

**BU KARAR DANISTAY 13.DAIRESI'NCE IPTAL
EDILMISTIR. REKABET KURULU'NUN AYNI
KONUYA ILISKIN 19.12.2005 / 24.04.2006 TARİH
VE 05-85/1182-336 / 06-29/365-94 NOLU
KARARLARINA İNTERNET SAYFAMIZDAKI
KARAR ARAMA BÖLÜMÜNDEN
ERİŞEBİLİRSİNİZ.**

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : SR/02-11 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 03-12/135-63
Karar Tarihi : 25.2.2003
Dosya Konusu : Yonga ve lif levha üreticisi firmaların aynı tarihlerde aynı oranlarda zam yaparak satış fiyatını birlikte belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddiası.

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU
Üyeler : Dr. Kemal EROL (İkinci Başkan), A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER, Mustafa PARLAK, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL

B. SORUŞTURMA HEYETİ

Başkan : Murat GENCER
Raportörler : Ali İhsan ÇAĞLAYAN, Pelin UYANIK, Burak BÜYÜKKUŞOĞLU, Onur Yelda YÜKSEL

C. ŞİKAYET EDEN

Re'sen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR

1.Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Foça Sunta)
Ilıpınar Köyü Foça-İzmir

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

2.Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş.
(Köseoğlu)
Sivas Cad. Orduevi Yanı Lale Apt. Kayseri

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

3.Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme Sanayi ve Ticaret A.Ş.
(Samedoğlu)
Beydeğirmeni Mevkii Tarsus-İçel

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

4.Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Ticaret A.Ş. (Setaş)
Kertil Mevkii 43500 Simav-Kütahya

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

5.Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayi A.Ş. (Sumaş)
9 Eylül Cad. Güngör Apt. No: 16/1 Edremit-Balıkesir

Temsilcisi: Av. Oktay BARLASS
Abide-I Hürriyet Cad. No: 284 Tarsus Apt. Kat: 6 D: 14 Şişli-İstanbul

6.Tever Ağaç Sanayi ve Ticaret İşletmeleri A.Ş. (Tever)
Rıhtım Cad. Reşit Efendi Sok. No: 39 Kadıköy-İstanbul

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

7.Teverpan Ağaç Sanayi A.Ş. (Teverpan)
Nüzhet Efendi Sok. No: 40/1 Kadıköy-İstanbul

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

8.Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş. (Vezirağaç)
Adliye Karşısı Vezirköprü-Samsun

Temsilcisi: Prof. Dr. Arif ESİN
Akaretler Sıraevleri, S.Seba Cad., No: 67, Beşiktaş-İstanbul

9.Yonsan Ege Levha Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Yonsan)
1437 Sok. No: 22/1 Alsancak-İzmir

Temsilcisi: Prof. Dr. İ. Yılmaz ASLAN
Çıkıntı Sok., Altıparmak Sitesi, C. Blok D: 21 Altıparmak-Bursa

E. İDDİALARIN ÖZETİ

Yonga levha ve/veya lif levha (MDF) piyasasında faaliyet gösteren teşebbüslerin; ayda bir ya da bazen daha değişik aralıklarla düzenlenen toplantılarda biraraya geldikleri ve bu toplantılarda yonga levha ve/veya MDF'nin satış ve vade koşullarını belirledikleri, dolayısıyla yonga levha ve/veya lif levha (MDF) piyasasında rekabeti engellemeye yönelik davranışlar içinde buldukları iddia edilmektedir.

F. DOSYA EVRELERİ

Türkiye Ağaç İşleri Esnaf ve Sanatkarları Federasyonu'nun, ağaç sanayii sektöründe yonga levha üretimi ile iştigal eden fabrikaların ürünlerine aynı tarihlerde ve aynı oranlarda zam yaptıklarına ilişkin, Rekabet Kurumu kayıtlarına 15.5.2000 tarih ve 1853 sayı ile intikal etmiş bulunan başvurusu

üzerine 21.7.2000 tarih ve D3/1/Ş.Y.-00/03 sayılı İlk İnceleme Raporu hazırlanmıştır.

Söz konusu İlk İnceleme Raporunun görüşülmesi sonucunda alınan 25.7.2000 tarih ve 00-28/302-171 sayılı Rekabet Kurulu Kararı ile; konuya ilişkin olarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40. maddesinin 1. fıkrası gereğince önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

Yapılan önaraştırma sonucunda Kurum raportörleri tarafından hazırlanan 14.2.2001 tarih ve D3/2/P.U.-01/2 sayılı Önaraştırma Raporu Kurul'a sunulmuştur. Kurul söz konusu Önaraştırma Raporunu görüşerek 27.2.2001 tarih ve 01-10/92-M sayı ile; Çamsan, Dekor, Devrektaş, Divapan, Düzsan, Kastamonu Entegre (Yongapan), Köykobir, Masstaş, Orma, SFC, Yıldız MDF, Yontaş ile Yonga Levha Sanayicileri Derneği (Dernek) hakkında yonga levha ve/veya lif levha satış fiyatlarını birlikte belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) bendini ihlal edip etmediklerinin belirlenmesi için Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma yapılmasına karar verilmiştir.

Soruşturma sürecinde, 1997-2000 yılları arasında Dernek tarafından organize edilerek yapıldığı tesbit edilen 32 toplantının 26'sına hangi üreticilerin katıldığı belirlenerek; bu toplantılarda alınan kararlara uyduğu belirlenen söz konusu teşebbüsler hakkında hazırlanan 27.2.2002 tarih ve SR/02-1 sayılı Soruşturma Raporu'nda, yonga ve/veya lif levha üreticilerinin uzun yıllardır Dernek tarafından organize edilen toplantılarda ve/veya kendi aralarında biraraya gelerek, özellikle yonga levha için fiyat, deklare ve uygulama tarihlerini belirledikleri, son yıllarda ise buna ilaveten lif levha üreticilerinin de kendi aralarında biraraya gelerek lif levha fiyatını belirledikleri ve bu toplantıların sonuçlarından Dernek'i haberdar ettikleri tesbit edilmiştir. Soruşturma Raporu'nda, 1993 yılından başlayan ve günümüze kadar geçerliğini kaybetmeyen bir esas anlaşma (çerçeve anlaşma) ile bunun detayları olarak kabul edilebilecek, kısa süreler için geçerli olmak üzere fiyat ve diğer bazı koşulları belirleyen ve sonra ülkedeki enflasyon ortamında güncelliklerini kaybettikçe yenilenen bir dizi alt anlaşmaların yapıldığı; bu anlaşmalara soruşturulan teşebbüslerden çoğunluğunun muntazaman katıldığı ve uyduğu, bazılarının ise belirli koşullar yüzünden bazen uymama eğilimi gösterdiği fakat sonra yeniden gönüllü olarak ya da bir biçimde ikna edilerek uyma eğilimi gösterdikleri belirtilmiş ve söz konusu teşebbüsler ile Dernek'in Kanun'un 16. maddesi gereğince cezalandırılmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu durum karşısında, Dernek tarafından organize edilen toplantılara katıldığı önaraştırma sürecinde belirlenen ancak alınan kararlara uyup uymadığı eldeki bulgularla tesbit edilemediği için haklarında soruşturma açılması önerilmemiş bulunan,

- Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş.,
- Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt San. ve Tic. A.Ş.,
- Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme San. ve Tic. A.Ş.,
- Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Tic. A.Ş.,
- Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayii A.Ş.,
- Tever Ağaç San. ve Tic. İşletmeleri A.Ş.,

- Teverpan Ağaç San. A.Ş.,
- Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş. ve
- Yonsan Ege Yonga Levha San. ve Tic. A.Ş.'nin

Soruşturma Raporu sonucunda tek bir esas anlaşma sonucuna ulaşıldığından dolayı, Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde haklarında soruşturma açılan teşebbüsler ile aynı ihlal içerisinde oldukları izlenimi edinilmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin, Dernek tarafından organize edilen toplantılara katılan anılan teşebbüsler hakkında, Kanun'un 40. maddesi uyarınca re'sen soruşturma açılması gerektiği görüşü doğrultusunda; Rekabet Kurulu'nca 12.3.2002 tarih ve 02-14/145-M sayılı kararı ile Dernek tarafından organize edilen toplantılara katıldığı tesbit edilen anılan teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesi uyarınca re'sen soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

26.3.2002 tarihinde, Kanun'un 43/2. maddesi uyarınca ilgililere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak kendilerinden 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir. Tarafların ilk yazılı savunmaları süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma sonucunda hazırlanan 13.8.2002 tarih ve SR/02-11 sayılı Soruşturma Raporu Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca Başkanlıkça tüm Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ edilmiş ve aynı maddenin 2. fıkrası gereğince taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.

Soruşturma Raporu'nun tebliğini takiben; taraflardan her birinin Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca talep ettikleri ek süre kendilerine 11.9.2002 tarihli Kurul toplantısında tanınmış, ilgili teşebbüslerin yazılı savunması yasal süresi içinde en son 18.10.2002 tarihinde olmak üzere Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca, 1.11.2002 tarihinde tüm Kurul Üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir. Foça Sunta, Köseoğlu, Samedoğlu, Setaş, Tever, Teverpan ve Vezirağaç'ın Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca talep ettikleri ek süre kendilerine Kurul Kararı ile tanınmıştır. Taraflardan Sumaş dışındaki 8 teşebbüsün üçüncü yazılı savunmaları yasal süreleri içinde en son 3.1.2003 tarihinde olmak üzere Kurum'a intikal etmiş ve bu teşebbüslerce Kanun'un 46. maddesi uyarınca, sözlü savunma toplantısı yapılması talep edilmiştir.

Sumaş'ın ise üçüncü yazılı savunması Kuruma intikal etmemiş ve bu teşebbüsün sözlü savunma toplantısı yapılması yönünde talebi olmamıştır.

Rekabet Kurulu'nun 9.1.2003 tarih ve 03-03 sayılı toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 18.2.2003 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına ve sözlü savunma toplantısına soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin davet edilmesine karar verilmiştir. Ancak, Foça Sunta, Köseoğlu, Samedoğlu, Setaş, Tever, Teverpan ve Vezirağaç'ın talebi üzerine Rekabet Kurulu'nun 17.1.2003 tarih ve 03-05/51-M sayılı kararı ile sözlü

savunma toplantısı 21.2.2003 tarihine ertelenerek, toplantı davetiyeleri, Kanun'un 46/2. maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

21.2.2003 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmıştır.

Rekabet Kurulu 25.2.2003 tarihinde 03-12/135-63 sayılı nihai kararını vermiştir.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ

İlgili raporda; yonga levha ve/veya lif levha (MDF) piyasasında faaliyet gösteren teşebbüslerin; sektör sorunlarını görüşmek üzere Yonga Levha Sanayicileri Derneği tarafından organize edilen aylık toplantılarda ve/veya bu toplantıların dışında zaman zaman biraraya geldiği ve bu toplantılarda yonga levha ve/veya MDF'nin satış ve vade koşullarını belirledikleri, dolayısıyla yonga levha ve/veya lif levha piyasasında rekabeti engellemeye yönelik davranışlar içinde buldukları kanaati üzerine Rekabet Kurulu'nun aldığı soruşturma kararı çerçevesinde yapılan incelemeler ve soruşturma döneminde elde edilen yeni bilgi ve belgelerin ışığında;

- Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş.,
- Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt San. ve Tic. A.Ş.,
- Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme San. ve Tic. A.Ş.,
- Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Tic. A.Ş.,
- Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayii A.Ş.,
- Tever Ağaç San. ve Tic. İşletmeleri A.Ş.,
- Teverpan Ağaç San. A.Ş.,
- Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş. ve
- Yonsan Ege Yonga Levha San. ve Tic. A.Ş.'nin

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile hukuka aykırı ilan edilen ve yasaklanan eylemleri gerçekleştirdiklerinin tesbit edildiği,

Yapılan bu tesbitlere dayanılarak, özetle,

- soruşturulan teşebbüslerin ve Dernek'in 1993'ten bu yana sürdürülen anlaşma düzenine dahil olmaları ve böylece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmeleri karşısında, Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereği cezalandırılmaları,
- anlaşma düzenine ilişkin herhangi bir bildirim yapılmaması nedeniyle soruşturulan teşebbüslere Kanun'un 16. madde (c) bendi uyarınca ceza verilmemesi gerektiği ifade edilmektedir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili Pazar

H.1. 1. İlgili Ürün Pazarı

Halk arasında sunta (suni tahta) olarak bilinen yonga levha, genellikle lignoselülozik (selüloz içeren odunumsu) hammaddeden elde edilen yonga veya küçük parçacıkların sentetik bir reçine ya da uygun bir yapıştırıcı yardımı ile ısı ve basınç altında geniş ve büyük yüzeyli levhalar haline getirilmesi ile elde edilen ve gerek mobilya yapımında gerekse başka amaçlarla kullanılan bir malzemedir. Kereste ve kontrplak üretimi için, kalın çaplı düzgün gövdeli, uzun ve fazla miktarda odun kusurları içermeyen tomrukların kullanılması gerekmekte olup bu tür hammaddelerin bulunması nispeten zor ve pahalıdır. Halbuki yonga levha üretimi için kullanılacak hammaddede bu tür özellikler aranmadığı gibi bitki artıkları bile değerlendirilebilmektedir.

Yonga levhalar birçok kullanım yeri için gerekli fiziksel ve mekanik özellikleri taşırlar; düzgün yüzeylidir, istenen kalınlıkta üretilebilir, homojen bir yapıya sahiptir, çivi, vida, tutkal ve diğer malzemelerle birleştirilebilir, büyük ebatlarda üretilmiş olması işçilikten tasarruf sağlar, üst yüzey işlemleri uygulanabilir, yongaların koruyucu, yanmayı geciktiren maddelerle işleme sokulmasıyla çeşitli özellikler kazandırılabilir, işlenmesi kolaydır, masif ağaç malzemedeki görülen budak, çürüklük ve lif kıvrıklığı gibi kusurlar bulunmaz ve nispeten ucuzdur.

Yonga levha üretiminde kullanılan hammaddelerin %90'ı odun ve lignoselülozik malzemelerdir. Bu amaçla genellikle, bakım ve aralama kesimleri ile ağaçların budanması sonunda elde edilen ince yuvarlak odunlar, dal ve tepe uçları ile ağaç endüstrisi artıkları yonga levha üretiminde kullanılmaktadır. Batı Avrupa'da başlangıçta iğne yapraklı ağaç odunları (ladin, çam, köknar ve Sıtka ladini) tercih edilirken, daha sonraları ekonomik olmaları ve kolay temin edilmelerinden dolayı kayın, huş, kavak, kızılbaş ve söğüt gibi yapraklı ağaç türleri de kullanılmaya başlanmıştır. Yonga levhalar mobilya sektörü dışında kat döşemeleri, prefabrik ev yapımı ve kapı göbeği imalatında kullanılmaktadır.

MDF kelime anlamı ile orta yoğunlukta lif levha olup, ağaç liflerinin sıcakta sertleşen sentetik reçine ile birbirine kaynaştırılması suretiyle levhalar halinde üretilen ahşap esaslı bir malzemedir. Yonga levhada odun, yonga (kıymık) haline getirilirken, MDF'de daha da ileriye gidilerek odun, en küçük fiziksel özelliği olan liflerine kadar ayrıştırılmaktadır.

Lif levhalar Türk standartlarına göre üç çeşittir. Bunlar; yumuşak, orta ve sert lif levhalardır. Orta sert lif levhalar (MDF) son 25 yıl içinde mobilya endüstrisinde gittikçe artan bir oranda kullanılmaya başlamıştır.

MDF'nin her noktasında liflerin eşit dağılması ve çok yoğun bulunuşu levhaların her iki yüzünün olduğu kadar, kenarlarının da makina ile herhangi bir kırılma olmaksızın ya da malzeme parçacıkları arasında boşluklar ortaya

çıkımsızın işlenmesine imkan sağlamaktadır. Bu sayede MDF, masa tablaları, kapı panelleri, kenarları zırlı ve profil yüzeyli çekmece alınları gibi parçaların üretilmesinde başarı ile kullanılmaktadır. Son derece düzgün ve homojen bir yüzeye sahip olan MDF, gerek boyama, gerekse dekoratif folyo veya ahşap kaplamada çok iyi bir taban oluşturmaktadır. Bu özellikleri, MDF'nin pek çok uygulamada masif ahşaba alternatif olarak kullanılmasına olanak sağlamaktadır.

Levha endüstrileri içinde kontrplak endüstrisi ve kaplama endüstrisi yüksek kaliteli ve değerli odun işlemektedir. Kaliteli odunların azalması ile birlikte bu ürünlerin fiyatı da artmaktadır. Buna karşılık MDF'nin kontrplak ve hatta yonga levhadan daha düşük kalitedeki odunlardan üretilmesi, masif ağaca aynı kolaylıkla işlenebilen fakat daha ekonomik bir alternatif oluşturmasına ve bunun sonucu olarak da pek çok kullanım yerinde masif ahşabın yerini almasına yol açmıştır.

MDF aslında sert lif levha ile yonga levhanın üstün özelliklerinin kombine edildiği bir levha ürünüdür. Zira MDF üretiminde sert lif levhada olduğu gibi lifler, yonga levhada olduğu gibi de tutkal kullanılmaktadır. Liflerin kullanılması yüzeylerin sert lif levha gibi düzgün ve yeknesak olmasını, tutkal kullanılması ise levhaların dayanımının yüksek olmasını sağlamaktadır. Yonga levha ve MDF'nin laminat adı verilen ince bir melamin levha ile kaplanmış halleri sunta ve MDFlam olarak bilinmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere yonga levha ve MDF oldukça farklı iki üründür. Her ne kadar MDF, yonga levhanın kullanılabildiği birçok yerde ikame edilebilse de, MDF'nin daha pahalı ve daha kaliteli bir ürün olmasından dolayı, bu ikame sınırlı kalmaktadır. Bu iki ürün özellikle mobilya endüstrisinde birbirini tamamlayan iki ayrı ürün olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla ilgili pazar, yonga levha pazarı ve MDF pazarı olarak belirlenmiştir.

H.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

Yonga ve lif levha firmalarının üretim tesislerinin Marmara, Orta ve Doğu Karadeniz bölgelerinde yoğunlaştığı görülse de üretilen levhalar bayiler ve toptancılar vasıtasıyla tüm Türkiye'de bu ürünleri kullanan imalatçılara ulaştırılmaktadır. Dolayısıyla **ilgili coğrafi pazar, Türkiye Cumhuriyeti sınırları** olarak belirlenmiştir.

H.2. Haklarında Soruşturma Yürütülen Taraflar

H.2.1. Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Foça Sunta)

1986 yılında kurulan ve fabrikası Foça'da, merkezi İstanbul'da bulunan teşebbüs, yonga levha üretiminde bulunmaktadır. Firmanın yönetim kurulu; A. Muvaffak Bülbül (Yönetim Kurulu Başkanı), Cüneyt Bülbül ve Sezin Bülbül'den oluşmaktadır. Şirketin ortaklık yapısına Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo:1 Foça Sunta Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
A.Muvaffak Bülbül	76.80
Cüneyt Bülbül	1.00
Sezin Bülbül	1.00
Şeref Atak	7.10
Zekiye Çınar	7.10
C. Sait Okray	6.10
UDAŞ	1.00
M. İzzet Özberki	0.01
TOPLAM	100.00

H.2.2. Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Köseoğlu)

1996 yılında kurulan ve Kayseri’de faaliyet gösteren teşebbüs, yonga levha üretiminde bulunmaktadır. Yönetim kurulu; Ahmet Köseoğlu (Yönetim Kurulu Başkanı), Mustafa Adıgüzel ve Hüseyin Bozdemir’den oluşan teşebbüsün ortaklık yapısına Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo:2 Köseoğlu Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Ahmet Köseoğlu	59.90
Mehmet Köseoğlu	10.00
Bekir Köseoğlu	30.00
Mustafa Adıgüzel	0.05
Hüseyin Bozdemir	0.05
TOPLAM	100.00

H.2.3. Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Samedoğlu)

1978 yılında kurulan teşebbüsün merkezi ve fabrikası Tarsus/Mersin’de bulunmaktadır. Çıplak yonga levha ve melaminli kaplama yonga levha üreten şirketin yönetim kurulu; Onur Bilgen (Yönetim Kurulu Başkanı), Ömerül Faruk Bilgen ve Muhammet Sadık Bilgen’den oluşmakta olup ortaklık yapısına Tablo 3’te yer verilmiştir.

