulamayacağı, ilgili pazarda tespit edilen hiçbir bulgu, yapılan hiçbir başka araştırma, mali analize ve yerinde incelemelerde elde edilen bulgulara Soruşturma Raporu'nda yer verilmediği,
- Batıbeton'un mal verdiği bayilerine herhangi bir bölge ve fiyat sınırlaması getirmediği, teminat mektubu sistemi ile çalıştığı, yeniden satıcıların hazır betonu istedikleri fiyattan sattığı, nihai tüketiciye satış ile ilgili riskin yeniden
- 500 - satıcıya ait olduğu, bayi tutanaklarının da tüm bunları doğruladığı,
- Soruşturma raporunda ihlal olduğu ifade olunan eylemlerin uyumlu eylem yolu ile mi, anlaşmalar yolu ile mi gerçekleştirildiğinin Soruşturma heyetince açıklığa kavuşturulamadığı,

hususları ifade edilmiştir.

K.3. Çimbeton'un Savunması

Çimbeton, savunmalarında özetle;

- Soruşturma bildirimi ile birlikte yeterince bilgi ve belge gönderilmeyerek ilk yazılı savunma haklarının kısıtlandığı,
- 510 - Hazır beton ürünün niteliklerinin göz ardı edildiği,
- Çimbeton'un her bir hazır beton tesisinin hammadde girdi maliyetlerinin birbirinden farklı olduğu, farklı hammaddelerle üretilen hazır betonun nitelik farklılıklarının bulunabildiği, hazır beton ürününün fabrikada değil şantiyede teslim edildiği ve teslimattan sonra çok sayıda hizmet gerektirdiği, buna göre işin hacmi, yapı türü, işin süresi, tesise olan mesafe, yol özellikleri, şantiye sahasının durumu, zeminin özellikleri, hava koşulları gibi çok sayıda unsurun fiyatlandırma üzerinde etkili olduğu, dolayısıyla aynı mesafedeki iki müşteri için fiyatın farklılaşabildiği,
- 520 - Çimbeton'un bayilerinin her bölgeye kısıtlama olmaksızın ürün satabildiği ancak bayilerin nakil araçları olmadığı, yöreyi ve şantiyeyi çok iyi bilmediği, yukarıda ifade edilen kıstasları değerlendirme imkanı olmadığı için doğal olarak Çimbeton'a döndükleri ve fiyatlandırma konusunda yardım talep ettikleri, Çimbeton'un da yaptığı çalışma sonrasında kendi fiyatını tespit ettiği, ancak bayinin dilediği fiyatta satmakta özgür bırakıldığı ve tüm ticari riskin bayi üzerinde kaldığı, tüm bunların rekabet hukukuna uygun olduğu ve piyasadaki rekabete halel getirmediği,
- Bayilere uygulanan primin, fiyat ya da kar marjı belirleme amacı olmadığı yalnızca, üreticiyle devamlı alım satım ilişkisi kuran yeniden satıcıya uygulanan bir ödüllendirme olduğu,

- 530 - Bayi görüşmelerine ilişkin tutanaklarda bayiye yöneltile soruların yer almadığı ve bayi ifadelerinin açıklığa kavuşturulmadığı, bu ifadelerle ilgili olarak Çimbeton yöneticilerinden açıklama istenmediği,
- Haklarında yürütmeyi durdurma kararlarının bulunduğu veya Danıştay tarafından iptal edilmiş olan eski kararların ağırlaştırıcı unsur olarak değerlendirilemeyeceği, anlaşmaların piyasaya etkisi incelenmeden zararın ağırlaştırıcı etkisinin olamayacağı, ihlal süresinin her teşebbüs açısından ayrı ayrı incelenmesi gerektiği, hafifletici nedenlerin ise dikkate alınmadığı,
- hususları ifade edilmiştir.

