

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2019-1-031 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 19-39/603-257
Karar Tarihi : 12.11.2019

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ

B. RAPORTÖRLER: Mehmet Mete BAŞBUĞ, Hande GÖÇMEN, Alican ŞENTÜRK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN :- Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - EAE Elektrik A.Ş.
Akçaburgaz Mah. 3114 Sok. No:10 34522 Esenyurt/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** EAE Elektrik A.Ş.'nin katılmış olduğu ihalelerde yıkıcı fiyat uygulamak ve rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı çeşitli davranışlarda bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Gizlilik talebiyle yapılan 20.05.2019 tarih ve 3360 sayılı, 11.06.2019 tarih ve 3833 sayılı başvuruda özetle;

- EAE Elektrik A.Ş. (EAE) ve şikâyetçinin busbar sistemleri üretiminde faaliyet gösteren iki rakip firma olduğu,
- EAE'nin söz konusu pazarda hâkim durumda olduğu ve bu durumun 2007¹, 2012² ve 2013³ yılları Rekabet Kurulu (Kurul) kararlarında da tespit edildiği,
- EAE'nin, şikâyetçi ile birlikte katıldığı tüm ihalelerde yıkıcı fiyat uygulamak suretiyle hâkim durumunu kötüye kullandığı; şikâyetçinin katılım sağlamadığı ihalelerde ise zararını telafi etmek için yüksek fiyat uyguladığı ve bu durumun 10 yılı aşkın süredir devam ettiği,
- Hem özel hem de kamu ihalelerinde teknik şartnamelerin, EAE ürünlerini işaret edecek şekilde hazırlandığı,
- Yine EAE'nin şikâyetçinin ürünleri hakkında müşterilere yanıltıcı ve kötüleyici beyanlarda bulunarak müşterilerin şikâyetçi yerine kendi ürünlerini almasını sağladığı

iddialarında bulunarak EAE hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında gereğinin yapılması talep edilmiştir.

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurul) kayıtlarına 20.05.2019 tarih ve 3360 sayılı ve 11.06.2019 tarih ve 3833 sayılı ile intikal eden gizlilik talepli başvuru üzerine düzenlenen 12.06.2019 tarih ve 2019-1-031 sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet

¹ Kurul'un 22.08.2007 tarih ve 07-66/810-305 sayılı kararı.

² Kurul'un 03.05.2012 tarih ve 13-24/660-182 sayılı kararı.

³ Kurul'un 11.07.2013 tarih ve 11-44/544-240 sayılı kararı.

Kurulunun (Kurul) 20.06.2019 tarihli toplantısında görüşülmüş, 19-22/346-M sayılı dosya konusu iddialara yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

- (4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 18.09.2019 tarih ve 2019-1-031/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (5) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle; EAE hakkında hâkim durumunu kötüye kullandığına ilişkin herhangi bir bulguya ulaşılmadığından 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına yer olmadığı ve şikâyetin reddedilmesi gerektiği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

- (6) İnceleme kapsamında busbar sistemleri pazarında projeci olarak faaliyet gösteren (.....) ile tutanak altına alınan görüşmeler yapılmıştır. Ayrıca şikâyetçinin ek dilekçesinde belirttiği tanıklarla da görüşmeler yapılmıştır. Bu kapsamda projelerde kullanılmak üzere busbar alımı yapan firmalardan (.....) ve (.....) ile telefon görüşmeleri gerçekleştirilmiştir.

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüs: EAE Elektrik A.Ş. (EAE)

- (7) 1973 yılından itibaren elektrik ürünleri alanında faaliyet gösteren EAE'nin, Ankara, İzmir, Bursa ve Gaziantep ile Moskova ve Dubai'de şube ve temsilcilikleri; Milano'da ise ürünlerinin satış ve pazarlaması için kurulu EAE-İtalya şirketi bulunmaktadır. EAE, 1982 yılında EAE Aydınlatma'yı, 1995 yılında EAE Elektronik'i, 1996 yılında EAE Makine'yi, 2013 yılında ise Moskova'da kurduğu EAE Rusya'yı bünyesine dâhil etmiştir. 2019 yılında Almanya'da ürünlerinin satış ve pazarlaması için EAE Almanya'yı faaliyete geçirmiş olup, ABD'de de şirket kurulum faaliyetlerini yürütmektedir. EAE Grubu kendi bünyesinde yer alan Ar-Ge merkezleri tarafından ürünlerini geliştirmektedir. EAE'nin 100 ülkede distribütörü ve yetkili satıcısı bulunmaktadır.
- (8) Grubun bünyesinde, busbar enerji dağıtım sistemleri, aydınlatma sistemleri, kablo kanal sistemleri, döşeme altı kanal sistemleri, endüstriyel ve dekoratif aydınlatma armatürleri, yüksek tavan armatürleri, ledli aydınlatma armatürleri, parapet kanalları, modüler elektrik pano kabinleri, elektrik kutuları, modüler orta gerilim hücreleri yassı çelik pres otomasyon sistemleri alanında faal olan elektrik, elektronik, aydınlatma ve makine şirketleri yer almaktadır.
- (9) Grubun aktif olduğu yukarıdaki alanlardan busbar enerji dağıtım sistemleri, kablo kanal sistemleri, döşeme altı kanal sistemleri, trolley busbar sistemleri üretimi EAE aracılığıyla yürütülmektedir. Bayi, yetkili satıcı ve/veya temsilcilikleri ile yurt içi ve yurt dışında faaliyette bulunan teşebbüsün söz konusu ürünlerinin üretimi Kırşehir-Hadımköy bölgesinde bulunan iki fabrikada yapılmaktadır.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. Sektör Hakkında Genel Bilgi