Tablo:3 Samedoğlu Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Onur Bilgen	33.0
Ömerül Faruk Bilgen	33.2
Muhammet Sadık Bilgen	33.2
Hakkı Örsel	0.0
Mediha Özyiğitoğlu	0.3
Aynur Aydındağ	0.3
TOPLAM	100.0

H.2.4. Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Ticaret A.Ş. (Setaş)

1972 yılında kurulan merkezi ve fabrikası Simav/Kütahya’da bulunan Setaş, yonga levha üretmektedir. Teşebbüsün yönetim kurulu; İsmail Girginoğlu (Yönetim Kurulu Başkanı), Yusuf Koyuncuoğlu (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Nurullah Koyuncuoğlu, Hüseyin Girginoğlu, Mehmet Girginoğlu,

İbrahim Aktan ve Nuri Alagül'den oluşmakta olup, ilk beş büyük ortağına Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo:4 Setaş Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Hüseyin Girginoğlu	8.3
İsmail Girginoğlu	6.4
Mehmet Güzelgöl	5.7
Mehmet Girginoğlu	4.7
Zeki Kartal	4.7
Ahmet Girginoğlu	4.7

H.2.5. Sumaş Sun'İ Tahta ve Mobilya A.Ş. (Sumaş)

1976 yılında Edremit/Balıkesir'de kurulan şirketin üretim tesisi ve merkezi de Edremit'te bulunmaktadır. Yonga levha üreten şirketin yönetim kurulu; H. Evin Ertür (Yönetim Kurulu Başkanı), Dinçer Tarakçıoğlu (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Nüzhet Ünal, Mehmet Ciğer ve Sabit Ertür'den oluşmakta olup, ortaklık yapısına Tablo 5'te yer verilmiştir.

Tablo:5 Sumaş Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
H. Evin Ertür	18.1
Şule Ciğer	12.2
Ortaş Orman Ürünleri Tic. ve San. A.Ş.	7.3
Dinçer Tarakçıoğlu	5.1
Evren Ertür	7.3
Diğer	50.0
TOPLAM	100.0

H.2.6. Tever Ağaç Sanayi ve Ticaret İşletmeleri A.Ş. (Tever)

Şirket 1970 yılında aile şirketi olarak İstanbul'da kurulmuştur. Gebze yakınlarında bulunan fabrikada yonga levha üretimi yapılmakta olup teşebbüsün yönetim kurulu; Osman Nuri Tever (Yönetim Kurulu Başkanı), Hakan Kamil Kuroğlu (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), İsmail Tever, İbrahim Tever, Hüseyin Tever, Mehmet Fatih Kahraman, Mehmet Arif Sözen, Seyfullah Daloğlu ve Ahmet Yaşar Balıkçıoğlu'ndan oluşmaktadır. Teşebbüsün ortaklık yapısına Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo:6 Tever Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Memiş Tever	5.46
Burhan Tever	4.00
Kuroğlu Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.	25.00
İbrahim Daloğlu	6.50
Diğer	59.04
TOPLAM	100.00

H.2.7. Teverpan Ağaç Sanayii A.Ş. (Teverpan)

İstanbul'da 1986 yılında kurulan şirket, MDF ve yonga levha üretiminde bulunmaktadır. Şirketin yönetim kurulu; Salih Zeki Tever (Yönetim Kurulu Başkanı), Mehmet Ali Tever (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Abdullah Tever, Dursun Ali Tever ve Yaşar İlyas Temel'den oluşmaktadır. Teşebbüsün ortaklık yapısına Tablo 7'de yer verilmiştir.

Tablo:7 Teverpan Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI
Salih Zeki Tever	17.5
Mehmet Ali Tever	15.0
Abdullah Tever	8.5
Faruk Tever	8.5
Ahmet Zeki Tever	8.5
Dursun Ali Tever	7.0
Mahmut Tever	7.0
Yakup Tever	7.0
Bekir Tever	7.0
Yaşar İlyas Tever	7.0
Yusuf Tever	7.0
TOPLAM	100.0

H.2.8. Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş. (Vezirağaç)

1996 yılında yapılan özelleştirmenin ardından bugünkü yapısını alan şirket Vezirköprü/Samsun'daki fabrikasında yonga levha üretiminde bulunmaktadır. Şirketin yönetim kurulu; Hasan Turan (Yönetim Kurulu Başkanı), Fuat Turan (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Nihat Turan, Murat Turan ve Hasan Akça'dan oluşmaktadır. Teşebbüsün ortaklık yapısına Tablo 8'de yer verilmiştir.

Tablo:8 Vezirağaç Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Turanlar Yapı Malzemeleri Tic. A.Ş.	47.90
Hasan Turan	17.60
Fuat Turan	20.60
Nihat Turan	8.80
Hasan Akça	2.00
Mehmet Kuzubaş	2.00
Nedim Kınay	1.00
Ali Ceylan	0.01
TOPLAM	100.00

H.2.9. Yonsan Ege Levha Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Yonsan)

1976 yılında kurulan şirketin merkezi İzmir, üretim tesisi Manisa'da olup yonga levha üretiminde bulunmaktadır. Şirketin yönetim kurulu; Hüseyin Şairoğlu (Yönetim Kurulu Başkanı), Zeki Şairoğlu (Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Bedrettin Pakalın, Ömer L. Demirelli ve Serap Şairoğlu'ndan oluşmaktadır. Teşebbüsün ortaklık yapısına Tablo 9'da yer verilmiştir.

Tablo:9 Yonsan Ortaklık Yapısı

HİSSEDAR	HİSSE ORANI (%)
Şairoğlu Orman Ürünleri A.Ş.	45.3
Şairoğlu Mobilya Nakliye Tic. San. A.Ş.	24.5
Yücelen Turizm Otomotiv San. Tic. A.Ş.	7.0
Cütaş Ltd. Şti.	6.0
Diğer	17.2
TOPLAM	100.00

H.3. Tesbit ve Deliller

Gerek tarafların yazılı savunmaları, gerekse 25.7.2000 tarih ve 00-28/302-171 sayılı Öneri Kararı çerçevesinde ve Rekabet Kurulu'nca açılan her iki soruşturma sürecinde 4054 sayılı Kanun'un 14, 15 ve 44. maddeleri uyarınca yapılan yerinde incelemeler ve ilgililerden bilgi isteme sonucunda elde edilen bulgular aşağıda sunulmuştur.

-17.12.1993 tarihinde yapılan ve Novapan tarafından düzenlenen toplantıya Devrektaş, Düzsın, Foça Sunta, Masstaş, Gentaş, Köykobir¹, Orma, Samedoğlu, Tever, Yongapan, Yonsan, MKE Etağ, Orüs, Sumaş, Sunta, SFC'nin temsilcileri katılmıştır. Dernek Genel Sekreteri tarafından toplantıya ilişkin hazırlanan özet raporda², iç pazar durumu görüşülerek, "...İstanbul ve Ankara pazarlarına mal satan firmaların 375/380 lik listeleri deklere ederek 350/355 lik listeleri uygulamaya koydukları tesbit edildi. Bu nedenle artan maliyetler de dikkate alınarak 375 lik listeleri deklere etmeyen firmaların hemen deklere ederek 350/355 lik listeleri uygulamaya koymaları hususunda mutabakat sağlandı[ğ]i..." belirtilmektedir (Belge 1³).

-9.9.1995 tarihinde Orma tarafından düzenlenen ve Çamsan, Devrektaş, Düzsın, Sumaş, Tever, Yongapan, Yontaş, MKE ve Orüs'ün temsilcilerinin katıldığı toplantının özet raporunda katılımcıların şu kararları aldıkları görülmektedir: "...1- Fiyatların 18 mm kalınlıkta 183* 366 cm. ebatlı yonga levha için 1.100.000 + KDV fiyatın 20 Eylül 1995 tarihinden itibaren tatbik edilmesine, 1.200.000 + KDV fiyatın deklere edilerek 5 Ekim 1995 tarihinden itibaren uygulanmaya alınmasına, 2- Fiyat tespitlerinde İstanbul'daki fabrikalar ile Taşra'daki fabrikalar arasındaki nakliye farkları dikkate alınarak İstanbul'daki fabrikaların birinci maddede sözü edilen fiyatlarını nakliye farkını da taşıyacak şekilde tespit etmelerine, ...karar verilmiştir..." (Belge 2).

-6.3.1996 tarihinde yapılan ve Suntasan tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Düzsın, Foça Sunta, Gentaş, Masstaş, Orma, SFC, Sumaş, Suntasan, Tever, Kastamonu Entegre, Yontaş, Yonsan, MKE Etağ, Samedoğlu, Teverpan ve Novapan katılmıştır. Toplantıda "iç pazar durumu"nın görüşüldüğü ve "1.8'lik listelerin 25/3 de dekleresi 1.4.1996 da uygulanması konusunda fikir birliği" sağlandığı belirtilmiştir (Belge 3).

¹ MKE Etağ, Köykobir, Anadolu Sunta, mevcut durum itibarıyla faaliyet göstermemektedir.

² Dernek'in organizasyonu biraraya gelmekte ve toplantılara ilişkin Dernek Genel Sekreteri "toplantı özet raporu" hazırlamaktadır. Bundan böyle özet rapor olarak anılacaktır.

³ Söz konusu belge numaraları soruşturma raporundaki belge numaralarını göstermektedir.

-15.5.1996'da yapılan ve Düzsan tarafından organize edilen toplantıya Foça Sunta, Devrektaş, Kastamonu Entegre, Anadolu Yonga, Çamsan, Masstaş, Köykobir, Yontaş, Suntasan, MKE Etağ, Gentaş ve Orma'nın temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporunda, toplantıda "*İç pazar durumu*" başlığı altında "*...1.8'lik listelerin 20.5.1996'dan itibaren uygulanması, 2.0'lık listelerin 5.6.1996'da deklare edilerek 20 Haziran'da uygulanması tavsiye...*" edildiği belirtilmiştir (Belge 4).

-4.12.1996 tarihinde Masstaş tarafından düzenlenen toplantı sonucunda Dernek Yönetim Kurulu'nca hazırlanan faaliyet raporunda; "*...girdilerdeki artışlar devam ederken yurtiçi kurulu kapasitenin artmış olması nedeni ile Türkiye genelinde önemli ölçüde fiyat kargaşası yaşandığı, bu nedenlerle firmaların yeni yıla girerken satış politikalarını ciddi olarak gözden geçirmek zorunda olduğu...*" ifade edilmektedir (Belge 5).

-8.1.1997 tarihinde İstanbul'da yapılan toplantıya ilişkin Dernek Yönetim Kurulu faaliyet raporunda; bir önceki toplantıda alınan karar gereği fiyat kargaşasını önlemek amacı ile önerilen toplantının 21.1.1997 tarihinde İnegöl'de gerçekleştirildiği, toplantıya Sumaş, Foça Sunta, Serdar ve Anadolu Yonga'nın katıldığı, Setaş'ın katılmadığı belirtilmiş ve devamında şu ifadeler kullanılmıştır: "*...Söz konusu toplantıda 15 Şubat'ta uygulanması öngörülen fiyata kademeli olarak geçişin sağlanması hususunda mutabakata varıldığı öğrenilerek sizlere durum 24/1/97 gün ve 8 sayılı yazımızla intikal ettirilmiştir. Bilahare yapılan temaslardan, fiyatların KDV dahil ve hariç olarak tesbiti hususunda SETAŞ ile mutabakat sağlanamadığı öğrenilmiş ve piyasada beklenen neticenin alınamadığı maalesef müşahade edilmiştir...*" (Belge 6).

-10.1.1997 tarihli Dernek eski Genel Sekreteri tarafından üyelere gönderilen sirkülerde "*8.1.1997 tarihinde İstanbul'da yapılan toplantıda alınan karar gereği firmaların müşterilere yapacağı deklarasyon metni*" sunularak "*...bu deklarasyonun yeni yayınlanacak fiyat listeleri ile birlikte müşterilere gönderilmesi gerektiği...*" belirtilmiştir. İlgili yazı, Dernek Giden Evrak defterinin 3 sıra numarası ile 10.1.1997 tarihinde tüm firmalara gönderilmiştir (Belge 7).

-24.1.1997 tarihinde Dernek, söz konusu tarihte yapılan İnegöl toplantısının neticesini tüm firmalara göndermiştir (Belge 8).

-19.2.1997 tarihinde Köykobir tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Orma, Samedoğlu, SFC, Suntasan, Tever, Teverpan, Yongapan, Yontaş, Yonsan, M.K.E. Etağ, Ayonsan⁴, Cisan, Pelikan'ın temsilcileri katılmış olup toplantıya ilişkin olarak Dernek Genel Sekreteri tarafından hazırlanan özet raporda iç pazar durumuna ilişkin şu ifadeler yer almaktadır: "*...Maliyet artışları ve uygulanmakta olan satış politikaları dikkate alınarak; 2,2 Mil TL/A 183 x 366, 18 mm. listelerin hemen uygulanması, 2.4 Mil TL/A listelerinde en kısa sürede yayınlanarak 1 martta uygulamaya geçilmesi, bu uygulamalarında belirli merkezlerde kontrol edilmesi tavsiyeye şayan görüldü...*" (Belge 9).

⁴ Mevcut durum itibarıyla faaliyet göstermemektedir.

-19.3.1997 tarihinde SFC tarafından organize edilen toplantıya, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Gentaş, Masstaş, Köykobir, Orma, Suntasan, Tever, Teverpan, Kastamonu Entegre, Yonsan, Ayorsan, Vezirağaç ve Köseoğlu'nun temsilcileri katılmış olup toplantı özet raporunda; iç pazar durumunun görüşülerek değerlendirildiği ve "...hemen deklere edilmek ve 1/4/997 tarihinde uygulanmak üzere, bir ay vadeli çıplak levha fiyatlarının 2.4 Mil.TL/A, Melaminlide ise B/B 3.7 Mil.TL/A. listelerin neşrinin tavsiyeye şayan olduğu tesbit edildiği..." ifade edilmiştir. Anılan raporda ayrıca; "...piyasadaki fiyat anarşisini önlemek bakımından İstanbul grubunun Tever, Teverpan Yongapan, Devrektaş, Suntasan (Koordinatör Tever.), Ankara ve Orta Anadolu Grubunun Yongapan, Düzsan, Masstaş, Serda Anadolu, Setaş, Yontaş, SFC, Köykobir (Koordinatör Yonsan), Güneydoğu Grubunun Samedoğlu, Yıldız ve Orma (Koordinatör Samedoğlu.) oluşturulmasına ve grupların toplantılarının da ayrıca merkezce takip edilerek bilgi alınmasının uygun olacağına..." karar verildiği ifade edilmiştir (Belge 10).

-Dernek Yönetim Kurulunun 16.5.1997 tarihinde yaptığı toplantıda "...Sektörün içinde bulunduğu ciddi durum gözönüne alınarak, problemleri ortaya koymak, sorunlarla ilgili çözüm önerilerini geliştirmek; problemlere çözüm bulmak amacı ile sektörel bazda bir değerlendirme yapmak ve bu toplantıya sadece işverenlerin (tesis sahiplerinin) davet edilmesine, toplantının 28.5.1997'de ...tertip edilmesine... karar verildiği" ifade edilmektedir. Bu toplantıya ilişkin hazırlanan Dernek Yönetim Kurulu faaliyet raporunda, "piyasa durumu" başlığı altında "...hammaddeye OGM'ce \$'a bağlı olarak yapılacak zamlar dikkate alınarak sektörümüzce fiyat ve satış politikalarının daha dikkatli bir şekilde değerlendirilmesinin faydeli olacağı..." kanısına varıldığı belirtilmiştir (Belge 11).

-28.5.1997 tarihinde İstanbul'da düzenlenen toplantıya Anadolu Yonga, Cisan, Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Gentaş, Köykobir, Masstaş, Orma, Samedoğlu, Suntasan, Tever, Teverpan, Yongapan, Yontaş, Yonsan, M.K.E. Etağ, Ayorsan ve Vezirağaç'ın temsilcileri katılmıştır. Toplantıda iç piyasaya ilişkin yapılan değerlendirmelerde bazı firmaların devamlı olarak yaptığı kampanyalı satışların fiyat istikrarı açısından problem yarattığı belirtilmiş ve toplantı sonucunda şu kararlar alınmıştır: "...Netice olarak bölgesel özel şartlar ve farklılıklar da dikkate alınarak prensipte: Piyasaya arz edilen ürünlerde, maliyetler dikkate alınarak asgari TABAN FİYATLARININ tesbit edilmesinin daha gerçekçi ve uygun olacağı kararlaştırıldı. Fiyat tesbitlerinde, enflasyon değerlerinin mutlaka dikkate alınması gerektiği ve rakkamın da % 6 olarak tesbiti uygun mütalaa olundu. (Aylık bazda) Girdilerde tesbit edilen fiyat artışlarında mutlaka fiyatlara intikal ettirilmesinin kaçınılmaz olduğu hususu tesbit edildi. Bu nedenlerle, mevcut maliyetler ve girdiler dikkate alınarak: 1/6/997 tarihinde deklere edilmek ve 9 Haziran 1997 tarihinde uygulanmak üzere: Standard çıplak levha TABAN fiyatının 2.750 + KDV Adet, Melaminli levhanın taban fiyatının B/B 4.100 + KDV Adet, Melaminli Desenli levha taban fiyatının 4.300 + KDV Adet olarak tesbit ve tavsiyesine, Normal ve ince levha fiyatları ile MDF fiyatlarının bu baz taban fiyatları dikkate alınarak, firmalar arasında kurulacak diyalog ve bölgesel bazda yapılacak toplantılarla tesbit edilmesinin tavsiyeye şayan olduğu Aylık % 6 fiyat artışlarında enflasyonla ilgili olarak dikkate alınmasına karar verildi." (Belge 12).

-25.6.1997 tarihinde İstanbul'da Yontaş tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Köykobir, Masstaş, Orma, Samedoğlu, Suntasan, Tever, Yongapan, Yontaş, Ayorsan, Düzpan, Köseoğlu'nun temsilcileri katılmış olup toplantıda iç pazar durumu görüşülmüş, "...*Odun ve diğer girdilerdeki zamlar dikkate alınarak neticede 1 Temmuz 1997'de deklere edilmesi ve 14 Temmuz 1997'de uygulanmak kaydıyla; Standart çıplak levha (60 günlük asgari) taban fiyatının 3.000.000 + KDV, İstanbul için 3.075.000+KDV, Melaminli levhada B/B 4.450.000 + KDV (İstanbul için +75.000), D/D 4.700.000 + KDV (İstanbul için + 75.000), olarak tavsiyesi uygun mütalâa*" edilmiştir (Belge 13).

-25.6.1997 tarihli Dernek tarafından organize edilen toplantıya ilişkin notlar olduğu anlaşılan ve Yongapan'dan elde edilen belgede, piyasanın bir önceki fiyatı (2.750.000 TL.) benimsediği ve yeni fiyata geçilebileceği ifadeleri yer almaktadır (Belge 14).

-25.6.1997 tarihinde yapılan toplantının değerlendirildiği 22.7.1997 tarihli Dernek Yönetim Kurulu faaliyet raporunda, "...*maliyet ve dolayısıyla uygulanacak satış ve fiyat politikalarımızın ciddi olarak değerlendirilmesinde zaruret...*" görüldüğü ifade edilmektedir (Belge 15).

-4.8.1997'de Dernek tarafından, tüm firmalara Giden Evrak 103 sıra numarası ile "*fiyat sirkülerlerinin gönderilmesi*" hakkında bir yazı yazılmıştır (Belge 16).

-16.9.1997 tarihinde Isparta'da Orma tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Köykobir, Samedoğlu, Sumaş, Suntasan, Tever, Teverpan, Kastamonu Entegre, Yontaş, Yonsan, M.K.E. Etağ katılmış olup toplantının sonucunda; "...*Artan maliyetler dikkate alınarak, standard çıplak levhanın 3.700 artı KDV, Melaminli B/B 5.500 artı KDV, Melaminli D/D 5.750 artı KDV fiyatın uygulanmasının tavsiyeye şayan olduğu, deklere 30/9/1997 tarihinde yapıp uygulamaya 10 ekimde başlanması uygun mütalâa edildi...*" kararına varılmıştır (Belge 17).

-22.10.1997 tarihinde İstanbul'da yapılan ve Foça Sunta tarafından organize edilen toplantıya, Çamsan, Devrektaş, Düzpan, Düzsan, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Köykobir, Orma, Samedoğlu, Setaş, Sumaş, Suntasan, Teverpan, Yonsan, Yontaş'ın temsilcileri katılmış olup toplantı özet raporunda; "...*Maliyetler dikkate alınarak 1 Kasım'da deklere 10 Kasım'da uygulanmak üzere standard çıplak 4.000 artı KDV: Melaminli B/B 6.000 artı KDV D/D 6.600 artı KDV (taban) fiyatlar tavsiye...*" edildiği ifade edilmiştir (Belge 18).