540 **K.4. Modern Beton'un Savunması**

Modern Beton, savunmalarında özetle;

- Bayilere kesilen faturalarda iskonto kalemi altında verilen ve %2-4 arasında değişen primlerin az karla satış yapmak durumunda kalan bayilere teşvik amacıyla uygulandığı,
- Ek görüşte ikinci yazılı savunmada sunulan bilgi ve belgelerin, açıklama, delil ve savunmaların yeterince değerlendirilmediği, bu durumun çekişmeli usule tabi bir mekanizmanın mantığı ile uyuşmadığı ve savunma yapmayı güçleştirdiği; eğer savunma makamının bir açıklaması kabul edilmiyorsa, bu savunmanın kabul edilmeme gerekçelerinin gösterilmesi ve savunma makamına bu hususta savunma hakkı verilmesi gerektiği, bu hususun Kurul'un Soruşturma Heyeti'ne ve savunma makamına eşit uzaklıkta durmasını güçleştirdiği,
- İskonto uygulanan bayilerin bulunduğu bölgelerde diğer hazır beton üreticilerinin yoğun rekabet baskısının bulunmakta olduğu, dolayısıyla Modern Beton'un ürünün satılabilmesi için buralardaki bayilere ekstra bazı teşvikler sağlamak zorunda kaldığı, bu durumun bölgedeki rekabetçi yapıyı da gösterdiği,
- Bayiye söylenen tüm fiyatların tavsiye fiyat niteliğinde olduğu ve bayinin bu fiyata uymasını sağlayacak herhangi bir zorlamanın yapılmadığı, bayilerin zaman zaman bu fiyata uymayı tercih etmelerinin Modern Beton'un iradesi ve kontrolü dışında geliştiği ve bu durumun herhangi bir rekabet hukuku sorumluluğu oluşturmadığı,
- Oligopol niteliği gösteren hazır beton pazarında piyasanın şeffaf olduğu, bayi ağının üreticiler tarafından ortak kullanılan bir ağ olduğu, Modern Beton'un piyasada geçerli olabilecek fiyatları doğru tahmin etmesinin doğal olduğu, böyle bir ortamda bayinin en doğru tercihi yapabilmek amacıyla Modern Beton'a danışarak tavsiye fiyat istemesinin de doğal olduğu,
- hususları ifade edilmiştir.

570 **L. DEĞERLENDİRME**

L.1. Savunmaların Değerlendirilmesi

Soruşturma kararının, hakkında soruşturma başlatılan teşebbüslere tebliği ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesinde "... *Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmü yer

almaktadır. Soruşturma kararı söz konusu Kanun hükmüne uygun olarak tebliğ edilmiştir.

580 Dosyaya giriş hakkı Kanun'un 44. maddesinde düzenlenmiştir. Maddenin ikinci fıkrasında,

"Haklarında soruşturmaya başlandığı bildirilen taraflar sözlü savunma hakkını kullanma taleplerine kadar Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş olan her türlü delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilir."

denmekte ve devamı fıkroda,

"Kurul, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamaz."

590 hükümlerine yer verilmektedir.

Bu hükümlerden de anlaşılacağı üzere, hakkında soruşturma açılmış taraflara Kanun'un 44/2. maddesi ile dosyaya giriş hakkı tanınmış, 44/3. maddesi ile de teşebbüslerin kendini savunma hakkı bir bakıma güvence altına alınmıştır. Ancak, söz konusu Kanun maddesinde yer verilen *"kendileri ile ilgili düzenlenmiş"* hükmünün göz önüne alınması gerekmektedir. Soruşturma Heyeti, Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerde yapmış olduğu yerinde incelemeler ya da teşebbüslerden istediği bilgiler neticesinde oluşan belgeleri incelemekte, değerlendirmekte ve nihai olarak Soruşturma Raporunu ve eklerini oluşturmaktadır. Teşebbüslerin dosyadaki erişim hakları da ticari sırlar çıkarıldıktan sonra kendileri ile ilgili düzenlenmiş belgeler olan Soruşturma Raporu, ek görüş ve eklerinden ibarettir.

600

Rekabet Kurulu'nun 3.12.2004 tarih ve 04-77/1109-278 sayılı kararı uyarınca; Betonsa, Batibeton, Çimbeton ve Modern Beton teşebbüsleri hakkında Ege Bölgesi hazır beton pazarında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma sonunda hazırlanan 21.6.2005 tarih, 2005-1-70/ÖA-05-HY sayılı Önaraştırma Raporu Rekabet Kurulu'nun 28.6.2005 tarihli toplantısında görüşülerek yukarıda yer verilen teşebbüsler hakkında soruşturma açılmıştır. Önaraştırma Raporu ekleriyle birlikte Soruşturma Raporu'nun eki olarak Betonsa'ya tebliğ edilmiştir. Bu çerçevede, savunmada ifade edilen *"yeterli bilgi ve belge gönderilmediği"* iddiası dayanıksızdır.