- (10) Busbar, elektrik enerjisinin dağıtım ve taşınması için tasarlanmış prefabrik ve modüler bir sistemdir. Busbarın genel yapısı metal bir gövde içerisinde, standartlara uygun olarak, alüminyum ya da bakır iletkenlerin izolasyon malzemeleri ve ortamları ile birleşmesinden oluşur.
- (11) Busbar sistemlerinden önce kullanılan klasik sistemlerde yüksek akımlar trafo-pano bağlantılarında, kolon hatlarında ve yapının iç enerji dağıtımında çok kalın kesitli birçok kablunun paralel bağlanması ile taşınmaktadır.
- (12) Kablolulu sistemlerde, kabloların taşınması, kablo raflarına ya da şaft boşluklarına yerleştirilmesi pano, şalter ya da buatların bağlanması ve yeni ihtiyaçlara göre şekillendirilmesi maliyetli işçilik, zaman kaybı ve büyük zorluklar doğurduğundan alternatif sistemler geliştirilmiştir. Yüksek maliyetli, esnek olmayan ve istenilen yerden akım alınamayan kablolu sistemlerin yerini elektrik-mekanik dayanımı ve yangına dayanımı daha yüksek olan busbar enerji dağıtım sistemleri almıştır.
- (13) Uluslararası test belgeli olan busbarların, istenildiği anda genişleyebilme, değiştirilebilme, taşınabilme veya tekrar kullanılabilme gibi özellikleri vardır. Ayrıca busbar güzergâhı boyunca istenilen noktalardan çıkış kutuları ile enerji almak daha kolay, ekonomik ve emniyetlidir.
- (14) Busbar enerji dağıtım sistemlerinin güvenli enerji iletimi ve dağıtımı, yangına dayanıklılık, istenilen yerden akım alma kolaylığı, verimli iletim ve dağıtım, esneklik, uzun ömür, planlama ve projelendirme kolaylığı, taşınabilir, değiştirilebilir, ilave edilebilir olması, modern görünüm ve daha ekonomik olma gibi avantajları vardır.
- (15) Busbar sistemleri özel bakım gerektirmeyen bir takım yapısal özelliklere sahiptir. Modüler yapıda olan sistemin her parçası kolayca sökülüp takılabilir, gerektiğinde sistemin tamamı başka bir yere kolaylıkla taşınabilir. Ayrıca, busbar sistemleri işletmelerde, makina ve benzeri donanımların kolay, hızlı ve ekonomik çalışmasını sağlar. Tüm bu özelliklerinden dolayı, Türkiye sınırları içerisindeki 51 metreden yüksek yapıların dikey elektrik dağıtımında busbar kullanımı Yangın Yönetmeliği dolayısıyla zorunlu hale getirilmiştir. Günümüzde gökdelenler, AVM'ler, hastaneler, fabrikalar gibi yapıların içerisinde elektrik dağıtımını busbar sistemleri ile yapılmaktadır.
- (16) Busbar sistemleri proje bazında malzeme listesi oluşturularak maliyetlendirildiği için açık yayınlanan bir cari fiyat listesi yoktur. Üreticiler kendi sistemlerindeki baz fiyatlar üzerinden indirim uygulayarak fiyat teklifi sunmaktadırlar.
- (17) Busbar sistemlerinin fiyatları ürünün modeli ve teknik özelliklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Ayrıca busbar sistemlerinin ana hammadde bileşenlerinin alüminyum ve bakır sac gibi metaller olması nedeniyle Londra Metal Borsası ve döviz kurundaki değişiklikler busbar fiyatlarını doğrudan etkilemektedir.
- (18) Dünyada busbar üreticisi olarak Siemens Aktiengesellschaft (SIEMENS), GE Endüstriyel Çözümler Ticaret ve Servis A.Ş., Legrand Electric Ltd (LEGRAND), Schneider Electric SE (SCHNEIDER); Türkiye'de ise Gersan Elektrik Ticaret ve Sanayi A.Ş. (GERSAN), EAE ve DTM Elektroteknik A.Ş. (DTM) gibi birçok firma vardır.

I.2.1.1 Projelerde Busbar Sistemlerinin Üreticiden Nihai Müşterilere Ulaşma Süreci