-Devrektaş evsahipliğinde düzenlenen 25.2.1998 tarihli toplantı için gönderilen davetiyede gündem maddeleri arasında iç piyasanın görüşülmesi ve satış fiyatlarının Dolar bazında belirlenebilmesi için görüşme ifadeleri yer almaktadır (Belge 19).

-25.2.1998 tarihinde İstanbul'da Devrektaş tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Düzpan, Düzsan, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Köykobir, Orma, Samedoğlu, Sumaş, Suntasan, Tever,

Teverpan, Yonsan ve Starwood katılmıştır. Toplantının özet raporunda; “- Piyasada talep varlığı ve yokluğu karşıt fikirler olarak tartışıldı. Bölgesel bazda pazar dağılımının bozulduğundan şikayet edildi. Doğru bilgi olmadığından teşhiste ve kararda doğru netice alınmadığı belirtildi.

- Dernekte bir dökümantasyon merkezinin kurulması, öncelikle bir form düzenlenerek tüm firmaların, üretim, satış ve stokla ilgili bilgilerini bildirmeleri karar bağlandı.

- Sn. H.Besler (SUNTASAN) detaylı bir pazar araştırılması yaptırılmasının şart olduğunu, ve zamanla bu araştırmanın güncelleştirilmesini önerdi.

- Sn. H.Özalp (KastEnt) Aylık toplantılara tüm imalatçıların gelmesinin şart olduğunu, önemli konuların içimizden seçilecek 3-5 kişilik komisyonlarla olgunlaştırılıp ondan sonra umumi heyette görüşülmesinin doğru olduğunu beyan etti[ği]” belirtilmiştir (Belge 20).

-25.2.1998 tarihli toplantıya katılan Tever İdare Meclisi Başkanı'nın notlarından toplantıda firmaların satış fiyat ve koşullarının konuşulduğu, Teverpan Yönetim Kurulu Başkanı'nın ifadesinden yonga levha üreticilerinin 1977'de ilk defa olmak üzere 20 senedir toplandıkları anlaşılmakta, Sumaş Yönetim Kurulu Başkanı'nın “herkesi serbest bırakma” önerisinde bulunduğu, “serbest piyasanın yeni güçler çıkaracağı” belirttiği, Orma Murahhas Azası'nın ise “Rekabet zararlı rekabet var. Yüksek fiatla tüketiciye zarar veririz. Bundan korkmayın. 28 firma oldu...” ifadelerini kullandığı, Sumaş Yönetim Kurulu Başkanı'nın “hiç kimseyi fiata zorlayamayız”, yine Starwood Yönetim Kurulu Başkanı'nın da “üretim kıs diyemeyiz. Şu fiatla sat diyemeyiz. TALEP nasıl arttırılır. Bu görüşmeliyiz.” biçimindeki ifadeleri görülmektedir (Belge 21).

-22.4.1998 tarihinde İstanbul'da Kastamonu Entegre tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Düzsan, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Orma, Samedoğlu, SFC, Sumaş, Suntasan, Tever, Teverpan, Vezirağaç ve Yontaş katılmıştır. Toplantının özet raporunda, Orma Murahhas Azası'nın “...girdilerdeki fiyat artışları, mevcut problemler dikkate alındığında sektörel olarak bir aksiyon planına ihtiyaç olduğunu ifade” ettiği belirtilmiştir (Belge 22).

-27.4.1998 tarihinde Suntasan'dan Hakan Besler'in Yonsan'dan Hüseyin Şairoğlu, Tever'den Osman Nuri Tever, Devrektaş'tan M. Zeki Kulaoğlu ve Orma'dan Ömer Yiğitbaşı'nın ilgilerine gönderdiği faks metninde toplantıda kabul edilen listenin deklare ve uygulama tarihini bildirmelerini istemiş ve şöyle devam etmiştir: “...Olmaması gereken tarih Deklare 30.4.1998, Uygulama 11.5.1998, Belirtilen tarihlerde mutabık kalmamız gerekmektedir...” (Belge 23).

-9.9.1998 tarihli Dernek Yönetim Kurulu faaliyet raporuna göre; Orma Murahhas Aza Yardımcısı, 12.9.1998 tarihine ertelenen toplantının bir önceki toplantıyla arasının fazla olması nedeniyle, “...piyasa koşullarının görüşülüp değerlendirilmesi amacıyla özellikle ara bir toplantının yapılması hususunu ısrarla...” talep etmiştir. Talep üzerine “...özellikle İstanbul piyasasında söz sahibi firmalar dikkate alınarak gerekli temaslar yapılmış...”, ancak toplantı gerçekleştirilememiştir (Belge 24).

-12.9.1998 tarihinde Isparta'da Orma tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Divapan, Düzsan, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Karbir, Samedoğlu, SFC, Setaş, Suntasan, Dekor, Tever, Yıldız MDF, Yonsan, Yontaş'ın temsilcileri katılmıştır. Özet raporda; *"...piyasadaki durgunluk, fiyat istikrarsızlığı, haksız rekabet koşulları, gittikçe artan; özellikle MDF ithalatı üzerinde önemle durularak..."* değerlendirildiği, 17.9.1998'de İstanbul'da bölgesel bazda toplantı yapılması kararlaştırıldığı, ancak toplantının yapılamadığı belirtilmiştir (Belge 25).

-7.10.1998 tarihinde İstanbul'da Setaş tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Divapan, Düzsan, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Karbir, Mastaş, Orma, Samedoğlu, SFC, Sumaş, Dekor, Tever, Teverpan, Yonsan, Yontaş'ın temsilcileri katılmıştır. Özet raporda belirtildiği üzere; *"...bölgesel bazda sorunların tartışılarak çözüm yolları aranmasının şart olduğu görüşünde birleşildi... ..İstanbul Grubu (Tever, Teverpan, Devrektaş, Suntasan, Kastamonu Entegre/Yongapan, Orma, Düzsan ve Yonsan),... Ankara Grubu (Devrektaş, Düzsan, Mastaş, Yongapan, Yontaş, Karbir ve Setaş), ...İnegöl Grubu (Starwood, Sumaş, Setaş, Yongapan, Foça Sunta, Anadolu ve İlkersan) ve Köseoğlu.ile Samedoğlu"* firmalarının oluşturacağı grubun toplanmalarına karar verilmiştir (Belge 26).

-7.10.1998 tarihinde yapılan toplantıya katılan Devrektaş Genel Müdürü'nün notlarından toplantıda firmaların satış fiyatı ve koşullarının konuşulduğu, bölgesel toplantı tarih ve katılımcılarının belirlendiği görülmekte; ayrıca bir önceki Isparta Orma toplantısında fiyatlara ilişkin karar alındığı, bu karara uyulup uyulmadığının tartışıldığı anlaşılmaktadır (Belge 27).

-Dernek Başkanı'nın üyelere gönderdiği 15.10.1998 tarihli toplantıya ilişkin davetiyede şu ifadeler kullanılmıştır: *"... toplantılarımızda müşterek hareket etme yönünde karar alamama noktasına gelinmiştir...Enflasyon rakamları ortada iken nerede ise bir yıldır aynı fiyatla mal satılmasının her gün artan maliyetlere rağmen önümüze konulan hayali kârların hesabını sormadık. Bizim sorunlarımızı kendimizden başka kimsenin çözemeyeceğini bildiğimiz halde birlik ve beraberlik unsurunu hiçe saydık...lütfen geliniz olayları beraber tartışalım, çözüm önerilerini, otokontrol sistemlerini kendimiz tespit edelim. ...toplantıya kendiniz katılınız. Şayet bu mümkün olmaz ise...sizi ve şirketinizi tam olarak temsile yetkili, sizin adınıza karar verebilecek, sözü ve kararları sizi bağlayacak bir temsilcinizin ...toplantımıza katılmasını tekrar rica ederim."* İlgili yazı, Dernek kayıt defterinin 93 sıra numarası ile tüm firmalara gönderilmiştir (Belge 28).

-20.10.1998 tarihli Dernek Yönetim Kurulu faaliyet raporunda, 13.10.1998'de İstanbul Grubu olarak yapılması planlanan toplantıya Tever, Teverpan, Devrektaş, Orma ve Düzsan iştirak etmiştir. Yongapan temsilcisinin yerine gönderdiği şirket çalışanının *"...toplantıya dinleyici olarak katılmak üzere görevlendirildiğini, herhangi bir konu üzerinde görüşmek ve karar almak yetkisinin olmadığını..."* beyan etmesi üzerine yapılamadığı belirtilmiştir. Aynı nedenle Ankara Grubu'nun toplantısı da iptal edilmiş, diğer bölgesel toplantıların yer ve zamanı da tesbit edilememiştir (Belge 29).

-21.10.1998 tarihinde İstanbul'da Teverpan tarafından organize edilen toplantıya, Devrektaş, Düzsarı, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Masstaş, Orma, Samedoğlu, Sumaş, SFC, Suntasan, Dekor, Tever, Vezirağaç, Yonsarı, Yıldız Sunta, Yontaş ve Divapan'ın temsilcileri katılmıştır. Özet raporda; "...otokontrol sisteminin derneğe kurulması üzerinde duruldu. Bölgesel bazda toplantılara devam zaruretine işaret edildi. Otokontrolün öncelikle bölgesel bazda sağlanmasına işaret edildi..." ifadesi görölmektedir (Belge 30).

-11.11.1998 tarihinde İstanbul'da Masstaş tarafından düzenlenen toplantıya Düzsarı, Foça Sunta, Gentaş, Köseoğlu, M.K.E. Etağ, Orma, Sumaş, Suntasan, Tever, Teverpan, Yonsarı ve Yontaş'ın temsilcileri katılmıştır. Özet raporda; "...bölgesel toplantılara devam edilmesi gerektiğine işaretle, önümüzdeki hafta İstanbul gurubunun toplanması..."na karar verildiği ifade edilmiştir. Orma Murahhas Azası, "...Dernekte genel durumu da kontrol edebilecek bir reorganizasyona gidilmesi gereğini..." vurgulamıştır (Belge 31).

-3.2.1999 tarihinde İstanbul'da SFC tarafından organize edilen toplantıya Çamsarı, Devrektaş, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Masstaş, Orma, Samedoğlu, Dekor, Tever ve Teverpan'ın temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporuna göre; 10 Şubat 1999 tarihinde bölgesel bazda değerlendirme yapılmak üzere Kastamonu Entegre, Orma, Tever, Yonsarı, Dekor ve Devrektaş yetkililerinin toplanması karara bağlanmıştır (Belge 32).

-2.3.1999 tarihli Dernek Yönetim Kurulu Faaliyet Raporuna göre 10 Şubat 1999 tarihinde Orma, Tever ve Kastamonu Entegre teşebbüslerinin temsilcileri biraraya gelmiştir. Raporda "...Toplantıda bölgesel bazda sorunlar dile getirilerek değerlendirilmiş bulunmaktadır..." ifadesi yer almaktadır (Belge 33).

-3.3.1999 tarihinde İstanbul'da Yonsarı tarafından organize edilen toplantıya Divapan, Düzsarı, Foça Sunta, Gentaş, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Karbir, Masstaş, M.K.E. Etağ, Orma, Samedoğlu, SFC, Sumaş, Dekor, Tever, Teverpan, Vezirağaç ve Yıldız Sunta'nın temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporunda, "...bölgesel toplantıların faydası nedeni ile devamına karar verildi..." ibaresi bulunmaktadır (Belge 34).

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin **3.3.1999** tarihli toplantıya ilişkin notlarından toplantıda katılımcı firmaların uygulama fiyatlarının konuşulduğu anlaşılmaktadır. Toplantıda Orma Satış Bölüm Başkanı'na her ay düzenli liste gönderilmesine ve bir sonraki haftada MDF toplantısı yapılmasına karar verildiği belirtilmektedir. Belirlenen fiyatlar "...10 Mart'ta herkes, 15 Mart'ta Yongapan A.Ş. (Kastamonu Entegre A.Ş.) listeleri deklare edecek. Öneri 1:Sunta (çıplak) 6.250.000, B/B 10.000.000, D/D 11.000.000. Öneri 2:Sunta (çıplak) 7.000.000. B/B 11.000.000, D/D 12.000.000..." şeklindedir (Belge 35).

-Kastamonu Entegre'den elde edilen ve belge üzerindeki fiyatlardan 3.3.1999 tarihli toplantıya ait olduğu tahmin edilen notlardan toplantıda firmaların satış

fiyat ve vadelerinin konuşulduğu ve bölgesel toplantılar yapıldığı anlaşılmaktadır (Belge 36).

-11.3.1999 tarihinde Orma Murahhas Aza Yardımcısı'nın Sumaş Yönetim Kurulu Başkanı'na gönderdiği yazıda şu ifadeler kullanılmaktadır: "*Evin Bey, Kayseri Palmiye Orman Ürünleri İzmir teklifi 3.826.000.-TL+KDV nakit 10 milyar için, vadeli satış 4.500.000.-TL+KDV Vade 31.05.1999(1.83*3.66 için) şartlı teklifleriniz verdiğimiz mücadeleyi zayıflatmaktadır. İşbirliğine ihtiyacımız var, ilginiz ricasıyla...*". Sumaş Yönetim Kurulu Başkanı cevap yazısında, sözü edilen fiyatların gerçek olmadığını, bunların yanlış bilgilendirilmeden kaynaklandığını belirtmiştir (Belge 37).

-11.3.1999 tarihinde Orma Murahhas Aza Yardımcısı'nın Vezirağaç Satış Müdürü'ne gönderdiği yazıda şu ifadeler kullanılmaktadır: "*4.000.000.-TL + kDV (Teklif edilen Yener Ticaret/Osmaniye) YL Kayseri'ye sattığınız bilgileri piyasaları tedirgin etmektedir. Fiyat birlikteliği davetimizi yenilemek istiyoruz. Bizler işbirliğine hazırız.*". 15.3.1999 tarihinde Vezirağaç Genel Müdürü Kayseri'ye satışlarının olmadığını, yanıltılmış olabileceklerini belirterek, Orma firmasının satış uygulamalarından şikayet etmiştir. Ayrıca şunları ifade etmiştir: "*Bedeli çok önceden alarak Antep yöresine yapmış olduğumuz bir satışın son sevkiyatları esnasında Sn. Onur Bilgen ile yapmış olduğu yapmış olduğum telefon görüşmesinden haber almış olduğum Orma-Samedoğlu-Köseoğlu fiyat birlikteliğine hemen yapmış olduğumuz fiyat artışı ile saygı gösterdiğimizi düşünüyorum.*"

Fiyat birlikteliğimiz hususunda, sektörümüzün kalitesiyle, markasıyla kendini ispatlamış bir firmasıyla böyle bir birliktelikten daima memnuniyet duyacağımızı ve bu mutabakata taraflar da uyduğu müddetçe harfiyen uyacağımızı bilmenizi isterim." (Belge 38).

-6.4.1999 tarihli Dernek Yönetim Kurulu Faaliyet Raporunda, bir önceki toplantıda alınan karar gereği 10.3.1999 tarihinde Orma'nın İstanbul irtibat bürosunda bölgesel toplantı yapıldığı ve toplantıya Orma, Devrektaş, Tever, Suntasan-Dekor, Yonsan ve Foça Sunta'nın katıldığı, Kastamonu Entegre'nin katılmadığı ifade edilmektedir (Belge 39).

-7.4.1999 tarihinde Çamsan tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Kastamonu Entegre, Orma, Samedoğlu, Sumaş, Dekor, Tever, Vezirağaç, Yıldız MDF, Yonsan ve Starwood'un temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporunda; "*...19.3.1999'da yapılan İstanbul'da yapılan bölgesel bazdaki toplantı ile ilgili olarak durum değerlendirmesi yapıldı... ..MDF üreticilerinin bir araya gelerek MDF üretimi ile ilgili bir değerlendirme toplantısı yapılması hususunda mutabık kalındı(ğı), bu toplantının **Dernek koordinatörlüğünde .. gerçekleştirilmesinin beklen[diği]...***" belirtilmiştir (Belge 40).

-Yıldız MDF Yönetim Kurulu Başkanı'nın ajandasındaki notlardan da 7.4.1999 tarihinde yapılan toplantıda firmaların satış fiyat ve koşullarının görüşüldüğü anlaşılmaktadır (Belge 41).

-21.4.1999 tarihinde Orma Murahhas Aza Yardımcısı'nın Vezirağaç Yönetim Kurulu Başkanı'na gönderdiği yazıda şu ifadeler kullanılmaktadır: "MKYL'de özellikle Kayseri bölgesinde alt listelerden satış yapıldığı, vadeler ve birim fiyatlarda piyasalarda olumsuz referans olabilmektedir. .. Fayda ortaktır. ..Rekabet kavgasını bu kadar aşağıda tutmanın kimseye faydası yok diye düşünüyorum. ..Uygulamalarınız kapsamında göstereceğinizi umduğumuz hassasiyet ve ilgiye şimdiden teşekkür ediyoruz." (Belge 42).

-28.4.1999 tarihinde İstanbul'da Divapan tarafından organize edilen toplantıya Devrektaş, Foça Sunta, Gentaş, Kastamonu Entegre, Köseoğlu, Masstaş, Orma, SFC, Dekor, Tever, Teverpan, Yonsan ve Yontaş'ın temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporunda; SFC temsilcisinin "...İstanbul'da Kastamonu Ent. A.Ş.- SFC A.Ş.- Yıldız Sunta A.Ş.- Divapan A.Ş. ve Çamsan A.Ş. katılımı ile yapılan MDF üreticilerinin toplantısı hakkında detaylı açıklamalarda..." bulunduğu belirtilmiştir (Belge 43).

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin notlarından 30.8.1999 tarihli toplantıda fiyat konuşulduğu anlaşılmaktadır (Belge 44).

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasında yer alan 2.10.1999 tarihli Isparta toplantısına ilişkin notlarında, fiyat konusunda alınan karar aşağıdaki gibidir: "...Çıplak 9 000 000 vade 60 gün, B/B 14 000 000 vade 60 gün, vadeden geri dönüş aylık %7, Deklare tarihi 8.10.1999, Tatbik tarihi 15.10'dan 20.10'a kadar..." Ayrıca notlarda B/B 12.500.000 uygulamasının olumlu sonuç verdiği belirtilmiştir (Belge 45).

-Yongapan Genel Müdür Yardımcısı'nın eski Genel Müdüre sunduğu 2.10.1999 tarihli toplantıda zam kararı alındığı ifade edilerek yeni satış fiyatları belirtilmiştir (Belge 46).

-2000 yılı başında yapılmış bir toplantıya ait Dernek Genel Sekreteri'nin notlarında 1999 yılı değerlendirmesi yapılmıştır. Notlarda yer alan şu ifade, fiyat tesbitine yönelik rekabet ihlallerinin bilinçli olduğunu göstermesi bakımından önemlidir: "...Levhaya zam yaparsanız rekabet yasası ve tüketici dernekleri bizi batırır. Belli bir rakam[a] %2 koyarak açık vermeden devam...". Söz konusu notlardan ayrıca Orma Murahhas Azası'nın şu ifadeleri kullandığı görülmektedir "...Sektör iyi durumdadır. Önümüzdeki yılın mesken problemi inşaat sektörü canlanaca[ktır]. 2000'e girmeden önce kaybedilen %30[u] zamlarla fitleyelim ve maliyetleri yakalayalım..." (Belge 47)

-2.2.2000 tarihinde İstanbul'da Düzsan tarafından organize edilen toplantıya Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Gentaş, Kastamonu Entegre, Masstaş, Samedoğlu, Sumaş, Tever, Teverpan ve Yontaş'ın temsilcileri katılmıştır. Toplantı özet raporundan, "...bölgesel bazda toplantılar düzenlenmesi kararlaştırıldı[ğ]i..." anlaşılmaktadır (Belge 48).

-Yukarıda yer verilen karar gereği "...İstanbul Grubu olarak 15 Şubat ya da 16 Şubat 2000 tarihinde İstanbul'da Dernek Merkezinde..." toplanılmasına karar verilmiş ve 9.2.2000 tarihinde yazılan yazıyla Dernek tarafından tarihin

belirlenmesi için İstanbul Grubu üyelerinden uygun tarihi seçmeleri istenmiştir (Belge 49).

-Dekor Şirket Müdürü'ne ait ajandanın 17.2.2000 ve 18.2.2000 tarihli sayfalarında yer alan notlardan, 15.2.2000 veya 16.2.2000 tarihinde toplantı yapıldığı ve firmaların satış fiyat ve koşullarının konuşulduğu anlaşılmaktadır (Belge 50).