610

Bayi tutanaklarındaki bayi isimleri bayilerin talebi üzerine gizlenerek soruşturma tarafı teşebbüslere gönderilmiştir. Bayi tutanaklarında bayilerin kimliğini açığa çıkartacak hususlar dışında hiçbir husus gizlenmemiştir. Teşebbüsün lehine ve aleyhine olan tüm bayi tutanaklarına Soruşturma Raporunda yer verilmiştir.

4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde *"... bu süreler bir kereye mahsus olmak üzere ve en çok bir katına kadar uzatılabilir"* hükmü göz önüne alındığında, savunmaların hazırlanma sürelerinin her zaman 30 gün uzatılacağına dair bir Kanun hükmünün mevcut olmadığı görülmektedir.

620

L.2 Genel Değerlendirme

Modern Beton, Betonsa, Batı Beton ve Çimbeton'un bayileri ile akdetmiş olduğu hazır beton bayiliğine ilişkin sözleşmelerine ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir:

630 Çimbeton, Modern Beton, Batı Beton ve Betonsa ile bayileri arasında hazır beton bayiliğine ilişkin olarak akdedilen sözleşmeler, dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde bulunan teşebbüslerin, sözleşme konusu malların yeniden satımı amacını taşımaktadır. Bu nedenle söz konusu anlaşmaların, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin "Kapsam" başlıklı 2. maddesindeki tanıma uygun düştüğü görülmüş ve bu kapsamda değerlendirilmiştir. Söz konusu sözleşmeler incelendiğinde, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (b) bendinde öngörülen istisnalar haricinde herhangi bir düzenlemeye rastlanılmamıştır. Dolayısıyla, sözleşmelerin lafzı dikkate alınarak değerlendirme yapıldığında, söz konusu sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanmasının önünde herhangi bir engel olmadığı görülmektedir.

640 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4(a) maddesi, alıcı teşebbüsün kendi satış fiyatını belirleme serbestisine ilişkindir. Buna göre, söz konusu Tebliğ'de, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesinin kesinlikle yasak olduğu ancak sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesinin mümkün olduğu belirtilmektedir. Sağlayıcı teşebbüsler, akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirlemelerinin yanı sıra, 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 gibi uygulamalar yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesinin örnekleri olarak sayılabilir.

660 Dosya kapsamında soruşturma tarafı teşebbüslerin bayilerinin "yeniden satış fiyatı"nı sabit fiyat veya minimum fiyata dönüşecek şekilde tespit ettiklerini kanıtlamaya yeterli düzeyde bayi ifadelerinin haricinde farklı deliller bulunmamaktadır. Buna örnek olarak teşebbüs-bayi arası yazışmalar, yeniden satış fiyatını uygulamayan bayilere yönelik cezai müeyyideleri ispatlayan belgeler verilebilir. Keza yeniden satış fiyatının uygulandığına ilişkin bayiler tarafından da herhangi bir destekleyici yazılı döküman Soruşturma Heyetine sunulmamıştır.

670 Bu çerçevede, yukarıda özetlenen kapsamda ihlal teşkil edebilecek "yeniden satış fiyatının" söz konusu teşebbüslerce tespit edildiğini ispatlamaya dosya münderecatındaki bayi ifadelerinin tek başına yeterli delil niteliğinde olmadığı ve başkaca bir delilin de mevcut bulunmadığı göz önüne alınarak Akçansa, Çimbeton, Batıbeton ve Modern Beton hakkında idari para cezası verilmesine yer olmadığı sonucuna varılmıştır.