- (19) Proje bazında sipariş usulü satılan bir sistem olan busbar sistemleri genellikle projeye göre özel olarak üretilirler. Projelerde alçak gerilim enerjisinin iletim ve dağıtım için kabloya alternatif olarak kullanılan busbar sistemlerinde bir projenin gerçekleşmesi sırasında yatırımcı, projeci, genel müteahhit, elektrik müteahhidi, toptancı, aracı ya da bayi firmalar gibi bir takım ana roller bulunmaktadır.
- (20) Yatırımcı, projenin sahibi olan ve yatırım yapmak için finansman sağlayan taraftır. Projenin yapısına göre yatırımcı tek başına ya da ortaklık şeklinde projeyi yürütür. Projeci, binanın mimari, elektrik ve mekanik projesini yapan proje kuruluşlarıdır. Ana disiplin mimari grup tarafından yürütülmektedir. Elektrik proje firmaları ise binanın ihtiyaçlarına göre elektrik dağıtım projelerini hazırlamaktadırlar. Bu projeyi mimari ve diğer proje grupları ile koordine ederler. Projeye göre gerekli malzeme listelerini, kullanılacak olan malzemelerin şartnamelerini ve uygun bulunan marka listelerini hazırlayarak ihale dokümanlarını yayınlar.
- (21) Genel müteahhit bir diğer adıyla inşaat müteahhidi, inşaatın tümünü yapmakla sorumlu olan taraftır. Binanın yapımı için yatırımcı tarafından düzenlenen ihale ya da fiyat teklifi daveti sonucunda görüşmeler ile seçilirler.
- (22) Elektrik müteahhidi ise binanın elektrik tesisatının yapımından sorumlu olan taraftır ve inşaat müteahhidi ya da yatırımcı tarafından ihale ya da teklif usulü görüşmeler ile belirlenirler. Elektrik müteahhidi binanın tüm elektrik işlerinin yapımından sorumludur. Projelerde bir değişiklik yapılması gerekiyorsa genel müteahhit ve projeci ile koordineli olarak bu değişiklikleri yaparlar ve işverenden onayı alarak projeleri uygularlar. Elektrik müteahhidi genellikle elektrik malzemelerini satın almakla da sorumlu olan taraftır. Alınan malzemeleri depolarlar ve şantiyede yerine montaj işlerini yaparlar.
- (23) Toptancılar, araçlar ya da bayi firmalar ise malzeme alıp satan ticari firmalardır. Bu firmalar birçok farklı türdeki ve birçok farklı imalatçının malzemelerini temin ederek elektrik müteahhidi ve inşaat müteahhidine bu malzemelerin satışını gerçekleştiren ticari firmalardır.
- (24) Busbar sistemlerinin bir projede kullanılıp kullanılmayacağına, kullanılacaksa hangi model ve hangi busbar tiplerinin kullanılacağına genellikle proje firmaları, bazen de yatırımcı ya da müteahhitler karar verirler. Genellikle yapılacak işin ihtiyaçlarına göre seçilen ürün ve modelleri tanımlayan teknik şartnameler ve marka listeleri yayınlanır.
- (25) Malzemeyi alacak olan firma, busbar üreticileri olan firmalardan (bazen de bu firmaların malzemelerini tedarik ederek satışını yapan toptancı ya da aracı bayi firmalardan) teklif isteyerek malzeme alım sürecini başlatır. Üreticiler şartnameye uygun olarak malzeme teklifi hazırlar ve teslim koşulları ve ödeme şartları ile birlikte tekliflerini sunarlar.
- (26) Malzemeyi alacak olan firmalar çoğunlukla, değerlendirdikleri tekliflerde diğer firmanın teklif rakamlarının hangi seviyede olduğunu karşı firmaya da söylerler ve bu nedenle taraflar arasında birden fazla pazarlık görüşmesinin yapıldığı durumlar da olur. Nihai olarak malzeme alımını yapacak olan firma, hangi üreticiden malzeme alımı yapacağına karar verir ve gerekirse bu kararını yatırımcı ya da projeci gibi üstteki firmaların onayına sunar.
- (27) Yukarıda belirtilen busbar sistemlerinin nihai müşteriye ulaştırılması sürecinden anlaşıldığı üzere, busbar üreticileri ile projeciler arasında doğrudan busbar satış/satın alma ilişkisi bulunmamaktadır. Busbar üreticileri yukarıda belirtilen süreçteki ihalelere

katılmamakta, ancak projenin elektrik müteahhitliğini üstlenen firmalara satış yapmaktadırlar.

I.2.2. İlgili Pazar

- (28) Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında geçmiş tarihli Kurul kararlarına paralel, tüketici gözünde özellikle büyük ölçekli projelerde talep ikamesinin olmadığı dikkate alınarak ilgili ürün pazarı “busbar sistemleri pazarı” olarak belirlenmiştir.
- (29) İlgili coğrafi pazar ise “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

I.3.1. Öneraştırma Döneminde Elde Edilen Belgeler

I.3.1.1. EAE’de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (30) 22.08.2019 tarihinde yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden önem arz edebilecek belli başlılarına aşağıda yer verilmektedir.
- (31) 21.08.2018 tarihinde (.....) tarafından EAE (.....)'ya gönderilen “BALIKESİR YENİ ATATÜRK ŞEHİR HASTANESİ HK.” konulu e-postada;

“(.....) merhaba,

MNG Emaş'ın üstlendiği hastane yatırımındaki busbar sistemi için hazırladığımız raporu ekte bilgilerinize sunuyorum...

Saygılarımla...

BALIKESİR 850 YATAKLI YENİ ATATÜRK ŞEHİR HASTANESİ

20.05.2018

İNCELEME VE TESPİT RAPORU

Balıkesir Şehir Hastanesi projesi 2012 yılı itibariyle yapımı planlanmış ve iki yıl planlaması yapılmıştır. Ancak o dönemde zemin etüdünün planlama sürecinde yapılmaması, inşaat sahasının iki metre altından su çıkması, mania planına (Mania Planı; hava araçlarının geçişlerinin engellenmemesi için düzenlenen yüksekliğe ilişkin imar planıdır.) takılan projelerin beş kattan üç kata düşürülmesi gibi bir çok sıkıntı yapım sürecini geciktirmiştir.

*Hastanenin mayıs 2013 tarihinde ilk ihalesi yapılmış olup, ön yeterlilik alan altı firma ile temmuz 2013 tarihinde ana firmayı belirleyecek ihalesi yapılmıştı, ihaleyi (.....) firması kazanmıştı. Ekim 2013 tarihinde yer teslimi yapılan projenin mart 2014 tarihinde ise temeli atılmış ve inşaat çalışmaları başlamıştı. Proje müellifi olarak (.....) firması çalışma yapmış olup, elektrik projelerini ise (.....) hazırlamıştı. Planlandığı dönemde 850 yataklı tasarlanan hastane son revizyonlar ile aşağıda belirtilen kapasitelerle yapımı tamamlanmış ve Nisan 2017 tarihinde hizmete açılmıştı. **Yapım aşamasındaki eksiklikler sebebiyle hastane henüz Sağlık Bakanlığına teslim edilmemiştir.***

BALIKESİR 850 YATAKLI YENİ ATATÜRK ŞEHİR HASTANESİ;

- 1154 yatak kapasiteli,
- 512 hasta yatak odası,
- 206 adet poliklinik,
- 39 adet dinlenme odası,
- 19 adet yoğun bakım ünitesi,

- 7 adet yemekhane,
- 2 adet anne oteli,
- 9 adet SDL odası,
- 33 adet ameliyathane,
- 1 adet yanık ünitesi,
- 8 adet izole oda,
- TOPLAM: 28 Blok 196.500m2 kapalı alan sahiptir.