-1.3.2000 tarihli toplantıya ilişkin Dernek Genel Sekreteri'nin notlarında "*İnegöl ve mobilya üreticilerinin Rekabet Yasası gereği şikayet*" ettikleri, Odalar Birliğinin firma bazında savunma istediği, ayda bir toplanılması hususu Rekabet Kurulu'na Odalar Birliği tarafından şikayet edilirse "*hep bir ağızdan cevap yazılacağı*" belirtilmiştir. Notlardan toplantıya katılan firmaların uyguladıkları fiyatların konuşulduğu anlaşılmaktadır. Fiyatlar konusunda alınan karar; "*...1.83x3.66 çıplak 10.200.000, 2 ay vade, B/B 15.740.000, D/D 17.000.000 aylık vade farkı %4..*". Ayrıca notlarda "*...Tatbiki olmuş olması lazım. 3-5 gün mal yollamayın. Bayramdan sonra bir tek bu liste uygulanacak...*" ifadesi görülmektedir. İlave olarak söz konusu notlarda Yıldız MDF Yönetim Kurulu Başkanı'nın, "*...Kendi içimizde bir sorgulama yapıp kanaatkar olalım. Fiyatları belli bir oranda tutalım...*" şeklinde görüş bildirdiği anlaşılmaktadır. Bu hususların yanısıra Kasım ayında (1999) çıplak suntanın 11.000.000 TL'den, B/B melamin kaplamanın 17.000.000 TL'den satılmasına, aylık vadenin %8'den %4'e düşürülmesine karar verildiği, ancak fiyatların oturmadiği belirtilmiştir (Belge 51).

-Yine aynı toplantıya ilişkin olarak Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin notları da fiyatların konuşulduğunu ve Rekabet Kurumu'ndan savunma yazısı istenmesi halinde hemen cevap verilmemesi kararının alındığını teyid eder niteliktedir (Belge 52).

-22.5.2000 tarihli toplantıya katılan Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasındaki notlar da, toplantıda firmaların satış fiyat ve koşullarının görüşülerek 10 Haziran 2000 tarihinde uygulanacak olan çıplak yonga levha ve melaminli levha satış fiyat ve vade koşullarının belirlendiğini teyit etmektedir (Belge 53).

-Orma İstihsal Müdürü tarafından Murahhas Aza Yardımcısı'na sunulan 23.5.2000 tarihli yazıda; 22.5.2000 tarihinde Dernek tarafından organize edilen toplantı hakkında bilgi verilmiştir. Yazıda, toplantıda 1.83 x 3.66 x 18 mm levha için belirlenen fiyat ve vade koşulları, deklarasyon ve uygulama tarihi ve geri dönüş oranları hususunda karar alındığı, firmaların durumdan memnun olduğu, satışların iyi olduğunu bildirdiği belirtilmiştir (Belge 54).

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasında yer alan 20.6.2000 tarihli toplantıya ilişkin notlarda, fiyat konusunda alınan kararın şu şekilde olduğu görülmektedir: "*...Sonuç: B/B 16 000 000 yeni liste nakit, D/D 17 850 000 yeni liste nakit, çıplak 10 700 000 yeni liste nakit, 26 Haziran deklare, 10 Temmuz uygulama...*" Notlarda ayrıca Orma'nın 10 Temmuz'da uygulayacağı fiyatlar "*...2 ay B/B 17.500.000, Peşin B/B 16.750.000, D/D 19.200.000...*" olarak belirtilmiştir (Belge 55).

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasındaki notlardan 26.7.2000 tarihli toplantıda firmaların peşin ve vadeli satış fiyatlarının konuşulduğu anlaşılmaktadır. Notlarda "...çıplak 10.700.000, B/B 16.300.000, nakit fiyatlarının tatbik edilmediği, (ilaveten) D/D 17.800-18.000 biçiminde acil olarak tatbiki kararlaştırıldı. 1.04 aylık vade farkı..." ifadeleri yer almaktadır (Belge 56).

-Çamsan Danışmanı'nın Yönetim Kurulu Başkanı'na gönderdiği 11.9.2000 tarihli iç yazışmada, "9.9.2000 tarihinde Isparta'da yapılan Yonga Levha Sanayicileri Derneği toplantısında 15.9.2000 tarihinde deklare edilecek yeni fiyatların çıkarıldığı" bildirilmiştir. Buna göre fiyatlar; "...çıplak yonga levha, 183x366, peşin 11.000.000, 2 ay vadeli 11.900.000, B/B Sunta-Lam 183x366 peşin 16.500.000, 2 ay vadeli 18.250.000, D/D Sunta-Lam 183x366 19.000.000, 2 ay vadeli 19.950.000..." olarak tesbit edilmiştir (Belge 57).

-Yongapan Genel Müdür Yardımcısı'nın Genel Müdüre sunduğu 16.11.2000 tarihli Dernek tarafından organize edilen toplantının raporunda; "...iç piyasanın görüşüldü. Piyasanın giderek durmakta olduğu belirlendi. Müşterek bir fiyat uygulaması üzerinde durulmadı. MDF ve MDFLAM'larda bir sorun olmadığı..." ifade edilmiştir (Belge 58).

-Dekor Şirket Müdürü'ne ait ajandadan 15.12.2000 tarihinde toplantı yapıldığı ve toplantıda satış fiyatı ve koşullarının konuşulduğu anlaşılmaktadır (Belge 59).

-24.1.2001 tarihinde İstanbul'da Yontaş tarafından organize edilen toplantıya katılan firma temsilcilerinin toplantı notlarında, firmaların satış fiyatları ve vadelerinin konuşulduğu görülmektedir (Belge 60).

-25.1.2001 tarihli yazıda Yıldız MDF İstanbul temsilcisi, Yönetim Kurulu Başkanı'na 24.1.2001 tarihinde yapılan toplantı hakkında rapor sunmuştur. Yazıda, toplantıya Mastaş, Samedoğlu, Yontaş, Orma, Kastamonu Entegre, Tever, Teverpan, Vezirağaç, Yonsan, Köseoğlu, Çamsan, Suntasan, Düzsan, Divapan ve Devrektaş temsilcilerinin katıldığı belirtilmektedir. İlgili metinde ayrıca "...Rekabet Kurumu tarafından yapılacak denetlemelere herkesin dikkatli davranması, yazılı kayıtların imhası ve yapılacak beyanlara dikkat edilmesi..." ibaresi bulunmaktadır (Belge 61).

-25.1.2001 tarihinde yapılan görüşmede Dernek Başkanı, mutad olmamakla birlikte ayda bir toplandıklarını, toplantıların klasik gündemini sektörün sorunlarını oluşturduğunu, gündemlerinin birinci maddesinin odun fiyatı olduğunu, ikinci olarak tutkalın fiyat ve kalite değişikliklerini görüştiklerini ve faturasız satışlar nedeniyle sektörde haksız rekabet yaşandığını belirtmiştir. Sektörde ciddi biçimde fiyat kargaşası yaşandığını ve değişik vadelerde mal satıldığını ifade eden Başkan, Dernek olarak fiyat istikrarına yönelik koordinatörlük yapılmadığını dile getirmiştir (Belge 62).

-Çamsan Pazarlama Müdürü'nün, pazarlama şirketlerinin yetkililerine yazdığı 1.3.2001 tarihli raporda; Dernek tarafından organize edilen aylık toplantıda

“Ham sunta, 13 000 000 TL + KDV (60 günlük ödeme ile), B/B suntalam 19 750 000 TL + KDV (60 günlük ödeme ile), D/D suntalam, 23 000 000 TL + KDV (60 günlük ödeme ile). Yukarıdaki fiyatlara prensip olarak ulaşılmıştır.” kararlarının alındığı bildirilmektedir. Ayrıca ilgili toplantıda MDF fiyatlarının da konuşulduğu *“...Yongapan firması bayram tatili sonrasında MDF ve MDF lam satışlarında \$ kuruna %15 zam yapmayı düşündüklerini ancak bayram sonrası MDF üreticileri ile bir toplantıya hazır olduklarını belirtmişlerdir....”* ifadesinden anlaşılmaktadır (Belge 63).

- Samedoğlu'nun gelen evrak kayıt defterinden 5.10.2001 tarihinde Yonsan'ın fiyat listesini gönderdiği anlaşılmaktadır (Belge 64).

- Samedoğlu'nun gelen evrak kayıt defterinden 10.1.2002, 3.4.2002 tarihlerinde Yonsan'ın; yine 3.4.2002, 7.5.2002 ve 3.6.2002 tarihlerinde Setaş'ın fiyat listelerini gönderdikleri anlaşılmaktadır (Belge 65).

- 18.6.2002 tarihinde yapılan görüşmede Setaş Genel Müdür Muavini, yonga levha sektöründe arz fazlası olduğunu, fabrika sayısının çok olmasından dolayı firmalar arasında kıyasıya rekabet olduğunu, fiyat listelerinin şirket yönetim kurulunca belirlendiğini, Dernek tarafından organize edilen toplantılardan sadece 3'üne katılabildiklerini, İstanbul'a uzaklık ve iş yoğunluğu nedeniyle toplantılara katılamadıklarını ve Dernek ile ilişkilerinin odun tahsisi ile sınırlı olduğunu belirtmiştir (Belge 66).

-19.6.2002 tarihinde yapılan görüşmede Yonsan Yönetim Kurulu Başkanı, üretimlerinin %80'ini doğrudan bazı mobilya üreticilerine sattıklarından dolayı 1.83*3.66 18 mm'den daha çok farklı kalınlıklarda üretim gerçekleştirdiklerini, genel olarak yayımladıkları liste fiyatından daha ucuza sattıklarını, sektörde rakip firmaların birbirleriyle ticari ilişkilere girmeleri doğal sayılabilecek uygulamalar olmamakla birlikte, kişisel dostluk ilişkilerinden dolayı Starwood, Sumaş ve Divapan'a zaman zaman fason empreyenli kağıt ürettiklerini, Dernek tarafından organize edilen toplantılara kendilerine yarayacağını düşündükleri takdirde katıldıklarını, toplantılara katılma nedenlerinin genellikle odun tahsisine ilişkin olduğunu, diğer yandan Dernek yönetim kurulu üyesi olması ve ailevi nedenlerle İstanbul'a gittiğinde toplantılara katıldığını, sektörde en büyük sorunun kayıt dışılık ve kalitesiz üretim gibi nedenlerle eşit rekabet şartlarının bulunmaması olduğunu belirtmiştir (Belge 67).

-20.6.2002 tarihinde yapılan görüşmede Foça Sunta Genel Müdürü, kaplama tesisi olmayan tek firma olduklarını, ebatlarının genelde talep edilen ebatlardan farklı olduğunu, fiyat listesi yayımlamadıklarını ve firmanın Yönetim Kurulu Başkanının aynı zamanda Dernek Başkanı olması nedeniyle Dernek tarafından organize edilen toplantılara kendisinin katıldığını belirtmiştir. (Belge 68).

-25.6.2002 tarihinde yapılan görüşmede Köseoğlu Genel Koordinatörü, 2001 yılı sonu itibarıyla halen üretim yapmadıklarını, Dernek üyeliklerinin asıl amacının odun tahsislerinde firmaya yakın yerlerden odun alabilmek, sektördeki gelişmeleri takip edebilmek olduğunu, tahsislerin önemini yitirmesi ve faaliyetlerini durdurmaları nedeniyle firma sahibinin Dernek toplantılarına

katılmadığını belirtmiştir. Firmanın kuruluş aşamasında odun tahsisi konusunda sıkıntılar yaşandığını, firmaya uzak orman işletmelerinden odun tahsis edildiğini, nakliye dolayısıyla bu durumun kendilerine maliyet dezavantajı olarak yansıdığını vurgulamıştır (Belge 69).

H.4. Savunmalar ve Değerlendirilmesi

H.4.1. Savunmalardaki Benzer İtirazlar ve Bunların Değerlendirilmesi

H.4.1.1. 5.5.1998 Öncesine İlişkin Belgelerin Kullanılması

Savunmalarda, Soruşturma Raporu'nun dayandığı en önemli belgenin 17.12.1993 tarihli belge olduğu ve bu dönemde 4054 sayılı Kanun'un henüz mevcut olmaması nedeniyle bu belgenin aynı Kanun'a aykırılığının ileri sürülemeyeceği ifade edilmektedir. Bu itiraza paralel olarak Soruşturma Raporunda kullanılan belgelerin 24 tanesinin 4054 sayılı Kanun'un uygulamasının bulunmadığı döneme rastladığı, ayrıca bu belgelerdeki konuların 5.5.1998 tarihi ertesinde etkilerinin görülmediği ve geriye kalan belgelerin büyük bir bölümünün Orma'nın piyasa lideri olarak fiyat deklarasyonları olduğu ileri sürülmektedir.

Elde edilen belgelerin her biri bir anlaşma olarak nitelendirilmediği gibi bu belgelerin birbirlerinden bağımsız anlaşmalara işaret ettiği de öne sürülmektedir. İddia, soruşturmaya taraf teşebbüslerin 1993 yılından başlayan ve günümüze kadar devam eden tek bir çerçeve anlaşma ile bu anlaşmanın uygulanmasını gösterir mutabakatlar dahilinde hareket ettikleri yönündedir. Bu anlaşma düzeni çerçevesinde 17.12.1993 tarihli belge, teşebbüslerin aralarındaki rekabeti kısıtlama konusundaki temel mutabakatı, diğer belgeler ise bunun hayata geçirilebilmesinin ayrıntılarını düzenlemektedir.

Elde edilen belgeler; teşebbüslerin her ay düzenli olarak yaptıkları toplantılar ile fiyat belirlediklerini ve anlaşmanın süreklilik arz ettiğini göstermekte, bu yönüyle de bir bütün teşkil etmektedir. Dolayısıyla 1993 yılından başlayarak, 4054 sayılı Kanun'un yürürlüğe girdiği ve uygulamaya başlandığı tarihin çok ötesine diğer bir deyişle günümüze kadar süreklilik arz eden bir anlaşmaya işaret eden belgelerden bir kısmının 5.5.1998 tarihinden öncesine ait olmaları nedeniyle değerlendirme dışı bırakılması hukuken doğru bir yaklaşım değildir. 5.5.1998 tarihinden öncesine ait belgeler soruşturma konusu eylemin eskiden beri uygulanana gelen, gelenekselleşmiş bir durum olduğunu ortaya koymakta ve elde edilen 5.5.1998 tarihinden sonrasına ait belgelerle birlikte bütünün parçalarını oluşturmaktadır.

H.4.1.2. Fiili Tesbit

Savunmalarda, yapılan toplantılarda belirlenen fiyatların uygulanıp uygulanmadığının, bunların fiyat listelerine yansıyor yansımadığının ve faturalar temel alınarak benzer fiyatların uygulanıp uygulanmadığının incelenmediği iddia edilmiştir.

Yerinde incelemeler sırasında siparişlerin nasıl alındığı ve alınan siparişlerin nasıl faturalandığına ilişkin olarak elde edilen bilgiler doğrultusunda firmaların kullandıkları muhasebe programlarının ve çalışma yöntemlerinin birbirlerinden farklı olduğu anlaşılmıştır. Bunun yanı sıra fiyat listeleri ile sipariş formu ve faturalarda yer alan fiyatların birbirleriyle uyumlu olup olmadıklarının tesbiti için gerekli geçmiş tarihli listelerin ve sipariş formlarının teşebbüsler tarafından saklanmadığı ve bunlara ilişkin bilgilerin muhasebe formlarına aktarılmadığı görülmüştür. Bu çerçevede standart veri elde etmenin güçlüğünün yanı sıra, sektör temsilcileriyle yapılan görüşmelerde elde edilen ve aşağıda sıralanan nedenlerden dolayı faturalardan toplantılarda belirlenen fiyatlara uyulup uyulmadığına ilişkin sağlıklı bir bilgiye ulaşılamayacağı sonucuna varılmıştır.

Fiyat listeleri ile faturalarda yer alan fiyatların farklılaşma nedenleri şunlardır:

- Ebat ve renkleri yüzünden müşteri tarafından talep edilmeyen mamuller elden çıkarılabilmeleri için, normal liste fiyatından farklı fiyatlardan satılabilmektedir. Örneğin, pek satılmayan, az talebi olan D/D suntalamların B/B suntalam fiyatına satıldıkları görülmüştür.

- Üretimi her zaman yapılmayan ebatların sipariş ile fatura tarihleri arasında uzunca bir zaman geçmesi dolayısıyla, sipariş zamanında geçerli olan liste ile siparişin faturalanması zamanında geçerli olan liste fiyatları farklı olabilmektedir.

- Müşteriler üretici firmalardan aldıkları iskontoya karşılık "Hizmet Bedeli" adı altında fiyat farkı faturası kesebilmektedir. Bu uygulamada, önce üretici firma müşteriye siparişleri için fatura kesmekte, daha sonra müşteri üretici firmadan aldığı iskonto miktarı kadar karşı fatura kesmektedir. Bu durumda üretici firmanın kestiği fatura hangi liste fiyatından olursa olsun aslında gerçek fiyatları yansıtmamaktadır.

- Faturada belirtilen iskonto o faturada yer alan mamullere ait olmayıp, bir önceki sipariştan kaynaklanabilmektedir. Örneğin gönderilen mamullerde üretim hataları belirlenebilmekte, bu durumda mamul bazen iade edilmeyip karşılıklı mutabakatla 2. kalite işlemi görerek bir sonraki siparişin faturalanması sırasında gerekli iskonto yapılmaktadır. Bu iskonto oranı da firmadan firmaya farklılık arz edebilmektedir. Dolayısıyla faturada hangi liste fiyatından olursa olsun aslında gerçek fiyatları yansıtmamaktadır.

- Aynı mamul için aynı faturada farklı fiyatlar olabilmektedir. Müşterinin bir önceki listeden alacağı kadar miktar eski listeden, sonrası ise yeni listeden aynı fatura üzerinde yer alabilmekte, örneğin 100 levha suntalamdan 30'unun eski listeden 70'inin yeni listeden faturalandırıldığı görülebilmektedir. Bu durum özellikle açık hesap çalışan teşebbüslerde ortaya çıkmaktadır.

- Üretici firmalar prim kotası uygulaması yapabilmektedirler. Bu uygulamada, üretici firmanın müşterilerine belirli bir ürün için fatura tutarı ya da ürün miktarı cinsinden koyduğu kota dolduğunda geçerli olan fiyat listesi üzerinden müşterilerine ekstra bir indirim uygulamaktadır. Böylece kota dolduktan sonra aynı ürünlerin satış fiyatları, kotayı dolduran müşteriler için farklılaşmaktadır.

- Faturalarda nakliye sübvansiyonları olabilmekte ama faturada açıkça belirtilmediği için fatura fiyatı, liste fiyatıyla aynı olmamaktadır.

Sonuç olarak, savunmalarda ileri sürülen fiili tesbitte bulunulmadığı veya eksik inceleme yapıldığı iddiası yerinde değildir.

H.4.1.3. Dernek'in Suçlu Bulunmaması

Savunmalarda; Rekabet Kurulu'nun 18 Eylül 2002 tarihinde, 28.02.2002 tarih ve SR/02-1 sayılı Soruşturma Raporu hakkında tefhim marifetiyle açıkladığı Nihai Kararında Yonga Levha Sanayicileri Derneği'ni (Dernek) suçlu bulmadığı, bu çerçevede Dernek'in düzenlediği toplantılara katılmanın 4054 sayılı Kanun kapsamında herhangi bir suç oluşturmayacağı ileri sürülmektedir.

Söz konusu soruşturma ile ilgili olarak Rekabet Kurulu, toplantıların organizasyonunda Dernek'in yer temin etmek dışında bir işlevinin olmaması gerekçesiyle, bu Dernek'e ceza verilmesine gerek olmadığına karar vermiştir. Zira Kurul, toplantıların düzenlenmesinde ve organizasyonunda bir tüzel kişilik olarak Dernek'in ve karar organlarının önemli bir katkısının olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Diğer yandan söz konusu kararın son bölümünde yer verilen ifadeler Dernek'in sadece yer sağlama işlevinden dolayı bile 4054 sayılı Kanun bakımından tamamen suçsuz bulunmadığını göstermektedir. Kararın son bölümünde teşebbüslerle birlikte Dernek'e de bundan sonra rekabetin tesisi yönünde yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken uygulamalar bakımından rekabete aykırı eylemlerini tekrarlamaması gereğinin hatırlatılması uygun bulunmuştur. Dernek'in ceza almaması rakip teşebbüsler arasında fiyat tesbitine yönelik olarak yapılan toplantıların ve bu toplantılarda alınan kararların 4054 sayılı Kanun'a aykırı olmadığı anlamına gelmemektedir. Diğer bir deyişle 4054 sayılı Kanun'a aykırı içeriğe sahip toplantıların "dernek toplantısı" ya da başka adla yapılması bu toplantılara katılanları sorumluluktan kurtarmamaktadır.