M. SONUÇ

28.6.2005 tarih ve 05-41/584-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

- 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ile bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği hükümleri uyarınca; bayilik anlaşma ve uygulamalarında sabit fiyat veya minimum fiyata dönüşecek şekilde yeniden satış fiyatlarının tespit edilmesinin

06-88/1137-334

680 ve bu nitelikte uygulamaların piyasadaki rekabeti engelleyici sonuçlar doğurarak Kanun'un 4. maddesini ihlal edeceğine,

- Ancak, dosya kapsamına göre; Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş., Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş., Çimbeton Hazır Beton ve Prefabrik Yapı Malzemeleri San. Tic. A.Ş. ve Modern Beton A.Ş.'nin anılan dikey uygulamalar yoluyla Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine ilişkin yeterli delil bulunamadığından, idari para cezası verilmesine yer olmadığına

Kurul Üyeleri Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ ve M.Sıraç ASLAN'ın farklı gerekçeleri ve OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

FARKLI GEREKÇE
(07.12.2006 tarihli ve 06-88/1137-334 sayılı Kurul Kararı)

Rekabet Kurulu 02.12.2004 tarih ve 04-77/1109-278 sayılı kararı ile Ege Bölgesi hazır beton pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında ön araştırma açmıştır.

4054 sayılı Kanun'un Kurulun inceleme ve araştırmalarda uygulanacak kurallarını düzenleyen 40. maddesinde; ön araştırma yapılmasına karar verildiği takdirde, Kurul Başkanın, meslek personeli uzmanlardan bir veya bir kaçını raportör olarak görevlendireceğini, ön araştırma yapmakla görevlendirilen raportörün 30 gün içinde elde ettiği bilgileri, her türlü delilleri ve konu hakkındaki görüşlerini Kurula yazılı olarak bildireceğini hükme bağlamaktadır. Rekabet Kurumunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliği'nin 55. maddesi, bu görüşlerin düzenlenecek bir "ön araştırma raporu" ile Kurula intikal ettirileceğini öngörmüştür.

Ön araştırmanın temel amacı, iddiaların ciddiliğini ve tutarlılığını inceleyerek, soruşturma açılıp açılmaması değerlendirmesi için veri toplamak, yerinde incelemelerde bulunarak gerekli delillere ulaşmaktır. Soruşturmanın temelini ön araştırma oluşturmakta, bir başka ifadeyle ön araştırmanın yapılış zamanı, şekli ve kapsamı soruşturma kararının sağlıklı, tutarlı ve gerekçeli olabilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Bu itibarla, ön araştırma kararının yeterli delillere ulaşılabilmesi, hatta delillerin karartılmaması için gecikmeksizin uygulamaya konulması gerekir. Kanun bu amaca yönelik olarak bir dizi ve kısıtlı süreler öngörmektedir. Bahsedilen işlemlerle ilgili herhangi bir gecikme amaca, ulaşmayı engelleyebileceği gibi, alınan kararların etkinliğini de ortadan kaldırır.

Mevzuat bu denli açık düzenlemeler öngörmüş iken, 02.12.2004 tarihinde alınan ön araştırma kararı için raportör görevlendirilmesi 18.05.2005 tarihinde yapılmıştır. Bir başka ifadeyle ön araştırma kararı yaklaşık altı aylık bir süre sonunda uygulamaya sokulmuştur. Diğer bölgelerdeki çimento ve hazır beton ön araştırma kararlarında da görülen (hatta bu bölgelerde daha uzun süreli gecikmeler söz konusu olmuştur) gecikmeler de dikkate alınınca – ki bu gecikmeli uygulamalara ilişkin farklı gerekçe ve araştırma-soruşturma gereğini de yazmıştım- uygulamayı anlamak ve gerekçelendirmek mümkün değildir. Daha önce diğer bölgelerdeki soruşturmalar için belirttiğim gibi, bu gecikmeli uygulamaların, görevlerin mevzuata uygun yerine getirilmesi bağlamında incelenmesi, araştırılması ve soruşturulması gerektiği görüşündeyim.

Uzun bir gecikmeden sonra ön araştırma ve soruşturmalar tamamlanmış ve yukarıda tarih ve sayısı verilen nihai karar alınmıştır. Çimento gibi ülkemizin

06-88/1137-334

önemli ve Rekabet Kurumunun sürekli gündeminde olan ve etkinliğin sağlanamadığı bir sektörde ön araştırma ve soruşturma kararlarının derhal uygulamaya sokulmasının önemi tartışılmaz. Alınan kararda yeterli delil bulunmadığı gerekçesiyle ihlal iddiaları sonuçsuz kalmıştır. Ön araştırma ve soruşturma kararlarının çok uzun bir süre uygulanmamasının, delil toplanması ve iddiaların gerekçelendirilmesi, yeterli bilgi ve belgeye ulaşılması bakımından önem taşıyıp taşımadığı da kuşkusuz tartışılacaktır.