Bölge olarak inşaat çalışmaları başlamasıyla birlikte proje takibine başlamıştık. Hem bölge elektrik firmalarıyla hem de merkezimizle proje hakkına görüşmüştük. Elektrik konusunda ilk ziyaretimizi 06.02.2015 tarihinde (.....) ile görüşerek gerçekleştirmiştik. (.....) ise projeye (.....) Bey'in ilgilendiğini öğrenmiştik. Projede enerji merkezleri ve galeride busbar kullanımının yanında şaftlarında busbarlı olması tasarlanmıştı. İleriki süreçler merkezimizden takip edilmişti. Kablo kanallarının busbardan daha önce görüşüldüğü ve fiyat noktasında kaybedildiği bilgisini öğrenmiştik. Busbar süreçleri de rakip ürün tercihi ile tamamlanmıştı.

Projenin montaj sürecinde sahadan bilgi edinememiştik. Hastanenin açılmasının ardından (.....) aracılığıyla hastanenin elektrik sorumlusu (.....) ile tanışma şansımız oldu. (.....) ile hastanenin elektrik alt yapısı ile ilgili tüm bölümleri gezdik, fotoğraflar ile de sıkıntılı bölgeleri tespit ettik. Pano sistemlerinin (.....) olması, busbar sisteminin (.....) olması ve inşaat firmasının bir çok eksiği sebebiyle çok sıkıntılı süreçte olduklarını öğrendik.

Busbar sistemiyle ilgili yaşanan sıkıntıları aşağıda maddeler halinde listeleyebiliriz;

1. Busbar sistemiyle ilgili dört-beş defa ek bölgesi yalıtımı sebebiyle patlamalar yaşanmış ve yaşanan arızalar sebebiyle geçici besleme verebilmek ve busbar hattını köprülemek için kablo bulundurulmaktadır.
2. Torklandığında renk değiştirdiği anlatılan eklerin, (.....) personelinin iki kez, (.....)'lerinde iki kez torklama yapmış olmalarına rağmen ya renk değiştirme olayının işlevini yitirmiş olduğu ya da blok ekin sıkılmasına rağmen torkunu koruyamadığı görülmektedir. (EK-1 KEŞİF FOTOĞRAFLARI)
3. Galeri bölgesinden şaftlara çıkışta açılı dönüşlerin olması gerekirken, standart dönüş modülerinin blok eklerindeki kapaklarda işlem yapılarak açılı hale getirilmiş olduğu görülmektedir. (EK-2 KEŞİF FOTOĞRAFLARI)
4. Tesisin yeni kurulmuş olmasına rağmen busbar gövdesinde renk değişimleri ve gövde açılmaları olduğu görülmektedir. (EK-3 KEŞİF FOTOĞRAFLARI) .
5. Montajın askılama bölümünde ciddi eksiklikler görülmüştür. Bu durum yük binen eklerde zamanla arızaya neden olacaktır. (EK-4 KEŞİF FOTOĞRAFLARI)
6. Ek kapaklarının IP55 seviyesini sağlayacak şekilde kapatılmadığı tespit edilmiştir. (EK-5 KEŞİF FOTOĞRAFLARI)
7. Blok eklerde torklama yapıldığı söylenmiş olmasına rağmen blok ek somunlarından çıkan civata boylarının farklı ölçülerde olduğu görülmektedir. Bu durum blok ekin torklamasının doğru yapılmış olmadığına ya da torkunu koruyamadığına işarettir. (EK-6 KEŞİF FOTOĞRAFLARI)

Gerçekleştirilen keşif çalışmamızdaki inceleme ve tespitlerimiz bilgilerinize arz olunur.
Saygılarımızla...

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)”

ifadeleri yer almaktadır.

- (32) 02.05.2019 tarihinde (.....) tarafından (.....)’e gönderilen “İlet: Re: İlet: RE: RE: İlet: RE: İlet: RE: RE: İlet: RE: RE: RE: RE: İlet: RE: RE: İhale Çağrısı 400011915 Teklif Talebi-HATIRLATMA” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir;

“ ...

(.....) merhaba;

Satınalma dan teyid ettiğim kadarıyla Gersan işi almış.

Şantiyeden de aldığım bilgi Bizim son fiyatımız (.....) usd iken (.....) usd civarında gersan tercih edilmiş.

Mersin teknik ekip EAE olması yönünde rapor yazmasına rağmen bu şekilde sonuçlanmış.

Bilgilerinize...

Selamlar & İyi çalışmalar”

- (33) 29.01.2019 tarihinde (.....) tarafından (.....)’e gönderilen “KAHRAMAN MARAŞ EGM – Şartname Uygunsuzluğu” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir;

29.01.2019, (.....)

“(.....) Merhaba;

Söz konusu proje ile ilgili sizleri 2 gündür rahatsız ediyoruz. Öncelikle anlaşınız ve değerli vakit ayırımınız için teşekkür ederiz.