Öte yandan hiçbir zaman Dernek'in, teşebbüs birliği kararları alarak ya da fiyat tavsiyelerinde bulunarak soruşturma konusu ihlalin gerçekleştirilmesinde etkin rol oynadığı iddiasında bulunulmamıştır. Bu çerçevede Dernek'e ceza verilmemiş olması, teşebbüslerin 1993 yılından beri rekabete aykırı bir anlaşma düzeni içinde oldukları yolundaki temel iddiada herhangi bir farklılık yaratmamakta, bu iddia teşebbüslere ceza verilmesi yönündeki Rekabet Kurulu Kararı ile de desteklenmiş olmaktadır.

H.4.1.4. Alındığı İddia Edilen Kararlara Uyulmaması

Savunmalarda; teşebbüslerin, birlikte belirledikleri iddia edilen fiyatlara benzer fiyatlar uygulayıp uygulamadıklarının tesbit edilmediği, faturalardan ve fiyat listelerinden yapılacak inceleme sonucunda teşebbüslerin birbirlerinden ve toplantılarda konuşulan fiyatlardan farklı fiyatlar uyguladıklarının görülebileceği belirtilmekte, bu çerçevede toplantıların piyasaya yansımış herhangi bir etkisinin olmadığı ve bunun soruşturma heyeti tarafından tesbit

edilmediği dolayısıyla 4054 sayılı Kanun bakımından bir anlaşma iddiasında bulunamayacağı, böyle bir anlaşmanın ispat edilmemiş olduğu ileri sürülmektedir.

Teşebbüslerin tek fiyat belirlediği yönünde bir iddiada bulunulmamıştır. Nitekim Soruşturma Raporuna ekli 12 numaralı belgede “*Piyasaya arz edilen ürünlerde, maliyetler dikkate alınarak asgari taban fiyatlarının tesbit edilmesinin daha gerçekçi ve uygun olacağı*”nın kararlaştırıldığı görülmekte ve taban fiyatların belirlenmesinde enflasyon oranının, girdi fiyatlarındaki artışların ve genel olarak maliyetlerinde ortaya çıkan artışların dikkate alındığı anlaşılmaktadır. Farklı pazar gücüne, maliyet yapılarına ve farklı coğrafi konumlara sahip teşebbüslerin aynı fiyatları uygulamaları beklenmemektedir.

Teşebbüslerin de bu durumun farkında oldukları (nitekim bazı belgelerde firmaların coğrafi konumlarının göz önünde bulundurulduğu ve nakliye maliyetlerinin dikkate alınarak fiyat tesbit edildiği görülmektedir) ve bu nedenle, 12 numaralı belgede yer verildiği üzere enflasyon, maliyet ve coğrafi konum gibi unsurlara dayanılarak, uygulanacak fiyatların değil; taban fiyatların tesbit edilmesinin daha gerçekçi ve uygun olacağına karar verdikleri anlaşılmaktadır. Aynı belgede bu karar doğrultusunda standart çıplak levha ve melaminli levhalar için taban fiyatlar tesbit edilmiş, MDF fiyatlarının da bu taban fiyatlar temel alınarak belirlenecek olmasına karar verilmiştir. Fiyatların taban fiyat olarak tesbitine yönelik bu tutum 13 ve 18 numaralı belgelerden de anlaşılacağı üzere daha sonra da devam etmiştir. Bu itibarla, teşebbüslerin tek fiyat belirlemekten çok fiyat esaslarını ve yeni fiyatları ilan edecekleri tarihleri belirledikleri anlaşılmaktadır.

Açıklamalar çerçevesinde hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin uyguladıkları fiyatların, liste ve faturalar bazında bir ölçüde farklılaşması rekabet ihlalini ortadan kaldırmamakta, firmaların toplantılarda tartışılan konuları ve üzerinde mutabakat sağlandığı söylenen fiyata ilişkin bilgileri kendi satış fiyatlarını ya da politikalarını belirlerken göz önünde bulundurmadıklarını düşünmek mümkün gözükmemektedir. Bu çerçevede teşebbüslerin uyguladıkları fiyatların birbirlerinin fiyatlarından ve toplantılarda konuşulan fiyatlardan tamamen farklı olması durumunda bile (-Kaldı ki Soruşturma Raporunda yer verilen tesbitlerden zaman zaman yeni fiyatlara geçiş dönemlerinin ve fiyatların aynı olduğu anlaşılmaktadır.-) soruşturma konusu anlaşma düzeninin piyasada herhangi bir etki otaya çıkarmadığını ileri sürmek mümkün değildir.

Diğer yandan Avrupa Birliği Komisyonu’nun 23.4.1986 tarih ve 86/398/EEC sayılı Polypropylene davası çerçevesinde benzer yönleri bulunan bir uygulamanın 4054 sayılı Kanun’un maddi hükümlerinin mehzaz Avrupa Birliği uygulamalarında nasıl ele alındığına değinmekte yarar bulunmaktadır. Kompleks bir kartel davası niteliğinde olan bu davada Komisyon tek bir “çerçeve anlaşma” ve tek ihlal (anlaşma ve/veya uyumlu eylem) yaklaşımını benimsemiş bu yaklaşım İlk Derece Mahkemesi (İDM) tarafından da Polypropylene kararının temyiz davalarında desteklenmiştir.

Polypropylene kararının temyiz davalarından biri olan 24.10.1991 tarih ve T-1/89 sayılı Rhone-Poulenc davasında İDM, tek ihlal yaklaşımı çerçevesinde üreticiler arasında fiyat tesbitine ve üretim hacmine yönelik tartışmaların yapıldığı toplantılara sadece katılmış olmanın bile 81. madde anlamında bir ihlalin oluşması için yeterli olduğu, bu toplantılardan sonra firmanın üzerinde uzlaşılan davranışı sergilememesi gerçeğinin ihlalin varlığını çürütmeyeceği sonuçlarına ulaşmıştır. Bunun nedeni toplantılara katılarak rakiplerinin fiili durumlarına, uygulayacakları fiyatlara ve ticari hedeflerine ilişkin bilgi edinen bir firmanın, kendi politikalarını belirlerken elde ettiği bu bilgiyi görmezlikten gelemeyecek oluşu dolayısıyla teşebbüslerin bu eylemlerinin çeşitli etkilerinin ortaya çıkacağı düşüncesidir.

Soruşturma konusu toplantıların piyasada hiçbir etki ortaya çıkarmadıkları ve bu toplantılarda üzerinde uzlaşılan kararlara teşebbüslerin, hiçbir şekilde uymadıkları varsayılsa bile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin teşebbüsler arası anlaşmaları hem amaç hem de etki yönünden yasakladığı unutulmamalıdır. Bu çerçevede rekabeti engelleyici, sınırlayıcı, veya bozucu "amaçlı" uygulamalar 4054 sayılı Kanun'a aykırıdır. Anlaşmanın uygulanması sonucunda rekabete aykırı etkinin ortaya çıkması ağırlaştırıcı unsurdur. Yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden de anlaşılacağı üzere teşebbüslerin rekabeti engelleyici amaçla hareket ettikleri açıktır.

Diğer yandan toplantılarda konuşulan fiyatlara uyulmaması ve bu eylemlerin piyasada hiçbir etki doğurmamış olması savıyla teşebbüslerin bir anlaşmanın varlığından söz edilemeyeceği ve anlaşmanın varlığının ispatlanmadığı yönündeki itirazlarını kabul etmek mümkün değildir. Yukarıda da değinildiği üzere bir anlaşma yalnızca rekabeti bozma amacı taşımak dolayısıyla Kanun'un ihlalini oluşturabildiğine göre, anlaşmanın uygulanmış ya da etki doğurmuş olması, 4054 sayılı Kanun anlamında anlaşmanın varlığını kabul etmek için şart değildir. Başka deyişle, anlaşmadan bahsetmek için mutlaka etkilerinin bulunması ya da uygulanmış olması gereği yoktur. Esasen yerinde incelemelerde elde edilen ve tarafların karşılıklı mutabakatını içeren bir çok belge de anlaşmanın varlığına kanıt oluşturmaktadır.

H.4.1.5. Toplantılarda Fiyat Konuşulması

Savunmalarda toplantılarda fiyata ilişkin meselelerin konuşulduğu kabul edilmekte, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin fiyatların konuşulmasını değil tesbitini yasakladığı iddia edilmiştir.

Rekabet hukukunda özellikle rakipler arasında bilgi değişiminin belli sınırları bulunmaktadır. Aynı pazarda faaliyette bulunan şirketler arasındaki bilgi değişimine belirli kurallar çerçevesinde izin verilebilmektedir. Bilgi değişimi, bir yandan etkinliği arttırabilirken, öte yandan bu sınır aşıldığı takdirde piyasadaki rekabetin kısıtlanmasına olanak sağlamaktadır. Teşebbüsler arası bilgi alışverişi ya da bilginin yayılması, alışverişi yapılan bilginin türü ve pazarın koşullarıyla bağlantılı olarak rekabetçi yapı üzerinde olumlu ya da olumsuz etkilere yol açabilmektedir. Bu çerçevede istatistiksel ve toplam rakamlardan oluşan ya da geçmişe yönelik bilginin teşebbüsler arasında alışverişinin yapılmasının rekabet üzerinde olumsuz etkilere yol açmayacağı, hatta

firmaların özellikle yatırım stratejilerini daha doğru planlamalarını sağlayarak ve yanlış kararlar almalarını engelleyerek etkinliği artırılmasına katkıda bulunacağı kabul edilmektedir.

Ancak teşebbüslerin gelecekteki rekabetçi davranışlarına ve stratejilerine ilişkin bilgilerin alışverişinde bulunmaları, gelecekteki davranışlarına ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırmakta böylelikle rekabetçi davranışlarını koordine etmelerini ve işbirlikçi etkilerin ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktadır. Bu noktada hangi tür bilgilerin alışverişinin yapılmasının rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede teşebbüslerin fiyatlarına, maliyetlerine, üretim miktarlarına, kapasite kullarımlarına, teklif şartnamelerine, stoklarına, ticari sırlarına ilişkin bilgi alışverişinde bulunmaları, bu bilgilerin firmaların rekabetçi stratejileriyle doğrudan ilgili olmaları nedeniyle davranışlarını koordine etmelerine olanak vermektedir.

Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin rekabet stratejilerinin en önemli değişkeni ve aracı niteliğinde olan fiyatlara ilişkin bilgi alışverişinde bulunmaları rekabeti kısıtlayıcı niteliktedir. Diğer yandan yerinde incelemeler sonucunda elde edilen belgelerden, teşebbüslerin yaptıkları düzenli toplantılarda fiyatları konuşmanın ve bilgi alışverişinde bulunmanın da ötesine geçerek baz fiyatları tesbit ettikleri ve fiyatlara ilişkin bilgi alışverişini bu ihlali kolaylaştırmak ve ihlalin zeminini hazırlamak amacıyla kullandıkları anlaşılmaktadır.

H.4.2. Teşebbüslere Özgü Savunmalar ve Değerlendirmeleri

H.4.2.1. Sumaş

Sumaş savunmasında, Rekabet Kurulu'nun 6.9.2002 tarih ve 02-53/685-278 sayılı kararı ile Dernek'in suçlu bulunmaması paralelinde temel olarak Dernek tarafından düzenlenen toplantılara katılmanın tek başına suç olamayacağını, bu çerçevede kendilerinin 4054 sayılı Kanun hükümlerini ihlal ettiği sonucuna ulaşılabilmesi için tesbit edildiği iddia edilen fiyat, deklare ve uygulama tarihi gibi unsurlara uyduğunun ve bunları uyguladığının gösterilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Sumaş savunmasında;

- katıldığı 17.12.1993 tarihli toplantı ile, "esas anlaşma"ya taraf kabul edilebilmesi için, bu toplantının özet raporunda belirtilen "375 lik listeleri deklare etmeyen firmaların hemen deklare ederek 350/355 lik listeleri uygulamaya koymaları hususunda mutabakat sağlandı." ifadelerine uygun olarak davrandığının kanıtlanması gerektiğini,
- "Esas anlaşma" olarak nitelendirilen mutabakatın yalnızca İstanbul ve Ankara pazarlarına mamul mal satan firmaları kapsadığını, oysa 1993 yılında Ankara ve İstanbul pazarlarına yaptığı satışların kendi toplam satışlarının % 10'unu bile bulmayacağını, bu yönüyle Ankara ve İstanbul pazarlarına mal satan bir teşebbüs olarak nitelendirilemeyeceğini ve bu anlaşmaya taraf kabul edilemeyeceğini,
- Soruşturma Raporunda 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğinin 12, 13, 17, 18, 25, 34, 35, 36, 46, 53, 54 numaralı belgelerle kanıtlandığının iddia edildiği

- ancak bu belgelerle ilişkilendirilen hiçbir fiyat listesi tablosunda bulunmadığını,
- katıldığı hiçbir toplantıda fiyat belirlenmesine ilişkin bir öneride bulunmadığını ve söz almadığını, bu konuya ilişkin tek konuşmasının 21 numaralı belgede yer alan;
 - “...akıllı hareketi unuttuk...
 - ...herkesi serbest bırakalım...
 - ...serbest piyasa yeni güçler çıkarır...
 - ...hiç kimseyi fiyata zorlayamayız...”
- ifadelerinden oluştuğunu bu nedenle diğer teşebbüslerle birlikte fiyat listeleri hazırlayan bir teşebbüs olmadığını,
- toplantılarda alınan fiyata ilişkin kararlara ve bu kararlar paralelinde yayınlandığı iddia olunan fiyat listelerine uymadığının verdiği savunmanın ekinde yer alan bilgi belge ve faturalardan görülebileceğini, ancak alındığı iddia edilen kararlara uyulup uyulmadığının Soruşturma Heyeti tarafından incelenmediğini,
 - Kayseri Palmiye Şirketi'ne verdiği teklifi öğrenen Orma'nın bunun üzerine kendisine gönderdiği işbirliği yapılmasına yönelik ifadeler içeren yazısının, bu yazıya verdikleri cevabın ve satışın gerçekten Orma'nın haber aldığı fiyat üzerinden yapılmasının Orma ile fiyat birlikteliği içinde değil tam tersine rekabet içinde olduklarını gösterdiğini

belirtmektedir.

Sumaş'ın, Dernek'in Rekabet Kurulu tarafından suçlu bulunmamasına paralel olarak Dernek toplantılarına sadece katılmanın ihlal oluşturmayacağı, toplantılarda alınan kararlara uyup uymadığının tesbit edilmediği ve faturalar üzerinde yapılacak değerlendirmeler sonucunda kendisinin bu kararlara uymadığının görülebileceği yönündeki savunmalarına, yukarıda “Savunmalardaki Benzer İtirazlar ve Bunların Değerlendirilmesi” bölümünde ayrıntılı olarak cevap verilmiştir.

Sumaş, 1993 yılında Ankara ve İstanbul pazarlarına çok az tutarda mal sattığını bu nedenle 17.12.1993 tarihli belgeye yansıyan “çerçeve anlaşma”ya taraf olmadığını ileri sürmektedir. Soruşturma sürecinde elde edilen belgelerin, “tek bir çerçeve anlaşma” ve tek ihlal yaklaşımları doğrultusunda bir bütün olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, diğer teşebbüsler gibi Sumaş'ın da, 1993 yılından beri süregelen ve ilgili coğrafi pazar olarak belirlenen Türkiye Cumhuriyeti'ndeki rekabet koşullarını olumsuz etkileyen tek bir anlaşma düzenine taraf olduğu iddiası söz konusudur. Diğer bir deyişle Sumaş'ın Ankara ve İstanbul pazarlarına 1993 yılında düşük tutarlarda ürün satması (Sumaş bu pazarlara hiç ürün satmamış olsa bile) onun İstanbul ve Ankara da dahil olmak üzere Türkiye coğrafi pazarında faal olmadığı, dolayısıyla fiil ve uygulamalarının Türkiye'deki rekabet koşulları üzerinde hiçbir sonuç doğurmayacağı anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla Sumaş'ın taraf olmadığı yönündeki savunmasını benimsemek mümkün değildir.

Sumaş, katıldığı hiçbir toplantıda fiyat belirlenmesine ilişkin bir öneride bulunmadığını, söz aldığı tek toplantının 21 numaralı belgeye yansıyan

toplantı olduğunu ve burada da herkesin serbest bırakılmasına ve kimsenin fiyata zorlanmamasına yönelik ifadeler kullandığını ileri sürmektedir. Sumaş'ın bu savunmasına cevaben benzer özellikler gösteren Polypropylene davasının Avrupa Birliği uygulamalarında nasıl ele alındığına değinmekte fayda bulunmaktadır. Bu davada Komisyon, kartelde aktif rol oynayıp oynamadıklarından, karar alma süreçlerine her bakımdan katılıp katılmadıklarından, toplantılarda her zaman bulunup bulunmadıklarından bağımsız olarak tüm firmaların tek bir bütün anlaşmaya dahil oldukları ve madde 81(1)'i ihlal ettikleri sonucuna ulaşmıştır.

Ayrıca söz konu davada bazı teşebbüslerin tek bir çerçeveye anlaşma için bazı çekinceler koyması ya da rakiplerini aldatmak için toplantılara dahil oldukları yönündeki iddialar bu teşebbüslerin anlaşmaya taraf olmadığı şeklinde değerlendirilmemiştir. İDM de, teşebbüslerin bazı toplantılarda alınan kararlara uymamalarının, teşebbüsler alınan kararlara karşı olduklarını açıkça belirtmedikleri sürece onları sorumluluktan kurtarmayacağını belirtmiştir. Böylelikle teşebbüslerce üzerinde uzlaşılan davranış uygulanmamış olsa bile, fiyat tesbitine ve pazar paylaşımına ilişkin tartışmaların yapıldığı toplantılara sadece katılmakla rekabet ihlali içinde olacakları yönündeki Komisyon görüşü İDM tarafından da desteklenmiştir.

Yukarıda yer verilen açıklamalar çerçevesinde, Sumaş'ın 21 numaralı belgeye konu toplantı dışında, teşebbüslerin mutabakatını içeren toplantılarda bu mutabakata karşı olduğunu ya da çekincelerinin bulunduğunu dile getiren hiçbir belgeye rastlanmadığı da dikkate alındığında, bu teşebbüsün toplantılarda söz almamasının ve öneride bulunmamasının, teşebbüsü söz konusu ihlal bakımından sorumluluktan kurtarmayacağı açıktır.

Sumaş, 37 numaralı belgeye yansıyan Orma ile arasındaki yazışmaya ilişkin olarak bu yazışmanın Orma ile arasındaki fiyat birlikteliğini değil, fiyat rekabetini yansıttığını iddia etmektedir. Bu iddia doğrultusunda ilgili belgenin fiyat rekabetini yansıttığının kabul edilebilmesi için, Orma'nın Sumaş'ın Kayseri Palmiye Şirketi'ne verdiği teklifi haber alarak ve bu fiyat teklifine ilişkin olarak "...verdiğimiz mücadeleyi zayıflatmaktadır...", "... işbirliğine ihtiyacımız var..." şeklinde açıkça işbirliğine davet eder nitelikteki ifadeler içeren bir yazıyı rekabet halinde bulunduğu bir teşebbüse gönderme gerekçesinin açıklanması gerekmektedir. Ayrıca savunma yazısında ve bu yazıya ek fatura ve belgelerle Kayseri Palmiye Şirketi'ne gerçekten Orma'nın haber aldığı fiyatlar üzerinden satış yaptığını açıklayan Sumaş'ın, Orma'ya, haber aldığı bu bilginin yanlış olduğuna ve spekülatif söylentilerden kaynaklandığına dair bir yazıyı göndermesi, firmalar arasında fiyat birlikteliği sağlama çabasını ve Sumaş'ın rakiplerine bu çabaya uyduğu görüntüsü vermeye çalıştığını göstermektedir.

H.4.2.2. Yonsan

Yonsan savunmasında, Soruşturma Raporunda yer verilen belgelerin her birinin değerlendirmesini yapmış ve özetle toplantılarda alınan kararlara uyulup uyulmadığının tesbitinin yapılmadığı, bu kararlara uymadığı yönündeki faturalarla desteklediği savunmalarını birçok belgenin değerlendirmesinde

tekrarlamıştır. Bu savunma ve itirazlara “Savunmalardaki Benzer İtirazlar ve Bunların Değerlendirilmesi” başlıklı bölümde yer verilmesinden ötürü aşağıda diğer konulara ilişkin değerlendirme yapılacaktır.