Yeterli delil bulunamadığından ihlal sonucuna varılmamasının ve idari para cezası verilmesine yer olmadığı görüşünü yukarıda açıkladığım ve saklı tuttuğum farklı gerekçeyle paylaşıyorum.

Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ
Kurul Üyesi

Rekabet Kurulu'nun 07.12.2006 Tarih ve 06-88/1137-334 Sayılı Kararına

FARKLI OY GEREKÇESİ

Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren hazır beton üreticilerinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettiklerine ilişkin 7.12.2006 tarih, 06-88/1137-334 sayılı karara aşağıda belirttiğim sebeplerle katılmıyorum :

Soruşturmaya tabi Teşebbüslerin dikey uygulamalar yoluyla 4054 Sayılı Kanun'un 4.maddesini ihlal ettiklerine ilişkin **yeterli delil bulunmadığı tespit ve kararına aynen katılıyorum**. Ayrıca aşağıda belirteceğim yasaya ve hukuka aykırılıklar sebebiyle, **delil mevcut olması durumunda bile ceza kararı kurulamayacağı** görüşündeyim. Şöyle ki;

1) Tüm hukuki ihtilafların çözümünde ; iddia, savunma, varsa tanık ifadeleri ve diğer yazılı belgeler araç olarak kullanılmaktadır. Gerek ceza yargılamasında (CMUK), gerek hukuk davalarında (HUMK), gerekse idarî yargıda (İYUHk.K) tanık beyanları en önemli delildir. İddia ve savunmanın leh veya aleyhlerine olan tanık beyanlarını eleştirebilmesi, katılması veya red etmesi için o beyanda bulunanın kim olduğunu bilmesinin gerekeceği tartışmasızdır. Karara konu soruşturmada tek delil tanık beyanlarıdır. Diğer bir ifadeyle iddia (Raportörler) ihlalin subuta erdiği savını sadece tanık beyanlarına dayandırmaktadırlar. Soruşturmanın tüm aşamalarında (Sözlü savunma toplantısında bile) aleyhlerine beyanda bulunan tanıkların kim olduğunu, adını, soyadını, kimliğini, nerede bayii olduğunu bilmemektedirler. Çünkü tanıkların kim olduğu ve kimlikleri karalanmış, örtülmüş, aleyhine soruşturma yapılan teşebbüslerden gizlenmiştir.

Aleyhe ifade veren, suçlayan bayinin, teşebbüsle geçmişte özel ya da ticari bir ihtilafının bulunması tabiidir. Dolayısıyla teşebbüsün, o bayinin ifadesini, tanıklığını red etme olanağı yok edilmiştir, savunma hakları kısıtlanmıştır. 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 43 ve 44. maddeleri teşebbüs savunma haklarını güvence altına almıştır.

Kanun'un 43. maddesinin 2. fıkrası "Kurulun, başlattığı soruşturmaları ...15 gün içinde ilgili taraflara bildireceğini, tarafların **İLK YAZILI SAVUNMALARINI** 30 gün içerisinde göndermelerini isteyeceğini, taraflara tanınan **ilk yazılı cevap verme** süresinin başlayabilmesi için Kurulun bildirim yazısı ile birlikte, **iddiaların türü ve niteliği hakkında** yeterli bilgiyi taraflara göndermesi gerektiğini" öngörmüş, Kanun'un 44.maddesinin 2. fıkrası da; "Haklarında soruşturma açılan tarafların, **soruşturma açıldığı tarihten, sözlü savunma hakkını kullanma taleplerine kadar** kurum bünyesinde kendileri ile

ilgili düzenlenmiş **her türlü evrakın** ve mümkünse elde edilmiş **her türlü delilin bir nüshasının** kendilerine verilmesini isteyebileceğini” vurgulamıştır. Kendileriyle ilgili düzenlenmiş her türlü evrak ve delilin bir nüshasını isteme hakkının, bu belgeleri Kurum’daki dosyada da bizzat incelemeyi kapsadığı açıktır.