Bugün Ankara EGM tarafından (.....) ve ekibi ile toplantı yaptık. Bu toplantıya ilişkin olarak, Maraş binasında kullanılacak busbar sistemi şartnamesi üzerinde durarak şartname hususları ele alındı. Numune ürünler eşliğinde teknik şartnamenin bütün detayları (.....) ile paylaşıldı. Bu şartname uluslararası bütün firmaların uyduğu (Siemens-Schneider-Legrand-GE-EAE) bir şartnamedir.

İlgili Elektrik Müteahhidi (.....) firması söz konusu projede (.....) marka busbar kullanmak istiyor. (.....) firmasının ilgili şartnamede yer alan 4 hayati olmak üzere toplam 9 şartname maddesine uymamaktadır. Uyulmayan hususlar ekteki sarı renk ile boyanarak belirtilmiştir. Projeye kullanılacak olan EAE VE (.....) numune ürünlerine ait fotoğraflar da açık ve net şekilde ekte bilgilerinize sunulmuştur.

Rakip firmanın uymadığı maddelerin açıklaması ektedir. Hayati önem taşıyan maddeler ise kırmızı olarak belirtilmiştir.

1)Yangına Karşı Dayanım; 750 c Derecede 3 saat yangına karşı dayanım.... Rakip firmanın böyle bir sertifikasyonu bulunmuyor. Bu belge istenildiğinde ise şirketlerinin gizli bilgisi olduğu bahanesi ile sadece teste katılım belgesini gönderiliyor. Test’in içeriği, test sonucunu gösteren yada geçip geçmediği ile ilgili herhangi bir belgeyi asla

paylaşmıyorlar. Çünkü ürünleri testten geçemiyor. Bu belge tarafımızdan istenildiği durumda 10 sayfa test belgesi gönderilmektedir. Testin hangi aşamalardan oluştuğu, test sonuçları ve verilerini içeren bir belgeyi paylaşıyoruz.

2)Sismik Test Sertifikası: Rakip firmanın böyle bir belgesi bulunmuyor. Bu belge Ülkemiz deprem bölgesi olduğu için deprem anında binaların sallanması durumunda busbarların göstermiş olduğu reaksiyonları ve bu salınımaya dayanımını içeren belgedir. Rakip firmadan istenildiğinde kablo kanalı askı sistemine ait belgeyi gönderiyorlar.

3)İletkenlerin Kalay Kaplanması: İletkenlerin tam boy olarak kalay kaplanması hayati bir konu. Busbar sistemlerinin en önemli noktalarından biridir. Bu sistemlerin en büyük tehlikesi korozyondur. İletkenlerin kalay kaplanması; korozyona karşı dayanım sağlamaya, ve korozyon etkenleri ile oluşacak paslanmadan dolayı zamanla kısa devre oluşumunu, kontak noktalarında akım geçiş direncinin yükselmesi ile oluşacak ısınma yanma ve patlama etkisini yok etmektedir. Rakip firma ürünleri tam boy olarak değil sadece kontak noktalarını çok ince bir kalay kaplama yapıyor. Bunu da belgelendirirken, bağımsız bir laboratuvar yerine kendi kendilerine antetli bir yazı ile belgeleme sağlıyor.

4)Busbar Dış Gövdesi; EAE ürünleri şartname gereğince 2,5 mm kalınlığında termikli sertleştirilmiş ekstrüzyon alüminyum profilden oluşmakta ve RAL 7038 renk ile Epoksi polyester boya ile fırın boyanmaktadır. Rakip firma direkt eloksal kaplı alüminyum kullanarak boyasız ürün kullanmaktadır. (Bkz. (.....) Fotoğraf)

6)Busbar Kanallarının iletken ve izalasyon yapısı: Busbar iletkenlerinin öncelikle çift katmanlı özel bir epoksi ile kaplanması, daha sonra 2. bir katman olan özel B sınıfı bir polyester mylar film ile ayrı bir katman ile 2. defa korunması istenmektedir. Rakip firma sadece polyester film ile iletkenlerini sararak bir izalasyon yapmaktadır. Yani epoksi kaplama yapmamaktadır. EAE'nin kullandığı bu epoksi özel termodinamik bir yapıya sahiptir ve yangına karşı korumayı asıl sağlayan izalasyon malzemesidir. Alev altında termo molekülleri direkt sertleşme gibi bir reaksiyon gösterir. İletken üzerinde bu sertleşen epoksi, iletkenin ısıdan etkilenmemesini sağlayarak yangına karşı dayanımını sağlar. Rakip firma bu yüzden yangına karşı dayanım sağlayamamaktadır.

7)Busbar Gövdesi: Rakip firma termik sertleştirilmiş ekstrüzyon alüminyum yerine, eloksal kaplama alüminyum kullanmaktadır. Gövdenin epoksi polyester boyalı olmak yerine busbarları boyasızdır.

8)Kalay kaplama; 3 maddede maddede bütün detayları paylaşıldı.

9)İletkenlerde izalasyon yapısı: 6 maddede bütün detayları paylaşıldı.

[“SARTNAME_BUSBAR_AL_400A-5000A (KOMPAKT BUSBAR)-KX.DOC” eki (.....) tarafından silindi]

Saygılarımla,

(.....)

12.06.2019, (.....)

“(.....) Merhaba,

Bugün (.....) sizleri ziyaret etmesine istinaden ekte, şartnamede istenilen 750c derece için almış olduğumuz 3 saat yangına karşı dayanım belgesi bilgilerinize sunulmuştur. Test sonucu incelendiğinde; EAE ürünleri yangına karşı 3 saat değil, 6 saat dayandığı belgelendirilmiştir.

5.4 Test results

energy consumption

propane 5.14 l/min

air 80,6 l/min

During the testing time of 6 hours and a cooling phase of 15 minutes no fuse tripped and no lamp extinguished.

The test requirements have been met

Bir önceki mailde bahsetmiş olduğum gibi busbarların yangına karşı dayanımı bu epoksi sağlamaktadır.