H.4.2.2.1. Yonsan'ın Soruşturma Raporu'nda Yer Verilen Belgelere İlişkin İtirazları

Belge 5: Teşebbüs *"girdilerdeki artışlar devam ederken yurtiçi kurulu kapasitenin artmış olması nedeni ile Türkiye genelinde önemli ölçüde fiyat kargaşası yaşandığı, bu nedenlerle firmaların yeni yıla girerken satış politikalarını ciddi olarak gözden geçirmek zorunda olduklarını zannediyoruz"* ifadelerinin yer aldığı Soruşturma Raporu'ndaki alıntıda bu belgedeki son iki kelimeye yer verilmediğini, bu ifadeden toplantıda herhangi bir karar alındığı ya da katılan işletmelerin herhangi bir anlaşmaya vardığı sonucunun çıkmadığını, fiyat kargaşasından bahsedildiğine göre piyasadaki firmalar arasında fiyat rekabetinin yoğun olduğunu belirtmektedir.

Soruşturma Raporunda yer verilen belgelerin ilgili görülen kısımları alıntılanmış, hemen ardından ilgili belgenin fotokopisine yer verilerek tamamının görülmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede Yonsan'ın ilgili belgenin yanlış anlaşılabilirliği yönündeki endişesi yersizdir. Diğer yandan her bir belgenin anlaşma olduğu iddia edilmemektedir. Aksine tüm belgelerin birlikte bir bütün teşkil ettiği ve bu bütünün teşebbüsler arasında uzun süredir devam eden tek bir anlaşma düzenini yansıttığı ileri sürülmektedir. Bu belge, fiyat kargaşasını (rekabetini) engellemek üzere teşebbüslerin satış politikalarını gözden geçirmelerine yönelik bir temenniye içermesi bakımından, söz konusu iddiayı destekleyici niteliktedir.

Belge 6: Bu belgeye ilişkin savunmada bazı teşebbüslerin toplantı yaptıkları, bu toplantılarda teşebbüslerin fiyatların KDV dahil veya hariç olarak mı tesbit edileceği üzerinde anlaşamadıkları, toplantının Dernek toplantısı olmadığı ve Yonsan'ın söz konusu toplantılara katılmadığı ifade edilmiştir.

Belgede geçen *"Geçen toplantıda alınan karar gereği; fiyat kargaşasını önlemek amacı ile önerilen toplantı 21/1/997 tarihinde ANADOLU YONGA A.Ş. ev sahipliğinde; İnegöl'de organize edilmiş...Söz konusu toplantıda 15 Şubatta uygulanması öngörülen fiyata kademeli olarak geçişin sağlanması hususunda mutabakata varıldığı öğrenilerek sizlere durum 24/1/997 gün ve 8 sayılı yazımızla intikal ettirilmiştir."* ifadelerinden toplantının Dernek katkısıyla, bir önceki toplantıda alınan karar gereği organize edilen bölgesel bir toplantı olduğu, aynı pazara ürün satan firmaların ortak hareket etmeye çalıştıkları anlaşılmaktadır. Her bir belge, çerçeve anlaşmanın nasıl uygulandığını göstermektedir. Belgeler sadece tek başına değerlendirilmemeli, bir bütün olarak incelenmelidir. Böylelikle mutabakata varılamamasından şikayetlerin yer aldığı belgelerin, diğer belgelerle birlikte değerlendirildiğinde firmaların mutabakata ulaşma çabalarını göstermeleri nedeniyle anlaşma düzeninin delili niteliğinde oldukları anlaşılacaktır.

Belge 7: Bu belgeye ilişkin savunmada, Dernek Genel Sekreteri'nin danışmanlık ve yol gösterme hizmetinde bulunduğu, müşteri ilişkileri

konusunda destek olduğu, metinde belirli fiyat uygulanması yönünde herhangi bir telkin ve tavsiye olmadığı hatta fiyatlarla ilgili hiçbir ifadenin yer almadığı ileri sürülmüştür.

Yukarıda 5 numaralı belgeye ilişkin görüşte yer verildiği üzere her bir belgenin tek başına bir anlaşma olduğu ileri sürülmemektedir. Belgeler bir bütün olarak değerlendirilmelidir. Söz konusu belgeden teşebbüslerin fiyatlarını beraberce arttırdıkları ve bu durumdan şikayetçi olacak müşterilere birer yazı gönderilerek durumu “*anlayışla*” karşılamalarının istenmesinin kararlaştırıldığı anlaşılmaktadır.

Belge 8: Bu belgeye ilişkin savunmada bazı firmalar arasında yapılan toplantı sonuçlarının diğer firmalara bildirilmesinin anlaşma olarak nitelendirilemeyeceği, yazışmada fiyat rekabetinin yoğun bir şekilde devam ettiği ve anlaşma sağlanamadığının belirtilmiş olduğu, anlaşmanın sağlanamadığının belirtilmesinin anlaşmanın varlığının delili olamayacağı ileri sürülmektedir.

Anlaşma sağlanamadığının belirtilmesinin, elde edilen diğer belgelerle birlikte değerlendirildiğinde, anlaşma yapma çaba ve niyetinin göstergesi olmasının yanı sıra yazının tüm firmalara gönderilmesi sonuçlarının önemli olduğunu ve tüm üyelerin toplantıya katılın katılmasın toplantılarla ilgili olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca ilgili yazıda ortak fiyattan bahsedilmektedir.

Belge 10: Bu belgeye ilişkin savunmada toplantıda sektörel sorunların görüşüldüğü, belgeden fiyat rekabetinin yoğun bir şekilde sürdüğünün anlaşılacağı, Dernek'in belirli ürünler için fiyat tavsiye ettiği ve işletme birliklerinin tavsiye niteliğindeki kararlarının ancak bu kararlara fiilen uyulması halinde yasaklanabileceği ancak bu konuda Soruşturma Heyeti tarafından herhangi bir tesbitin yapılmamış olduğu ileri sürülmektedir.

İlgili belgede yer alan “*hemen deklere edilmek ve 1/4/997 tarihinde uygulanmak üzere, bir ay vadeli çıplak levha fiyatlarının 2.4 Mil.TL/A.: Melaminlide ise B/B 3.7 Mil.TL/A. listelerin neşrinin tavsiyeye şayan olduğu tesbit edildi.*” şeklindeki ifade, toplantıda sadece sektörel konuların görüşülmediğini, fiyatların ve yeni fiyatlara geçiş tarihinin de toplantının konusunu oluşturduğunu açıkça göstermektedir. Diğer yandan belgede teşebbüslerin fiyat anarşisinden (rekabetinden) rahatsız oldukları ve bunu önlemek amacıyla çeşitli grupların oluşturulmasına ve bu grupların toplantılarının merkezden takip edilmesine yönelik düzenlemelere gitmeyi uygun buldukları görülmektedir. Bu belge teşebbüslerin aralarındaki fiyat rekabetini engelleme çaba ve isteklerini açıkça ortaya koymaktadır. Rekabetten şikayet edilmesi sadece fiyat tesbitine yönelik çabaların istenen sonuca ulaşmadığını göstermektedir.

Diğer yandan Yonsan'ın Dernek'in fiyat tavsiye ettiği yönündeki savunmasını kabul etmek mümkün değildir. İlgili belgede yer alan “*...listelerin neşrinin tavsiyeye şayan olduğu tespit edildi.*” ifadesi Dernek'in fiyat tavsiyesine değil, toplantıda bir araya gelen teşebbüslerin karşılıklı görüşmeleri sonucunda aldıkları karara işaret etmektedir.

Ayrıca elde edilen belgelerde alındığı görülen kararların hiçbiri Dernek'in karar organı, diğer bir deyişle dernek tüzel kişiliği tarafından alınmış kararlar değildir. Kararlar dernek üyelerinin ya da ilgili teşebbüslerin bir araya gelip, karşılıklı görüşmeleri sonucunda alınan hep birlikte uygulanması amaçlanan kararlardır. Bu çerçevede Dernek'in fiyat tavsiyesinde bulunma ya da tavsiye kararı alma gibi herhangi bir davranışta bulunmadığı açıktır. Rekabet Kurulu da, 28.02.2002 tarih ve SR/02-1 sayılı Soruşturma Raporu hakkında aldığı kararında Dernek'i suçlu bulmamış, Dernek'in sadece yer sağlama işlevine sahip olduğunu vurgulamıştır.

Belge 12, 13, 14, 17, 18 Tablo-[10], [11], [13], [14]⁵: Yonsan savunmasında 12 numaralı belgeye ilişkin olarak Dernek'in taban fiyat tavsiyesinde bulunduğunu, sektörde yoğun bir rekabetin yaşandığını ileri sürmektedir. Tablo-[10]'a ilişkin olarak ise bu tabloda sadece 4 firmanın fiyatlarının aynı olduğunun gösterildiğini, 21 firmadan dördünün fiyatlarının aynı olmasının bu 21 firmanın fiyat anlaşması içinde olduğunu göstermeyeceğini belirtilmiştir. 13 ve 14 numaralı belgelere ilişkin olarak ise, Tablo-[11]'de sadece 5 firmanın fiyat listelerinin delil olarak sunulduğu, diğerlerine ait fiyat bilgilerinin gizlendiği, diğerlerinin fiyat listelerinin de gösterilmesi halinde bir anlaşmanın varlığı imajının ortaya çıkmayacağı, Soruşturma Heyeti'nin diğer firmaların fiyat listelerine yer vermeyerek delilleri çarpıttığı savunması getirilmiştir. Benzer itirazlar 17, 18 numaralı belgeler ile Tablo-[12], [13] ve [14] için de tekrarlanmış, 17 numaralı belge ve Tablo-[13] için ayrıca bu tablodaki fiyatların hangi ürünlerin fiyatları olduğunun, bu fiyatların vadeli mi yoksa peşin fiyatlar mı olduklarının belli olmadığı ileri sürülmüştür.

Daha önce ifade edildiği üzere Dernek'in fiyat tavsiyesinde bulunduğu görüşünü kabul etmek mümkün olmadığı gibi rekabetin yoğun olarak yaşandığı iddiası ihlalin varlığını çürütmektedir. Tablolarda sadece 4 veya 5 firmanın fiyatlarına yer verilmesi sadece o firmaların fiyat listelerine ulaşılabilmesinden kaynaklanmaktadır. Tablo-[13]'teki fiyat, belgelerde sık sık geçtiği üzere 18 mm kalınlıkta 1.83x3.66 m çıplak yonga levhanın fiyatıdır ve 17 numaralı belgede geçen fiyatlara uygunluk göstermektedir. Sektöre ilişkin yapılan incelemelerde bazı firmaların listelerinde yazan "peşin" kavramının iki ay vadeye kadar, hatta bazı dönemlerde daha da uzadığı sektörde çalışan değişik kişilerce ifade edilmiştir. Piyasada aynı ürün için listelerde farklı vadeler dahi olsa aynı fiyatların bulunması, müşteriler tarafından ürünün hangi fiyata yerleştiğinin göstergesi olarak algılanmaktadır. Savunmada ileri sürüldüğü gibi, delillerin çarpıtılması ve diğer firmaların fiyatlarının saklanması gibi bir durum söz konusu değildir.

Belge 15: Teşebbüs bu belgeye ilişkin savunmasında, Soruşturma Heyeti'nin sadece son cümleyi alarak bu ifadenin 25.06.1997 tarihli toplantı ile ilgili olduğu izlenimi vermeye çalıştığını, ayrıca bu belgenin de fiyat rekabetinin yoğun bir şekilde yaşandığını gösterdiğini ileri sürmektedir.

25.06.1997 tarihinde yapılan toplantıda maliyetlere, maliyet unsurlarına, hammadde tedarikine ve OGM ile ilişkilere ilişkin olarak katılan teşebbüsler

⁵ Gereğe ve Hukuki Dayanak bölümündeki tablo numaralandırılması verilmiştir.

tarafından verilen bilgilerin ve tartışılan konuların 22.7.1997 tarihli Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu'nda değerlendirildiğinin düşünülmesi nedeniyle bu iki belge ilişkilendirilmiştir. Ayrıca daha önce belirtildiği üzere, belgenin tamamının görülebileceği bir fotokopisi Soruşturma Raporuyla birlikte sunulmaktadır. Bu nedenle belgelerde yer alan ifadelerden bir kısmının alınarak yanlış izlenimler verilmeye çalışıldığı iddiasını kabul etmek mümkün değildir.

Belge 16 : Bu belgeye ilişkin savunmada Dernek'in tüm firmalardan fiyat sirkülerlerini istemesinin rahatsız edici boyuttaki fiyat rekabetinin varlığının göstergesi olduğu iddia edilmektedir.

Dernek'in tüm firmalardan çeşitli sebeplerle fiyat sirküleri istemiş olabileceği bir yana, daha önce belirtildiği üzere fiyat rekabetinin yoğun olarak yaşandığı iddiası ihlalin varlığını çürütmemektedir.

Belge 20, 21, 22: Yonsan, 20 numaralı belgeye ilişkin olarak sektörel sorunların tartışıldığını, 21 numaralı belgeye ilişkin olarak sektörel sorunların tartışıldığını, sektör temsilcilerinin serbest rekabette yana olduklarını ve sürekli olarak haksız rekabette, aşırı rekabette şikayet ettiklerini, 22 numaralı belgeye ilişkin olarak ise belgede geçen ifadelerin soruşturma konusu olan fiyat karteliyle ilgili olmadığını ileri sürmektedir.

Daha önce belirtildiği üzere bu belgeler, diğer belgelerle birlikte bir bütün olarak değerlendirildiğinde, bunların teşebbüsler arasındaki anlaşmanın delili niteliğinde oldukları ve teşebbüslerin aralarındaki rekabette rahatsızlık duyduklarını gösterdikleri açıktır.

Belge 24, 29: Savunmada, yapılmamış toplantıların hiçbir şeyin delili olmayacağı belirtilmiştir.

24 numaralı belgede bazı firmaların söz konusu toplantıya katılamayacaklarının anlaşılması üzerine bu toplantının gerçekleştirilemediği ifade edilmektedir. 29 numaralı belgede ise toplantıya gelen kişinin karar almaya yetkili olmaması nedeniyle toplantının yapılmadığından bahsedilmektedir. Toplantıların yapılmamış olmasına karşın söz konusu belgeler en azından bu tür toplantıların sürekli yapıldığını, teşebbüslerin sık sık toplanma çabası içinde olduklarını ve karar almak için teşebbüslerin yetkili kişilerin hazır bulunmasına önem gösterdiklerini ortaya koymaktadır.

Belge 27: Yonsan'ın bu belgeye ilişkin savunmasında Devrektaş Genel Müdürü'nün notlarındaki bilgilerin doğruluğunun başka delillerle teyit edilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

26 numaralı belge toplantının yapıldığı tarih, katılımcılar, konuşulan konular bakımından Devrektaş Genel Müdürü'nün notlarını doğrulamaktadır.

Tablo-[16]: Yonsan Tablo-[16]'ya ilişkin savunmasında Belge 12, 13, 14, 17, 18 ile Tablo-[10], [11], [13], [14] için dile getirdiği itirazlarını tekrarlamaktadır.

Bu tür itirazlara ilişkin görüşlere daha önce yer verilmiştir.

Belge 32, 33, 34, 39 : 32, 33, 34 numaralı belgelere ilişkin olarak Yonsan, bazı işletmelerin kendi bölgelerini ilgilendiren sorunları tartıştıkları toplantılar düzenlemelerinin tüm Türkiye’de faaliyet gösteren yonga levha üreticilerinin fiyat anlaşması yaptıklarının delili olamayacağını, 39 numaralı belgeye ilişkin olarak ise bölgesel toplantıda hangi kararların alındığının ve fiyat tesbit edilip edilmediğinin belli olmadığını ileri sürmektedir.

Elde edilen belgelerde bölgesel toplantıların nedeni “*sektörel bazdaki talepte azalma, kapasite ve üretim fazlalığı sorunlarının çözülmesi ve otokontrol sistemini kurulması*” olarak gösterilmiş (Belge 26), “*fiyat kargaşasını önlemek için*” bölgesel toplantı yapıldığı (Belge 6) belirtilmiştir. Diğer yandan bölgesel toplantılara ilişkin belgelerin de diğer belgelerle birlikte bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

Belge 35, 36, Tablo-[17]: Yonsan savunmasında iki katılımcının notlarının ve belgelerin tamamının alıntılanmadığını, Raporda verilmeye çalışılan manzara ile belgelerde geçen ifadelerin farklı olduğunu iddia etmektedir. Fiyat listelerine ilişkin olarak, fiyatların birbirini tutmadığı, birbirini tutuyormuş gibi göstermenin delil çarpıtmak olduğu belirtilmiş ve diğer firmaların fiyat listelerinin kullanılmamasından yakınılmıştır. Yonsan ayrıca, Devrektaş’ın ve kendilerinin fiyatının nakit, Orma’nın fiyatının ise iki ay vadeli olduğunu, kendilerinin bu fiyatı uygulamaya 20 gün sonra başladıklarını, Türkiye koşullarında yaklaşık her ay fiyat ayarlaması yapıldığını ve bu nedenle vade farklarının ve uygulama tarihlerinin önemli farklılıklar yarattığını iddia etmektedir.

Bir toplantıda not tutan herkesin bu işi aynı ayrıntıda yapması beklenmemektedir. Ayrıca notlar dikkatle incelendiğinde, rakamların ve konuların birbirini teyit ettiği görülecektir.

Fiyat listelerine ilişkin tablodan amaç, sadece fiyatların birbirlerini tuttuğunu göstermek değil, toplantıda kararlaştırılan fiyatlara uyulduğunu da ortaya koymaktır. Daha önce de belirtildiği üzere, elde edilebilen liste sayısının azlığı nedeniyle diğer teşebbüslerin fiyatlarına yer vermek mümkün olmamıştır.

Listelerdeki fiyatın, Orma’nın “2 aylık”, Devrektaş’ın ise “nakit” fiyatı olduğu doğrudur. Ancak daha önce de belirtildiği gibi bu sektörde peşin kavramı iki ay vadeye kadar uzayabilmektedir. Farklı vadeler söz konusu da olsa fiyat listelerinde aynı ürünler için aynı fiyatların yer alması müşteriler tarafından algılanan fiyatların da aynı olmasına yol açması bakımından önemlidir.

Belge 42: Bu belgeye ilişkin savunmasında Yonsan, belgenin Orma’nın aşırı fiyat rekabetinden rahatsız olduğunu gösterdiğini ve sektörde yoğun bir rekabetin var olduğunu ileri sürmektedir.

Rekabet hukukunun amacı, piyasa ekonomisinin sağlıklı bir şekilde işlemlerini, bu çerçevede teşebbüslerin birbirleriyle rekabet etmemelerini değil, rekabet etmelerini sağlamaktır. Bu çerçevede daha düşük, diğer bir deyişle daha

rekabetçi bir fiyattan satış yapan bir rakipten fiyatını yükseltmesinin istenmesinin rekabet hukukunun amaçlarıyla ters düşeceği ve rekabete zarar vereceği açıktır.

Belge 45: Bu belgeye ilişkin savunmada, Orma'nın dokuz ayda % 13,5- %14 zam yapabildiğinin ifade edildiği kısmının alıntılanmayarak, delillerin çarpıtıldığı ileri sürülmektedir.

Daha önce de belirtildiği üzere Soruşturma Raporu'nun ekinde belgenin tamamını görme imkanı mevcuttur, bu şekilde belgelerin gerçek mahiyetinin gözden kaçırılmaması amaçlanmaktadır.

Belge 46, Tablo-[18]: Yonsan savunmasında fiyatlara zam kararı alındığını söyleyen Yongapan'ın fiyatlarının tabloda karşılaştırılmadığını, firmaların fiyatlarının yılın herhangi bir döneminde aynı seviyeye gelmesinin mümkün olduğunu, ancak karşılaştırmada uygulama tarihlerindeki farklılıkların ve vade farklarının dikkate alınmadığını ileri sürmektedir.

Daha önce de belirtildiği üzere her firmanın her döneme ilişkin fiyat listelerine ulaşamamış olması nedeniyle bu tabloda da Yongapan'ın ve diğer firmaların fiyatlarına yer verilememiştir. Diğer yandan sektörde iki aya kadar vadeli fiyatların peşin fiyat olarak algılandığını hatırlatmakta yarar bulunmaktadır. Ayrıca firmaların yakın aralıklarla aynı fiyatları uygulamaya başlamaları dikkat çekicidir.

Belge 47: Yonsan bu belgeye ilişkin olarak savunmasında, ilgili kişinin Rekabet Kanunu'nu anlamadığını, belgeden bazı bilgilerin cımbızla seçilerek alıntılandığı dolayısıyla art niyetli olunduğu ileri sürmektedir.