Yasa koyucunun, 43. maddenin 2. fıkrasında “...ilk bildirim yazısıyla birlikte iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgilerin taraflara gönderilmesini” 44. maddenin 2. fıkrasıyla da “...soruşturmanın açıldığı tarihten sözlü savunma hakkını kullanma taleplerine kadar kurum bünyesinde kendileriyle ilgili düzenlenmiş her türlü evrakı, delilleri isteme hakkı” tanınırken **savunma hakkına** gösterdiği özeni, verdiği önemi ortaya koymaktadır. Bunu Kanun’un ilgili madde gerekçesinde de çok net bir şekilde ortaya koymaktadır. 4054 Sayılı Kanun’un 44. madde **gerekçesi** aynen şöyledir: “Kurul’un **SORUŞTURMALARI GİZLİ DEĞİLDİR. Savunma hakkının** tam olarak kullanılabilmesi için sözlü savunma toplantısına kadar, taraflar Kurul’ca kendileriyle ilgili olarak düzenlenmiş her türlü evrakın ve delilin bir nüshasını alabilmektedirler. Böylelikle, **savunma hakkının TAM ve EKSİKSİZ** kullanılması mümkün olacaktır.

SAVUNMA HAKKI ; disiplin soruşturmalarının, adlî ve idarî ceza soruşturmalarının en önemli müesseselerinden biridir. Hakiki ve hükmî şahıslara kanuni düzenlemelere dayanarak isnadda bulunmak ne kadar doğal ise, suçlanan kişilere yeterince savunma hakkı tanınması da o kadar tabiidir. Bu hak, insan hakları sözleşmeleri, anayasalar ve yasalarla teminat altına alınmıştır. 4054 Sayılı Kanun’un 43/2 ve 44/2. maddelerinin açık hükümlerine rağmen, aleyhine soruşturma açılan, idari para cezası tehdidiyle suçlanan teşebbüslere de hiçbir kısıt konulmadan savunma hakkı tanınması gerekir. Gerekliliğin ötesinde bu lazime yasa emridir. Aksine karar ve uygulamalar savunma hakkının kısıtlanmasıdır ve kanuna aykırıdır.

2) 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 27/a maddesinde, bu Kanun’da yasaklanan faaliyetler ve hukuki işlemler hakkında, başvuru üzerine veya resen inceleme, araştırma ve soruşturma yapmak, bu Kanun’da düzenlenen hükümlerin ihlal edildiğinin tespit edilmesi üzerine, bu ihlallere son verilmesi için gerekli tedbirleri alıp bundan sorumlu olanlara idari para cezası uygulamak Kurul’un görevleri arasında sayılmıştır. Kanun’un Kurul’un inceleme ve araştırmalarında uygulanacak usulü düzenleyen “Dördüncü Kısmı” nda yer alan 40 ıncı maddesinde, Kurul’un, resen veya kendisine intikal eden başvurular üzerine doğrudan soruşturma açılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının tespiti için önaraştırma yapılmasına karar vereceği kurala bağlanmıştır. **Kanun’un 51. maddesinin** ilk fıkrasında ise, Kurul’un, nihaî kararlarında Başkan ya da İkinci Başkan dahil en az 5 üyenin katılımı ile toplanacağı ve en az 4 üyenin aynı yönde oy kullanması ile karar vereceği; ikinci fıkrasında, **ilk toplantıda karar için gerekli nisabın**

sağlanamadığı durumlarda Başkanın ikinci toplantıya tüm üyelerin katılımını sağlayacağı, ancak bunun mümkün olmaması halinde kararın, toplantıya katılanların salt çoğunluğu ile alınacağı, bu durumda da toplantı nisabının birinci fıkrada belirtilenden az olamayacağı, ikinci toplantıda oylarda eşitlik olması halinde Başkanın bulunduğu tarafın oyunun üstün sayılacağı hususları düzenlenmektedir. Bu maddeye ilişkin gerekçede de: “Rekabet Kurulu nihaî kararları hukuki ve iktisadi sonuçlar doğurabilecek niteliktedir. Kararların tarafları, iktisadi hayatımızda önemli roller üstlenen teşebbüs veya teşebbüs birlikleri olacaktır. Bu itibarla, **mümkün olduğu kadar fazla üyenin, Kurul’un nihaî kararlarının alınmasında hazır bulunmasını sağlamak amacıyla** toplantı ve kararlarda ağırlaştırılmış nisaplar aranmıştır. Ancak, karar için gerekli çoğunluğun sağlanamaması nedeniyle Kurul’un karar alamaz duruma düşmesini önlemek amacıyla, ikinci fıkrada ağırlaştırılmış toplantı ve karar nisabı yumuşatılmıştır.” denilmiştir.