Rakip firmanın böyle bir epoksi izalasyonu olmadığı için, onlar bilindiğı gibi bir pet film kullanarak izalasyon sağlamaktadır. PET iyi bir izalasyon malzemesi fakat; **oksijen, nem teması ve önemlisi sıcaklık ile ömrü çok hızlı azalıyor.**

Dünyanın en iyi pet film üreticisi, ürettiğı pet filme 130c derece'ye kadar ısı dayanım garantisi veriyor. Pet film yani mylar izalasyon uzun ömürlü olabilmesi için hava ve nem ile teması mutlaka kesilmeli. Bu yüzden trafolar da sarım amaçlı kullanılıyor fakat daha sonra epoksi reçine ile tamamen doldurulup, donduruluyor. Havası ile teması tamamen kesiliyor.

Dünyanın en iyi busbar üreticilerinden biri olan GE Electric; Amerika'da üretmiş olduğu Epoksi izalasyona sahip busbarları için ürünlerine 50 yıl ömür biçiyor.

Aynı firma Çin'de üretim yaptığı Pet filmli yani mylar izalasyonlu busbarı için ürünlerine 20 yıl ömür biçiyor ve bunu kataloglarında da yayınlıyorlar. Geline bu noktada; epoksi izalasyonun neden bu kadar önemli olduğu daha net anlaşılıyor.

Saygılarımla,

(.....)"

- (34) 20.09.2017 tarihinde (.....) tarafından (.....) gönderilen "Re: Rönesans RSY/Elazığ Busbar Rekabeti Hk." e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

20.09.2017, (.....)

...

"(.....) Merhaba,

Bu sabah (.....) ile bir görüşme yaptık. Dün (.....) 4 kişi numuneleri ile birlikte Rönesans Grubunu ziyaret etmiş. Bu ziyarette son fiyatlarını da vermişler.

Serhat bey; "hastane projelerinin maliyetleri çok daraldı maalesef alternatif arayışlarına gitmek durumunda kalıyoruz. Biz (.....) a EAE bizim köklü bir partnerimiz her konuda kendilerine güvenimiz vardır. Bu projede de ticari çözüm sağlanması durumunda EAE ile devam ederiz" diye bildirmişler.

Durum;

EAE : (.....) USD (İsk: %(.....) + Artırım : %(.....))

(.....): (.....) USD (Elazığ teslim (nakliye (.....) - (.....) USD))

İlave olarak (.....) tarafındaki (.....) ile görüşüm. Öncelikle Sağlık Bakanlığı konularını görüşüm ardından konuyu Elazığ a getirdim. Özellikle "düşük kesit, yüksek direnç dolayısı ile yüksek gerilim düşümü demektir dedim. Şu an siz bizim akım kademesi ve keşfe göre fiyat aldınız. Uygulamada düşük kesitlilerin akım değişimi ortaya çıkacaktır" diye bilgi verdim.

(.....) de bu konunun ciddiyetini anladı fakat ortada (.....) in taahhüdü söz konusu.

Tüm bilgiler ışında bize verecekleri maksimum fiyat farkı % (.....) olur diye düşünüyorum.

Bugün kendilerine dönüş yapmamız lazım. Sizi telefon ile arayacağım.

Önemli Not: Rönesans bu projede maliyet düşük olduğundan başta jenaratör olmak üzere bir çok malzemede fiyattan dolayı ezberini bozdu.

Selamlar & İyi Çalışmalar”

20.09.2017, (.....)

(.....) .. Merhaba..

Bu konuya çalıştım. Bizim Revize fiyatımız (.....) USD olmalı. Yaklaşık (.....) isk geliyor. Son bir düzeltme ile

(.....) e geliriz. Rakibin (.....) üzerinde olunuz.

(.....) bey e hammadde nin arttığını da anlatalım.

Bir vaka çözümü olarak özel bir fiyat çalıştığımızı anlatalım. Üretim miktarımız yüksek olduğu için yapabiliyoruz

diyelim.

Nakliye yi sen görüşürsün.

Kolay gelsin :)

- (35) 23.03.2018-02.04.2018 tarihlerinde (.....), (.....), (.....)'e arasında geçen "İlet: ÖNEMLİ ! (.....) İnşaat KONYA ESK Projesi Hk." konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir;

23.03.2018, (.....)

"Merhabalar,

Dün (.....) İnşaat ile yaptığımız görüşmede Konya ESK projesinin ön görüşmesi sağlandı.

Konya ESK'da bir bloğun busbar alımlarını önden gerçekleştirmek istiyorlar. (.....) ile devam eden işlerle ilgili uyguladığımız proje anlaşma iskontoları ((.....) / Söğütözü / Finans Merkezi) ile Konya ESK'da bir bloğun fiyatlandırmasını yaptık. Fiyat teklifimiz şu aşamada aşağıdaki Iskontolar ile (.....) USD.

KX: (.....)

Kutu: (.....)

Flex: (.....)

(.....) firmasının (.....) üzerinden içeriye iletmış olduğu teklif bizim keşfimize göre (.....) USD... Daha önce (.....) koordinatörlüğünü yaptığı CENTER işinde de bizim (.....) USD olan teklifimize karşı (.....) USD fiyat vermişlerdi. Bu işin DKC ile çözülemeyeceğini, yurt dışında olması nedeni ile satış sonrası hizmetler ve acil durumlarda sağlanması gereken üretim desteği ile ilgili durumları iyi nakış etmiştik. Sonuç olarak (.....)'in desteği ve (.....) e karşı olan dirayetli duruşundan ötürü işi biz almıştık.