İlgili kişinin, “açık vermeden” belli bir rakama %2 koyarak “devam” edilmesi yönündeki ifadeleri Rekabet Kanunu'nun ve rekabet ihlalinin bilincinde olduğunu gayet açık göstermektedir. Belgenin tam bir kopyası da Soruşturma Raporu ekinde dir.

Belge 48, 49: Bu belgelere ilişkin savunmasında Yonsan, sektörel bazda bölgesel toplantılar yapılmasına karar verilmesinin Rekabet Kanunu'na aykırı olmayacağını ileri sürmüştür.

Bölgesel toplantıların yapılma amaçları ve bu toplantılara ilişkin belgelerin diğer belgelerle birlikte bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği daha önce ifade edilmiştir.

Belge 51: Bu belgeye ilişkin savunmasında Yonsan, karar alındığı iddia edilen kısmın yazanın kendi görüşü olup olmadığını, gerçekten bir kararın alınıp alınmadığının belli olmadığını ileri sürmüştür.

Belgenin 7. sayfasında yer alan “*tatbiki olmuş olması lazım. 3-5 gün mal yollamayın. Bayramdan sonra bir tek bu liste uygulanacak.*” ifadesi ile notların 9. sayfasında yer alan “*karar alındı 15.740.000 b.b. 1.83 10.200.000 çıplak 1.83 listelerin gönderilmesi istendi*” kararı açıkça göstermekte, 7. sayfada

“karar” kelimesinin kullanılmaması kararın alınmadığı anlamına gelmemektedir. Ayrıca belgenin 2. sayfasında geçen, ayda bir toplanılması Rekabet Kurulu’na Odalar Birliği tarafından şikayet olursa “*hep bir ağızdan cevap yazılacağı*” ifadesi dikkat çekicidir.

Belge 61: Bu belgeye ilişkin savunmasında Yonsan, belgenin sektörün Rekabet Kurulu’ndan korktuğunu ve toplantılarda görüşülen konuların 4054 sayılı Kanun'a aykırı olup olmadığından emin olmadıklarını gösterdiğini ileri sürmüştür.

Toplantı yapıldığı tarihte (24.1.2001) inceleme devam etmektedir. Bu nedenle ihlali ortaya çıkarmamak için dikkatli davranılması, yazılı kayıtların imha edilmesine karar verilmesi, toplantılarda görüşülen konuların Kanun'a aykırı olduğunun bilindiğini açıkça ortaya koymaktadır.

Belge 64, 65: Bu belgelere ilişkin savunmasında Yonsan, Samedoğlu'na gönderilme tarihinden önce fiyat listelerinin piyasaya dağıtıldığını, dolayısıyla bu listelerin piyasadan zaten elde edilebileceğini ileri sürmektedir.

Bir teşebbüsün rakiplerinin fiyat listelerini piyasadan çeşitli şekillerde elde edebileceği kabul edilmektedir. Ancak rakip teşebbüslerin birbirlerine fiyat listelerini doğrudan göndermeleri, elde edilen belgeler bütünlüğü içinde teşebbüsler arasındaki anlaşmanın ve bu anlaşmanın gereği olarak yapılan bilgi alışverişinin göstergesi niteliğindedir.

H.4.2.2.2. Yonsan'ın Diğer İtirazları

Müşterinin satın alma davranışlarına ilişkin savunmada sayılan faktörler önemlidir ve uygulamaların takibinin listelerden yapılamayacağını doğrulamaktadır. Listelerin yayımı piyasanın yeni fiyata geçmesini sağlamak bakımından önemli olduğu için fiyat tesbitinde uygulama tarihleri de belirlenmektedir.

Fiyat belirleme iddiasının sadece 18 mm 1.83x3.66 m için olduğu ileri sürülmüştür, oysa Belge 10'da fiyat tesbitinde bir ürünün baz alındığı, diğer ürünlerin ve ebatların buna göre ayarlanması gerektiği ifade edilmektedir.

Yonsan, savunmasının "Sonuç" bölümünde sektörde fiyatların artış oranının enflasyon oranının çok altında kaldığını, reel fiyatların düştüğünü dolayısıyla fiyat kartelinin göstergesi olabilecek teknelci fiyat ve karın var olmadığını belirtmektedir. Teorik olarak kartellerin fiyatları rekabetçi seviyenin üzerine çıkararak refah kaybına yol açacakları kabul edilmektedir. Ancak uygulamada kartellerin mükemmel bir şekilde işlemelerinin diğer bir deyişle teknel fiyatı uygulamalarının karşısında çeşitli engeller bulunmaktadır. Bu engellerin başında sektörde faaliyet gösteren firmaların sayısının çok olması; firmaların büyüklüklerinin, pazar güçlerinin, maliyet yapılarının maliyet düzeylerinin ve kapasitelerinin farklı olması, sattıkları ürünün homojen olmaması ve ürünün talep esnekliğinin yüksek olması gelmektedir. Bu koşullar kartelin teknelci fiyatlar uygulayarak, teknelci karlar elde etmesini engeller. Dolayısıyla reel fiyatların düşmesi ya da teknelci fiyatların uygulanmıyor oluşu, kartelin varlığını

çürütmediği gibi sektörde rekabetçi düzeyin üstünde fiyatların geçerli olmadığına da göstergesi değildir.

H.4.2.3. Foça Sunta, Köseoğlu, Samedoğlu, Setaş, Tever, Teverpan ve Vezirağaç

Yukarıda adı geçen teşebbüslerin savunmalarında,

- Kurul'un MDF ve yonga levha pazarına yönelik olan ilk soruşturmada verdiği karara atıfta bulunularak Soruşturma Heyeti tarafından ağır ihlale ilişkin yapılan önerilerin (ağır ihlalcı teşebbüsler hariç) yerinde bulunmadığı, anlaşma olduğu iddiasının kabul edilmediği ve ilave olarak ikinci soruşturmada hiçbir teşebbüsün MDF üretmemesi sebebiyle MDF ve yonga levha olarak belirlenen ilgili ürün pazarının değiştirilmesi gerektiği,
- Soruşturma Raporunun dayandığı en önemli belgenin 17.12.1993 tarihli 1 numaralı Belge olduğu, yasanın bulunmadığı dönemde hiçbir belgenin varolmayan yasaya aykırılık teşkil edemeyeceği, diğer yasak olduğu iddia edilen anlaşmaların yasak olmayan bir anlaşmaya dayandırılmayacağı,
- Soruşturma Heyeti'nin kullandığı 69 adet belgeden 24'ünün Kanun'un uygulamasının bulunmadığı döneme rastladığı, geriye kalan belgelerin büyük bir bölümünün Orma teşebbüsünün piyasa lideri olarak fiyat deklarasyonları olduğu, Dernek çatısı altında fiyatların konuşulduğu, ancak müştereken piyasada bir fiyat uygulaması yapıldığının Soruşturma Heyeti'nce ispatlanamadığı, faturaların incelenmediği,
- Dernek bünyesinde üyelerin yapmış oldukları toplantılarda fiyata ilişkin meselelerin konuşulduğu, ancak sektördeki teşebbüslerin gücü ve faaliyet biçimleri birbirinden farklı olduğundan, fiyatlar incelendiğinde piyasalarda etkisinin olmadığına görüleceği,
- sektördeki en küçük kuruluşlar oldukları, bazılarının belgelerin düzenlendiği tarihlerde faaliyet göstermedikleri, bazılarının alt anlaşmalar döneminde grevler nedeniyle uzun süre kapalı kaldıkları

ifade edilmiştir.

Öncelikle belirtilmelidir ki Kurul ilk soruşturmada aldığı kararda, ortada Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir anlaşma bulunduğu hükmetmiştir. Bu çerçevede raporda belirtilen ağırlaştırıcı unsurlarının bir kısmının kabul edilmemiş olması anlaşma yapıldığının Kurul tarafından kabul edilmemesi anlamına gelmektedir. Diğer yandan ikinci soruşturmanın tarafı olan teşebbüslerden Teverpan yonga levhanın yanı sıra MDF de üretmekte, bu bağlamda da ilgili ürün pazarının değiştirilmesine gerek bulunmamaktadır.

Diğer yandan teşebbüslerin piyasadaki rakiplerine göre daha küçük ölçekli olmaları ya da ihlal döneminde zaman zaman faaliyetlerinin durması, iddia konusu ihlalin varlığını çürütmemektedir. Bununla birlikte söz konusu unsurların ve etkilerinin değerlendirilmesi ceza takdiri aşamasında önem kazanmaktadır.

I. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

Gerek bu soruşturmanın açılmasına dayanak teşkil eden ve 27.2.2002 tarih ve SR/02-1 sayılı Soruşturma Raporu'nda yer alan, gerekse bu soruşturma döneminde elde edilen belge ve bilgilerin ışığında; yonga levha ve/veya MDF üreticilerinin uzun yıllardır Dernek tarafından organize edilen toplantılarda ve/veya kendi aralarında biraraya gelerek, özellikle yonga levha için fiyat, deklare ve uygulama tarihlerini belirledikleri, son yıllarda ise buna ilaveten MDF üreticilerinin de kendi aralarında biraraya gelerek MDF fiyatını belirledikleri ve bu toplantıların sonuçlarından Dernek'i haberdar ettikleri tesbit edilmiştir. Teşebbüslere ait fiyat listeleri incelendiğinde, toplantılarda alınan fiyata ilişkin kararlara zaman zaman uyulduğu ancak ekonomik konjonktür veya teşebbüse özgü ekonomik koşullara bağlı olarak bazı teşebbüslerin bu kararlara uymadığı dönemler de olduğu gözlenmektedir. Ancak bu, yonga levha ve MDF piyasalarında faaliyet gösteren teşebbüslerin çoğu zaman toplantılarda fiyat listelerini birlikte tesbit edip birlikte açıklayarak rekabetten zarar görmemek amacıyla hareket ettikleri gerçeğini değiştirmemektedir.

I.1. Alınan Kararların Uygulanması

Yukarıda da belirtildiği gibi 8 yıllık süre içerisinde düzenli olarak yapılan toplantılarda, alınan kararlara teşebbüslerin zaman zaman uydukları, ancak ekonomik konjonktür veya teşebbüse özgü ekonomik koşullara bağlı olarak bazı teşebbüslerin bu kararlara uymadığı dönemlerin de bulunduğu görülmüştür. Bu çerçevede yapılan değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir:

-28.5.1997 tarihinde İstanbul'da düzenlenen toplantıya Anadolu Yonga, Cisan, Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Gentaş, Köykobir, Masstaş, Orma, Samedoğlu, Suntasan, Tever, Teverpan, Yongapan, Yontaş, Yonsan, M.K.E. Etağ, Ayorsan ve Vezirağaç'ın temsilcileri katılmıştır. Toplantıda iç piyasaya ilişkin yapılan değerlendirmelerde bazı firmaların devamlı olarak yaptığı kampanyalı satışların fiyat istikrarı açısından problem yarattığı belirtilmiş ve toplantı sonucunda şu kararlar alınmıştır:

"...Netice olarak bölgesel özel şartlar ve farklılıklar da dikkate alınarak prensipte: Piyasaya arz edilen ürünlerde, maliyetler dikkate alınarak asgari TABAN FİYATLARININ tesbit edilmesinin daha gerçekçi ve uygun olacağı kararlaştırıldı. Fiyat tesbitlerinde, enflasyon değerlerinin mutlaka dikkate alınması gerektiği ve rakkamın da % 6 olarak tesbiti uygun mütalaa olundu. (Aylık bazda) Girdilerde tesbit edilen fiyat artışlarında mutlaka fiyatlara intikal ettirilmesinin kaçınılmaz olduğu hususu tesbit edildi. Bu nedenlerle, mevcut maliyetler ve girdiler dikkate alınarak: 1/6/97 tarihinde deklere edilmek ve 9 Haziran 1997 tarihinde uygulanmak üzere: Standard çıplak levha TABAN fiyatının 2.750 + KDV Adet, Melaminli levhanın taban fiyatının B/B 4.100 + KDV Adet, Melaminli Desenli levha taban fiyatının 4.300 + KDV Adet olarak tesbit ve tavsiyesine, Normal ve ince levha fiyatları ile MDF fiyatlarının bu baz taban fiyatları dikkate alınarak, firmalar arasında kurulacak diyalog ve bölgesel bazda yapılacak toplantılarla tesbit edilmesinin tavsiyeye şayan

03-12/135-63

olduğu Aylık % 6 fiyat artışlarının enflasyonla ilgili olarak dikkate alınmasına karar verildi."

Toplantıda alınan kararların teşebbüslerin fiyat listelerine nasıl yansıtıldığına Tablo.10'da yer verilmiştir.

Tablo:10 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı
Toplantı Kararı (28.5.1997)	1.6.1997	9.6.1997	2.750.000
ORMA	5.6.1997	9.6.1997	2.750.000
DEVREKTAŞ	-	9.6.1997	2.750.000
DÜZSAN	2.6.1997	9.6.1997	2.750.000
VEZİRAĞAÇ		10.6.1997	2.750.000

-25.6.1997 tarihinde İstanbul'da Yontaş tarafından organize edilen toplantıya Çamsan, Devrektaş, Düzsan, Foça Sunta, Köykobir, Mastaş, Orma, Samedoğlu, Suntasan, Tever, Yongapan, Yontaş, Ayorsan, Düzpan, Köseoğlu'nun temsilcileri katılmış olup toplantıda iç pazar durumu görüşülmüş ve "...Odun ve diğer girdilerdeki zamlar dikkate alınarak neticede 1 Temmuz 1997'de deklere edilmesi ve 14 Temmuz 1997'de uygulanmak kaydıyla; Standart çıplak levha (60 günlük asgari) taban fiyatının 3.000.000 + KDV, İstanbul için 3.075.000+KDV, Melaminli levhada B/B 4.450.000 + KDV (İstanbul için +75.000), D/D 4.700.000 + KDV (İstanbul için + 75.000), olarak tavsiyesi uygun mütalâa" edilmiştir.

Belirlenen "taban fiyatın" listelere nasıl yansıtıldığına ve yeni fiyata geçiş tarihlerinin uygunluğuna Tablo.11'de yer verilmiştir.

Tablo:11 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare tarihi	Uygulama tarihi	Çıplak fiyatı	B/B fiyatı	D/D fiyatı
Toplantı Kararı	1.7.1997	14.7.1997	3.000.000	4.450.000	4.700.000
ORMA	1.7.1997	15.7.1997	3.000.000	-	-
ORMA	20.6.1997	8.7.1997	-	4.450.000	4.880.000
YONGAPAN	1.7.1997	14.7.1997	3.000.000	4.450.000	4.700.000
DEVREKTAŞ	-	14.7.1997	3.000.000	-	-
DÜZSAN	1.7.1997	15.7.1997	3.000.000	-	-
VEZİRAĞAÇ		14.7.1997	3.000.000	-	-

-Başka bir fiyat birlikteliği, Orma, Devrektaş, Yongapan ve Setaş'ın uygulama tarihi 15.8.1997 olan listeleri incelendiğinde de görülmektedir:

Tablo:12 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı
ORMA.	4.8.1997	15.8.1997	3.300.000
DEVREKTAŞ	-	15.8.1997	3.300.000
YONGAPAN	4.8.1997	15.8.1997	3.300.000
SETAŞ		15.8.1997	2.996.000*

* Setaş'ın 2.10*2.80 fiyatı 2.630.000 TL olup 1.83*3.66 ebadına çevrilmiştir.

-Yine ilgili teşebbüslerce 16.9.1997 tarihinde Isparta'da yapılan toplantı sonucunda; "... çıplak levhanın fiyatı 3.700.000 artı KDV, Melaminli B/B'nin fiyatı 5.500.000 artı KDV, Melaminli D/D 5.750.000 artı KDV fiyatın

uygulanmasının tavsiyeye şayan olduğu, deklerin 30/9/1997 tarihinde yapıp uygulamaya 10 ekimde başlanması uygun mütalaa" edilmiştir.

Tablo:13 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı	B/B Fiyatı	D/D Fiyatı
Toplantı Kararı (16.9.1997)	30.9.1997	10.10.1997	3.700.000	5.500.000	5.750.000
ORMA	30.9.1997	16.10.1997	3.700.000	-	-
ORMA	16.9.1997	23.9.1997	-	5.500.000	6.000.000
DEVREKTAŞ	-	10.10.1997	3.700.000	-	-
DÜZSAN	6.10.1997	15.10.1997	3.700.000	-	-
VEZİRAĞAÇ	-	13.10.1997	3.600.000	-	-

-22.10.1997 tarihinde İstanbul'da yapılan toplantının özet raporunda; ise "...1 Kasımda deklerle, 10 kasımda uygulanmak üzere standard çıplak 4.000.000 artı KDV, Melaminli B/B 6.000.000 artı KDV, D/D 6.600.000 artı KDV (taban) fiyatlar tavsiye" edildiği ifade edilmiştir.

Tablo:14 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak	B/B	D/D
Toplantı Kararı	1.11.1997	10.11.1997	4.000.000	6.000.000	6.600.000
ORMA	1.11.1997	7.11.1997	4.000.000	-	-
ORMA	10.10.1997	7.11.1997	-	6.050.000	6.700.000
DEVREKTAŞ	-	10.11.1997	4.000.000	-	-
VEZİRAĞAÇ	-	14.11.1997	4.000.000	-	-

-Diğer yandan 1998 yılının Temmuz ayına ait fiyat listeleri incelendiğinde teşebbüslerin uygulama tarihi ve fiyat konusunda beraber hareket ettiği görülmektedir.

Tablo:15 Firmaların Temmuz 1998 Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı	B/B Fiyatı	D/D Fiyatı
ORMA	10.6.1998	1.7.1998	5.500.000	-	-
ORMA	8.6.1998	18.6.1998	-	9.000.000	9.900.000
DEVREKTAŞ	-	10.7.1998	5.500.000	-	-
MASSTAŞ	-	1.7.1998	-	8.750.000	9.900.000
TEVER	-	10.7.1998	5.600.000	9.000.000	9.900.000
VEZİRAĞAÇ	-	15.6.1998	5.565.000	-	-

-Yine elde edilebilen Ocak 1999 tarihli fiyat listeleri incelendiğinde tıpkı yukarıdaki tabloda olduğu gibi firmaların uygulama tarihi ve fiyat konusunda beraber hareket ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo:16 Firmaların Aralık 1998-Ocak 1999 Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı
ORMA	15.12.1998	4.1.1999	6.250.000
DEVREKTAŞ	-	1.1.1999	6.250.000
DEKOR	10.12.1998	25.12.1998	6.000.000
TEVER	-	1.1.1999	6.250.000
TEVERPAN	-	5.1.1999	6.000.000
YONSAN	5.12.1998	25.12.1998	6.250.000

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin 3.3.1999 tarihli toplantıya ilişkin notlarından söz konusu toplantıda ürün fiyatlarının konuşulduğu anlaşılmaktadır. Buna göre "...10 Mart'ta herkes, 15 Mart'ta Yongapan listeleri deklare edecek. Öneri 1 Sunta (çıplak) 6.250.000, B/B 10.000.000, D/D 11.000.000, Öneri 2 Sunta (çıplak) 7.000.000, B/B 11.000.000, D/D 12.000.000..." fiyatları toplantıda tesbit edilmiş olup alınan karar çerçevesinde teşebbüslerin uygulamış oldukları fiyatlara Tablo.17'de yer verilmiştir.

Tablo:17 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak Fiyatı	B/B Fiyatı	D/D Fiyatı
Toplantı Kararı (3.3.1999)	10.3.1999	-	7.000.000	11.000.000	12.000.000
ORMA	1.4.1999	5.4.1999	7.000.000	-	-
DEVREKTAŞ	-	1.4.1999	7.000.000	-	-
DEKOR	1.4.1999	9.4.1999	7.000.000	11.000.000	12.000.000
VEZİRAĞAÇ	-	15.4.1999	7.080.000*	-	-
YONSAN	5.4.1999	26.4.1999	7.000.000	11.000.000	12.000.000

* Peşin fiyatı 6 milyon TL olup, 2 aylık vade farkı uygulandığında tablodaki fiyata ulaşılmaktadır (6.000.000 x 1,18=7.080.000)

-Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasında, 2.10.1999 tarihli Isparta toplantısında fiyata ilişkin kararlar "...Çıplak 9 000 000 vade 60 gün, B/B 14 000 000 vade 60 gün, vadeden geri dönüş aylık %7, deklare tarihi 8.10.1999, tatbik tarihi 15.10'dan 20.10'a kadar..." şeklindedir. Buna ilişkin olarak aşağıdaki tablo incelendiğinde toplantıda alınan kararlara Orma, Devrektaş, Teverpan, Vezirağaç ve Dekor tarafından uyulduğu görülmektedir.