Kanun’un Kurul’un çalışma esaslarını düzenleyen 28 inci maddesinin son fıkrasında Kurul üyelerinin kendileri ve üçüncü dereceye kadar kan ve ikinci dereceye kadar sıhrî hısımlarıyla ilgili olaylarda müzakere ve oylamaya katılamayacakları belirtilerek, Kurul’a katılmaya engel durumlar tek tek sayılmıştır. Bu maddenin gerekçesinde de : “Maddenin son fıkrası ile, Kurul üyelerinin kendileri ve yakınları ile ilgili olaylarda müzakere ve oylamalarda iştirak edemeyeceği belirtilmiştir. Toplantı ve karar nisaplarının ağırlaştırılmış olması **üyelerin hepsinin toplantılara iştirakinin önemini arttırmaktadır.**” denilmektedir.

Kurul üyeleri **Rıfki Ünal** ve **Süreyya Çakın**, sözlü savunma toplantısına katılmadıkları gerekçesiyle karar toplantısında bulunmamışlardır. Bir kurul üyesinin görevli, izinli ya da raporlu olarak sözlü savunma toplantısına iştirak etmemiş olması, o dosyanın nihai kararının verileceği toplantıya katılmasına engel oluşturmaz. Danıştay’ın yerleşik kararlarında da işaret edildiği üzere, kollektif irade ürünü olan Rekabet Kurulu kararlarının oluşumuna, tüm üyelerin katılması ve katkıda bulunması esastır. Bu itibarla aslî görevi kurul toplantısına iştirak etmek olan üyelerin görevli, raporlu ya da izinli olma halleri dışında kurul toplantılarına katılmamasının yasal izahı olamaz. Kurul, 4054 sayılı yasaya uygun oluşmamış ve vereceği kararda yasa ve hukuka aykırılık olmuştur.

Her idari işlemin Yetki, Şekil, Sebep, Konu ve Maksat olmak üzere beş unsuru bulunmaktadır. Bunlardan Şekil Unsuru; idari işlemin tesisi için yetkili idari makamca izlenmesi gerekli yöntemi (usulü) ve idari işlemin hukuk düzeninde aldığı biçimi, maddi varlığı anlatır. İdari işlemin şekil unsuru bakımından hukuka uygun olması, yöntem ve biçim kurallarına uygun olarak tesis edilmiş bulunmasına bağlıdır. Usul (yöntem) kuralları, idari işlemin hukuk düzeninde varlık kazanabilmesi için geçirmesi gereken aşamalarla ilgili kurallardır. İdari işlemin, hukuka uygun biçimde doğabilmesi için bu kurallara uyulması zorunludur. Türk İdari Hukuk Sisteminde henüz tüm idari işlemler için geçerli usul kurallarını düzenleyen genel bir İdari Usul Yasası mevcut değildir. Kimi hizmet alanları için geçerli usul kurallarını düzenleyen usul yasaları ve

06-88/1137-334

kimi de maddi yasalarla düzenlenmiş usul kuralları vardır. 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 28 ve 51. maddesinin ilk fıkrası usul kurallarını öngören, bu anlamda maddi bir yasadır.

Kanun, idari işlemin tesisinde (Rekabet Kanununa ihlal ve para cezasına hükmederken) önemli bir usul kuralı öngörmüştür. Başkan toplantıya tüm üyelerin iştirakini sağlamak zorundadır. Kanunun bu önemli usul hükmü uygulanmaksızın idari işlem tesis edilmiştir. ŞEKİL UNSURU itibarıyla da Kanuna aykırıdır.

Açıkladığım sebeplerle kararın sonucuna, bu gerekçelerin de eklenmesi gerektiği kanaatindeyim.

M.Sıraç ASLAN
Kurul Üyesi