(.....) yapı gereğince taşeronlara nefes alma şansı tanımayan, malzeme üreticilerini de fiyat politikaları ile dip noktalara çeken bir yapıya sahip. Hastane işinin başında bildiğiniz üzere Koordinatör olarak (.....) bulunuyor. (.....) bu projede (.....) 'a yaranmak adına busbar için farklı heyecanlara açık bir duruş sergiliyor. (.....) ile beraber yaptığımız (.....) ziyaretinde de (.....) firması ile böyle bir hastanenin çözümlenemeyeceğini, hastane işletiminde ilerde sorunlar yaşandığında karşılarında muhatap bulamayacaklarını ve herşeyden önce milli bir bakış açısı ile konuya bakılması gerektiğini etraflıca kendisine anlatmıştık. (.....), DALAMAN HAVALİMANI projesinin pano imalatları nedeni ile (.....) ile tanışıyorlar.

(.....), (.....) ile iyi bir geçmişi olduğunu dile getiriyor. Bu işin karar vericisi olan en son kişi (.....)... Ondan önceki istasyon ise (.....)... (.....) n desteğini alırsak, konu (.....) 'in önüne geldiğinde işimiz çok daha kolay olur.

Bu işin Müşavir ve Sağlık Bakanlığı kontrollerini de ziyaret etmemiz gerekecek.

Saygı ve selamlarımla,

30.03.2018, (.....)

“(.....) Merhaba,

Konya Hastane için (.....)'adına devam eden işler kapsamındaki fiyatlara göre oluşturduğumuz teklif ekte sunulmuştur.

İl

KX: (.....)

Kutu: (.....)

Flex: (.....)

[“B-KONYA ŞEHİR HAST-(.....) -5W.pdf’ eki (.....)/eae tarafından silindi]

Bu keşif ve teklife göre rakip firmaların içeriye verdiği bizle aynı keşif tutarları;

EAE: (.....)

GRSN: (.....)

İbar DKC : (.....)

Ayrıca ELMAR TOWERS projesinde (.....) ile yaptığımız rekabette; bizim (.....) USD olarak bağlantısını yaptığımız projeye verdiği son pazarlıksız fiyat teklifi;

[“(.....) teklif (.....) -039-B3-17 (ELMAR).pdf eki (.....) /eae tarafından silindi]

19-39/603-257

Saygı ve selamlarımla.

02.04.2018, (.....)

“(.....) Merhaba,

(.....) iskonto analizi ektedir.

Konya için (.....) proje fiyatı (.....) USD.

Proje Fiyatına Göre:

- KXA İskonto (.....) oluyor.

Elmar Fiyatına Göre:

Bolton Standart Boylar

- KXA İskonto (.....) (800A)

- KXA İskonto (.....) (1600A)

- KXA İskonto (.....) (2500A)

- KXA İskonto (.....) (3200A)

Dikey Dönüş Modülleri (Ölçüleri bize yakın)

- KXA İskonto (.....) (800A)

- KXA İskonto (.....) (1600A)

- KXA İskonto (.....) (2500A)

- KXA İskonto (.....) (3200A)

Selamlar & İyi Çalışmalar,

02.04.2018, (.....)

“(.....) Merhaba,

Yanımıza numune aldık.

Konuştüğümüz gibi teklifleri alternatifli hazırladık.

Ana Teklif : (.....) ile

1. Teklif : (.....) ile

2. Teklif : (.....) ile

3. Teklif : (.....) ile

4. Teklif : (.....) ile

Kutular 35 / Fleks 57 ıza 102

Selamlar & İyi Çalışmalar,”

(36) 12.06.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'ya gönderilen “AKKENT AVM çok ÖNEMLİ !!!” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir;

12.06.2018, (.....)

“(.....) Merhaba,

Söz konusu sipariş için (.....) firması AVM yatırımcısına çok büyük baskılar yapmakta. Bu baskılar sonucu anlaşmasını yaptığımız iş ile ilgili, yatırımcı (.....)'a onay vererek, Elektrik taşeronuna baskı yaparak markayı değiştirtmeye zorluyor. İşin devamı (.....) USD'lik bir kapsam...

Bir anlamda; Yatırımcı, elektrik taşeronuna git (.....) al getir diyor. Elektrik taşeronu da son derece bize bağlı ve iyi ilişkilerimiz olduğu bir müşterimiz... (.....) elinde bir iş olmadığı için 25 Haziran'da malzemeleri teslim edeceğinin sözünü vermiş... Söz konusu siparişi 29 Haziran'da veremezsek, müteahhit firmanında bizim de işimiz çok zorlaşacak.

Yatırımcı firmanın devam eden diğer yatırımlarında da böyle bir rekabet yaşamamak adına yardımcı olmanızı şirket adına özellikle rica ediyorum.

Saygılarımla,”

- (37) 01.03.2019 tarihinde (.....) ve (.....) arasında geçen “Ynt: (.....) ve (.....) görüşmeleri nedeniyle ofis dışında olacağım” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir;
01.03.2019, (.....)

“ (.....) Merhaba,

Ankara'da 15.000m2 yatırımlarını (.....) firması yapıyordu. Kablo'dan busbara çevirip siparişlerini yakın tarihte almıştık KX-IT-CT ürünlerimiz kullanıldı. Aydınlatma ürünlerimizi de daha sonra çabalarımızla içeri soktuk.

(.....) İnşaat gerçekten çok problemleri bir firma, tamamiyle fiyat odaklı bir yapıya sahip. Bizi bu projede oldukça fazla zorladılar. (.....) tarafına (.....) onayı için çok bastırdılar.

(.....) şuan ankara'da 20.000m2 daha yatırımları başladı. (.....) inşaat bu yatırımın yine yüklenicisi olarak çalışıyor. Bu kapsamda da bizi zorlayacaklar. (.....) tarafı için desteğinizi rica ederiz.