Tablo:18 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak	B/B	D/D
Toplantı Kararı (2.10.1999)	8.10.1999	15-20.10.1999	9.000.000	14.000.000	-
ORMA	8.10.1999	22.10.1999	9.000.000	14.000.000	15.000.000
DEVREKTAŞ	-	1.11.1999	8.900.000	-	-
TEVERPAN	-	1.12.1999	9.000.000	14.000.000	15.000.000
VEZİRAĞAÇ	-	6.12.1999	9.000.000	14.000.000	15.500.000
DEKOR	-	20.12.1999	9.000.000	14.000.000	15.000.000

-22.5.2000 tarihli toplantıya katılan Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin ajandasındaki notlar da, toplantıda firmaların satış fiyatı ve koşullarını görüşerek, 10 Haziran 2000 tarihinde uygulanacak olan çıplak yonga levha ve melaminli levha satış fiyat ve vade koşullarının belirlendiğini teyit etmektedir. Ayrıca yine Orma İstihsal Müdürü tarafından Murahhas Aza Yardımcısı'na sunulan 23.5.2000 tarihli yazıda 22.5.2000 tarihinde Dernek tarafından organize edilen toplantı hakkında bilgi verilmiştir. Yazıda, toplantıda 1.83 x 3.66 x 18 mm levha için belirlenen fiyat ve vade koşulları, deklarasyon ve uygulama tarihi ve geri dönüş oranları hususunda karar alındığı, firmaların durumdan memnun olduğu, satışların iyi olduğunu bildirdiği belirtilmiştir. İlgili tarih itibarıyla teşebbüslerin fiyatları karşılaştırıldığında Tablo.19 ortaya çıkmaktadır.

Tablo:19 İlgili Belgeye İlişkin Fiyat Listeleri Tablosu

Firma	Deklare Tarihi	Uygulama Tarihi	Çıplak	B/B	D/D
Toplantı Kararı	Hemen (22.5.2000)	10.6.2000	11.000.000 (2 ay) 10.200.000 (Peşin)	16.700.000 (2 ay) 15.500.000 (Peşin)	18.250.000 (2 ay) 17.000.000 (Peşin)
ORMA	20.5.2000	10.6.2000	11.000.000	16.700.000	18.250.000
DEVREKTAŞ	-	10.6.2000	10.200.000	-	-
DEKOR	20.6.2000	30.6.2000	10.750.000	16.250.000	17.500.000
YONGAPAN*	1.6.2000	1.6.2000	10.500.000	15.500.000	16.800.000
YONSAN		5.6.2000	11.000.000	16.750.000	18.000.000
TEVER		10.6.2000	10.300.000	15.800.000	17.200.000
TEVERPAN		10.6.2000	11.000.000	16.500.000	18.250.000
VEZİRAĞAÇ		10.6.2000	10.250.000	15.500.000	17.250.000

* Yongapan 1999 yılından itibaren Dolar bazında fiyatlamaya sistemine geçmiştir. Tabloda verilen fiyatlar Merkez Bankası'nın o döneme ilişkin satış kurları esas alınarak hesaplanmıştır.

Önaraştırma ve Soruşturma döneminde elde edilen ve yukarıda da yer verilen belgelerin değerlendirilmesi sonucunda, teşebbüslerin Dernek tarafından organize edilen toplantılarda ve/veya kimi zaman aralarında biraraya gelerek yonga levha satış fiyatını belirlediği ve buna zaman zaman uydukları görülmüştür.

1.2. Yürütülen Soruşturmaya İlişkin Diğer Unsurlar

Yukarıda da belirtildiği üzere fiyat tesbitinin yapıldığı anlaşmalara soruşturma konusu teşebbüslerin zaman zaman uydukları gözlemlenmiş olsa da, her teşebbüsün her anlaşmadaki karara sadık kaldığı söylenemeyecektir. Üstelik soruşturma sürecinde yer verilen belgelerin 8 yıllık bir süreyi kapsadığı düşünüldüğünde kararlara uyumun sınırlı bir düzeyde kaldığı görülmektedir. Ancak teşebbüslerin biraraya gelmek suretiyle hem fiyat hem de yeni fiyatın uygulanma tarihini tesbit ettikleri dikkate alınmalıdır. Söz konusu yaklaşım ise teşebbüslerin piyasaya "*birlikte zam yapıyoruz*" işaretini vermesi açısından önem taşımakta olup bu çerçevede soruşturma tarafı teşebbüslerin rekabeti kısıtladığını belirtmek gerekecektir.

Bu çerçevede yukarıda yer verilen 1.3.2001 tarihli belge, teşebbüslerin haklarında önaraştırma yapılmakta olduğunu bilmelerine ve ihlalin tesbit edilmesi halinde "*Rekabet Yasası bizi batırır*" diyecek kadar durumun bilincinde olmalarına (Önaraştırma sürecinde raportörler ilgili teşebbüslerin bir otelde yaptıkları 24.1.2001 tarihli toplantıya da katılmışlardır.) rağmen hâlâ yonga levha fiyatı ve satış koşullarını (ham sunta, B/B, D/D fiyat ve vadeleri) tesbit ettiklerini göstermesi bakımından önemli bir belgedir. Bir başka deyişle, anılan belge hem yapılan eylemi, hem de bunun ne kadar açık bir şekilde yapıldığını ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır.

Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin Dernek tarafından organize edilen 3.3.1999, 20.6.2000 ve 26.7.2000 tarihli toplantılara ilişkin tuttuğu notlardan, söz konusu toplantıda fiyat ve vade koşullarının belirlendiği anlaşılmaktadır. Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin 2.10.1999 tarihli toplantıya ilişkin notlarında da benzer biçimde fiyat ve vade koşulları yer almakta olup, 2.10.1999 tarihli

belge Yongapan eski Genel Müdür Yardımcısı'nın aynı toplantıya ilişkin notlarındaki fiyatların aynısıdır.

Dernek Genel Sekreteri'nin 1.3.2000 tarihinde yapılan toplantıya ilişkin notlarında geçen toplantılarının Rekabet Kurulu'na, Odalar Birliği tarafından şikayet edilmesi durumunda *"hep bir ağızdan cevap yazılacağı"*nın belirtilmesi, Dernek'in olası şikayetten ve söz konusu eylemin Rekabet Kanunu'na aykırı olabileceğinden haberdar olduğunu ve Rekabet Kurulu'na cevap verilmesini koordine etmeye girişeceğini ortaya koymaktadır. Yine aynı kişinin söz konusu toplantıya ilişkin notlarında geçen *"Tatbik olmuş olması lazım. 3-5 gün mal yollamayın. Bayramdan sonra bir tek bu liste uygulanacak."* ibaresi toplantılarda belirlenen fiyatların uygulanmasını takip edildiğini ve bu konuda önlem alındığını göstermektedir. Notlardan Yıldız MDF Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yıldız'ın toplantıda *"...kendi içimizde bir sorgulama yapıp kanaatkar olalım. Fiyatları belli bir oranda tutalım..."* ifadesini kullandığı görülmektedir. Divapan Yönetim Kurulu Üyesi'nin aynı toplantıya ilişkin notları da Rekabet Kurumu'ndan savunma istenirse hemen cevap verilmemesi kararının alındığını teyit etmektedir.

Elde edilen belgelerden, belirli aralıklarla yapılan toplantılarda fiyat ve vade koşullarının belirlendiği açıkça görülmektedir. Dernek Genel Sekreteri tarafından düzenlenen toplantı özet raporlarından ve katılımcıların notlarından da, yonga levha fiyatının belirlenmesi, bölgesel bazda toplantı yapılması yönünde de kararlar alındığı anlaşılmaktadır.

Bölgesel toplantılara ilişkin ilginç bir örnek olan ve 13.10.1998 tarihinde yapılması planlanan İstanbul Grubu toplantısına gelen Yongapan temsilcisinin sadece dinleyici olarak katılmak üzere görevlendirildiğini ve karar alma yetkisinin olmadığını belirtmesi üzerine toplantının iptal edildiği anlaşılmaktadır. Aynı nedenle Ankara Grubu toplantısı da iptal edilmiş, diğer bölgesel toplantıların yer ve zamanları da tesbit edilememiştir. Bu olay üzerine, Dernek Başkanı 15.10.1998 tarihinde tüm teşebbüslere yazdığı yazıda *"müşterek karar alamama noktasına"* gelindiğinden, *"teşebbüs sahiplerinin ya da kendi adlarına karar verebilecek tam olarak temsile yetkili, sözü ve kararları teşebbüsü bağlayabilecek temsilcilerin toplantıya katılmasını"* rica etmiştir.

Elde edilen diğer belgelerde de Dernek tarafından organize edilen toplantılarda yonga levha fiyatının konuşulduğu ve ilgili belgelerden toplantılarda alınan kararların uygulanmasının kontrolü için de, anlaşmalara taraf olan teşebbüslerin birbirlerine fiyat listeleri faksladıkları görülmektedir. Üstelik Dernek Genel Sekreteri'nin toplantı notlarında yer alan *"Levhaya zam yaparsanız rekabet yasası ve tüketici dernekleri bizi batırır. Belli bir rakama %2 koyarak açık vermeden devam"* ifadesi rekabet ihlallerinin bilinçli olduğunu göstermektedir.

Soruşturma kapsamında elde edilen belgeler incelendiğinde, ortada 1993 yılından başlayan ve günümüze kadar geçerliğini kaybetmeyen bir esas anlaşma (çerçeve anlaşma) ile bunun detayları olarak kabul edilebilecek, kısa süreler için geçerli olmak üzere fiyat ve diğer bazı koşulları belirleyen ve

sonra, ülkedeki enflasyon ortamında güncelliklerini kaybettikçe yenilenen bir dizi mutabakatlar zinciri olduğu görülmektedir. Bunlara soruşturulan teşebbüslerden çoğunluğu muntazaman katılmıştır. Bu bakımdan Rekabet Kurulu, her bir olayı tek başına ele alıp bunlara katılanları belirlemek ve katılma sıklığı göz önüne alınarak ceza verilmesi gibi bir yaklaşımı benimsememektedir. Nitekim Avrupa Birliği rekabet hukukunun uygulayıcısı AB Komisyonu, Polypropylene davasında benzer bir yol izlemiş; ihlalin esas anlaşma ile yapıldığını, sonraki yıllarda imzalanan veya sözlü olarak yapılan (çoğunluğu da belgelerle açıkça kanıtlanan) alt, ya da ikincil, anlaşma veya mutabakatları esas anlaşmanın yürütülmesi/uygulanmasına ilişkin ayrıntılar olarak değerlendirmiştir. Bu bağlamda Rekabet Kurulu benzer bir yaklaşımın mevcut soruşturma çerçevesinde de izlenmesi gerektiği kararına varmıştır. Dolayısıyla “esas anlaşma” olarak nitelenen anlaşmanın temel niteliği, rekabet etmeme kastının çeşitli vesilelerle açıkça ortaya konması ve anlaşmanın yonga ve lif levha sektöründe rekabeti sekiz yılı aşan uzun bir süre boyunca sürekli yok etmiş bulunmasıdır.

4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi belirli bir mal ve 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, uyumlu eylemler ve teşebbüs birlikleri kararlarının hukuka aykırı olduğunu belirtmektedir. Bu maddenin (a) bendinde ise “mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tesbit edilmesi” yasaklanmıştır. Bilindiği gibi Rekabet Hukuku çerçevesinde anlaşma kavramı herhangi bir şekil şartına bağlanmamış olup bir anlaşmanın kabulü için tarafların aynı yöndeki irade beyanları yeterli görülmektedir. Bu kapsamda yukarıda yer verilen toplantılara ilişkin belgelerde soruşturma tarafı teşebbüslerin yonga ve lif levha fiyatlarını aralarında anlaşmak ve düzenli toplantılar yapmak suretiyle belirledikleri anlaşılmıştır. Söz konusu eylem ise 4. maddenin (a) bendi çerçevesinde bir ihlal olarak değerlendirilmelidir. Ancak Kurul karar verirken, fiyat tesbitinin 4054 sayılı Kanun’a aykırılık teşkil ettiğini bildikleri, özellikle 2000 ve 2001 yıllarında haklarında önaraştırma yapıldığından haberdar oldukları bir zamanda bile teşebbüslerin eyleme devam etmelerini göz önünde bulundurmamıştır. Yine Kurul, 24.1.2001 tarihli toplantıda, Kurum raportörlerinin katılmasından önceki ya da sonraki bölümde “*Rekabet Kurumu tarafından yapılacak denetlemelerde herkesin dikkatli davranması, yazılı kayıtların imhası ve yapılacak beyanlara dikkat edilmesine*” karar verilmesi unsurunu da dikkate almıştır.

Öte yandan, anlaşmalara ilişkin olarak bildirim yapılmaması da Kurul tarafından değerlendirilmiştir. Bu çerçevede “esas anlaşmaya” ilişkin bildirim herhangi bir zamanda yapılmamış olmasıyla ilgili olarak; rekabet etmeme kararlılığı ve yaptıkları ihlalin bilinci içinde, Rekabet Kurumu’na bir ağızdan cevap vermek gibi kanuna aykırı biçimde bilgi saklama niteliğinde eylemleri göze alan teşebbüslerin kurdukları karteli bildirmelerini beklemenin anlamlı olmayacağına karar verilmiş ve teşebbüslere bu bağlamda bir ceza verilmesine gerek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

1- Yonga levha ve/veya lif levha (MDF) piyasasında faaliyet gösteren teşebbüslerin; ayda bir ya da bazen daha değişik aralıklarla düzenlenen toplantılarda biraraya geldikleri ve bu toplantılarda yonga levha ve/veya MDF'nin satış ve vade koşullarını belirledikleri, dolayısıyla yonga levha ve/veya lif levha (MDF) piyasasında rekabeti engellemeye yönelik davranışlar içinde buldukları iddiasıyla Rekabet Kurulu'nun aldığı 12.3.2002 tarih ve 02-14/145-M sayılı soruşturma kararı çerçevesinde yapılan incelemeler, ilgili teşebbüslerin yazılı savunmaları ve soruşturma döneminde elde edilen bilgi ve belgeler ışığında;

- Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Ticaret A.Ş.
- Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayi A.Ş.
- Tever Ağaç Sanayi ve Ticaret İşletmeleri A.Ş.
- Teverpan Ağaç Sanayi A.Ş.
- Veziroğlu Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş.
- Yonsan Ege Yonga Levha Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin,

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile hukuka aykırı ilan edilen ve yasaklanan eylemleri gerçekleştirdiklerine OYÇOKLUĞU ile;

(Karşı Oy: Rekabet Hukuku açısından teşebbüslerin bir araya gelmelerinin ihlal sayılamayacağı; salt birlikte olmanın rekabeti ihlal edici karar almadıkça suç sayılamayacağı; Kurulumuzun 6.9.2002 tarih, 02-53/685-278 sayılı kararında olduğu gibi bu kararda da anlaşma olduğu yolunda gerekli araştırmanın yapılmadığı, anlaşmanın piyasaya yansıyor yansımadağının incelenmediği kanaati ile, ihlal teşkil etmediği görüşü ile **Kubilay ATASAYAR**)

2- a) Yapılan bu tesbitlere dayanılarak, yukarıda (a) bendinde unvanları belirtilen teşebbüslerin 1993'ten bu yana sürdürülen anlaşma düzenine dahil olmaları ve böylece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmeleri karşısında, Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereği cezalandırılmalarına OYÇOKLUĞU ile;

(Karşı Oy: Kubilay ATASAYAR)

b) 2000 yılı net satışlarının %1'i (yüzde 1'i) oranında olmak üzere takdiren; Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne 46.365.060.000.- (kırkaltımilyarüçyüzaltmışbeşmilyonaltmışbin) TL, Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne 61.989.088.894.- (altmışbirmilyardokuzyüzseksendokuzmilyonseksensekizbinsekizyüzdoksan-dört) TL, Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne 80.795.369.350.- (seksenmilyaryediyüzdoksanbeşmilyon-

üçyüzaltmışdokuzbinüçyüzelli) TL, Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Ticaret A.Ş.'ne 25.383.846.750.- (yirmibeşmilyarüçyüzseksenüçmilyonsekizyüzkırtıbinyediyüzelli) TL, Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayi A.Ş.'ne 46.602.754.450.- (kırkaltımilyaraltıyüzikimilyonyediyüzellidörtbindörtüze) TL, Tever Ağaç Sanayi ve Ticaret İşletmeleri A.Ş.'ne 127.551.808.740.- (yüzyirmiyedimilyarbeşyüzellibirmilyonsekizyüzsekizbinyediyüzkırk)TL, Teverpan Ağaç Sanayi A.Ş.'ne 85.313.109.040.- (seksenbeşmilyarüçyüzonüçmilyonyüzdokuzbinkırk) TL, Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş.'ne 70.384.188.840.- (yetmişmilyarüçyüzseksendörtmilyonyüzseksensekizbinsekizyüzkırk) TL ve Yonsan Ege Yonga Levha Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne 101.860.364.590.- (yüzbirmilyarsekizyüzaltmışmilyonüçyüzaltmışdörtbinbeşyüzdoksan) TL para cezası verilmesine OYÇOKLUĞU ile;

(Karşı Oylar: Asgari ceza miktarının uygun ve yeterli olduğu görüşü ile **Kubilay ATASAYAR ve Mustafa PARLAK)**

3- 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini anlaşma yoluyla ihlâl ettikleri tespit olunan soruşturma kapsamındaki teşebbüslere bundan sonra rekabetin tesisi yönünde yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken uygulamalar bakımından, rekabete aykırı eylemleri tekrarlamamaları gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesinin 1. fıkrası uyarınca bildirilmesine ve aksi takdirde 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca her gün için süreli para cezası ile cezalandırılacaklarının hatırlatılmasına OYBİRLİĞİ ile;

karar verilmiştir.

**(Rekabet Kurulu'nun 25.2.2003 Tarih ve 03-12/135-63 sayılı Kararına)
KARŞI OY GEREKÇESİ**

Rekabet Kurulu'nun 12.3.2002 tarih, 02-14/145-M sayılı kararı ile Foça Sunta Sanayi ve Ticaret A.Ş., Köseoğlu Orman Ürünleri Elektrik İnş. Taahhüt San. ve Tic. A.Ş., Samedoğlu Orman Ürünlerini Değerlendirme San. ve Tic. A.Ş., Setaş Simav Orman Mahsülleri Endüstri ve Tic. A.Ş., Sumaş Suni Tahta ve Mobilya Sanayii A.Ş., Tever Ağaç San. ve Tic. İşletmeleri A.Ş., Teverpan Ağaç San. A.Ş., Vezirağaç Vezirköprü Orman Ürünleri ve Gıda Ticaret A.Ş. ve Yonsan Ege Yonga Levha San. ve Tic. A.Ş. hakkında yürütülen soruşturma çerçevesinde Kurul'un 25.2.2003 tarih ve 03-12/135-63 sayılı nihai kararında;

1- İhlalin varlığına ilişkin karar ile ilgili olarak:

Rekabet Hukuku açısından teşebbüslerin bir araya gelmelerinin ihlal sayılamayacağı; salt birlikte olmanın rekabeti ihlal edici karar almadıkça suç sayılamayacağı; Kurulumuzun 6.9.2002 tarih, 02-53/685-278 sayılı kararında olduğu gibi bu kararda da anlaşma olduğu yolunda gerekli araştırmanın yapılmadığı, anlaşmanın piyasaya yansıyor yansımadığının incelenmediği kanaati ile, ihlal teşkil etmediği;

2- İhlalin varlığına ilişkin karar neticesinde taraflara uygulanacak ceza ile ilgili olarak:

Asgari ceza miktarının uygun ve yeterli olduğu;

görüşü ile Kurul'un 25.2.2003 tarih ve 03-12/135-63 sayılı kararının ilgili bölümlerine katılmam mümkün olmamıştır.

Kubilay ATASAYAR
Kurul Üyesi

KARŞI OY AÇIKLAMASI
(25.02.2003 tarih, 03-12/135-63 sayılı Kurul kararına karşı oy gerekçesi)

Soruşturma kapsamında tespit edilen rekabet ihlalleri dolayısıyla, haklarında soruşturma yürütülen yonga ve lif levha üreticisi 9 teşebbüsün asgari ceza miktarı ile cezalandırılmalarının uygun ve yeterli olacağı görüşü ile çoğunluğun ceza takdirine katılmıyorum.

Mustafa PARLAK
Kurul Üyesi