Saygılarımla,

02.03.2019, (.....)

“(.....), Merhaba ;

(.....) ile ilişkilerimiz oldukça iyidir. Çerkezköydeki neredeyse bir Organize Sanayi büyüklüğündeki üretim üslerinin tamamı EAE'nin Busbar, kablo kanalı ve Armatür ürünleri ile donatılmıştır. İlişkilerimizi geliştirme adına ziyaret ve görüşmelerimiz de devam ediyor.

Dolayısıyla busbar, kablo kanalı ve armatür tarafında (.....) ayrı bir markaya kolay kolay müsaade etmez.

Yine de belirttiğiniz konu ile ilgili bir vaka olmaması adına işi yakın odaklı takip etmeliyiz. Çünkü konu depo işlerinde (.....) arazi kiralaması yapıyor. Kiraladıkları bu arazi ile ilgili isteklerini arazi sahibine söylüyorlar ve arazi sahibi binayı yapıp 30-40 yıllığına (.....) kir alıyor. Dolayısıyla (.....), proje tarafında da uygulama tarafında da sadece kontrol süreçlerinde işin içerisinde oluyor.

Böyle bir rekabete tekrar sokulmak istenirseniz bize hemen bilgi verin lütfen. Biz de tekrar görüşelim. Müşterimiz (.....) kabul etmediği halde bizi rekabete zorlamalarına müsaade etmeyelim.

İyi çalışmalar...”

I.3.2. İnceleme Kapsamında Yapılan Görüşmeler

I.3.2.1. Şikâyetçi ile Yapılan Görüşme

(38) 21.08.2019 tarihinde yapılan görüşmede özetle;

- Busbarın büyük inşaat projelerinde trafo gibi elektrik kaynaklarından ana projeye elektrik dağıtım faaliyetleri için kullanıldığı,
- Busbar sistemleri pazarında faaliyet gösteren yerli teşebbüslerin EAE, GERSAN ve DTM olduğu ve bunların pazar paylarının sırasıyla (.....) ve (.....) olduğu, ayrıca pazarda yabancı teşebbüslerin tutunamadığı bu nedenle pazarda bu üç oyuncunun faaliyet gösterdiği, ayrıca pazarın toplam büyüklüğünün (.....) ABD Doları civarında olduğu,
- Gerek kamu gerekse de özel sektör ihale süreçlerinde proje firmaları ile EAE arasında ticari ortaklıklar olduğu ve proje firmalarının EAE'yi işaret ettiği ve bu durumun kendilerini pazarda zor duruma düşürdüğü ve pazar dışında bıraktığı,
- EAE ile birlikte girmiş oldukları ihalelerde EAE'nin kendilerini kötüleyici yönde açıklamalarla yatırımcı firmaları etkileyerek ihale sonucunu kendi lehine çevirdiği, buna ilişkin çok sayıda ihale olduğu gerekmesi halinde konuyla ilgili tanık gösterebilecekleri,
- EAE'de yer alan KXA, KXC, KOA, KOC kodlu düz boy busbar ürün gruplarının kendilerinde (.....) kodlarla karşılık bulunduğu ve söz konusu ürün gruplarının fiyatlarının benzerlik taşıdığı, ayrıca ürünlerin maliyetlerinin Londra Metal Borsası'nda oluşan alüminyum ve bakır fiyatlarına göre değişkenlik gösterdiği

hususları ifade edilmiştir.

I.3.2.2. Pazarda Faaliyet Gösteren Projeci Firmalar ile Yapılan Görüşmeler

(39) İnceleme kapsamında sektörde faaliyet gösteren, inşaat işlerinin mimari, elektrik ve mekanik projelerini yapan projeci firmalarla görüşmeler yapılmıştır.

(40) 04.09.2019 tarihinde (.....) ve (.....) ile yapılan görüşmede özetle;

- Verdikleri hizmetlerden birinin kamu tarafından yaptırılacak işler için etüt proje hizmetlerini (yapım ihale dokümanı) yapmak olduğu,
- Kamu ihale mevzuatı gereği yapım ihale dokümanlarında rekabet koşullarının engellenmesi hususu doğrultusunda marka-model belirtme ve tek bir markayı göstermenin engellendiği, genel olarak işverenin koşulları doğrultusunda teknik şartnamedeki malzemelerin belirlenebilmesi için piyasada o malzemeyi üreten en az üç firma olması gerektiği,
- Bir şartname hazırlarken malzeme tarifinin yapılabirlik ve rekabet açısından muhtemel tedarikçilerle görüşerek, tedarikçilerden gelen görüşler sonrasında projenin ihtiyaçlarını karşılayacak ortak performans koşullarını (sertifika, hammadde vb.) ihtiva edecek şekilde teknik şartnameye yazdıkları, bir firmaya işaret edecek şekilde spesifik özellikleri teknik şartnameye yazmalarının mümkün olmadığı, bunun ihalenin iptal edilmesine kadar yol açabileceği,

- Busbar sistemlerine yönelik hazırladıkları projelerde pazarda faaliyet gösteren EAE yahut başka herhangi bir firmayı işaret etmelerinin söz konusu olmadığı,
- Pazarda faaliyet gösterebilmek için belli başlı sertifikaların olması gerektiği, kendilerinin de şartnameleri bu sertifikasyonları haiz olan firmaların teklif verebilecekleri şekilde hazırladıkları,
- Projeleri genel olarak hem busbar hem de kablo kullanılacak şekilde hazırladıkları ve yapım ihalesi yapıldıktan sonra yapım yüklenicisinin⁴ daha sonra kendisi için en uygun modeli tercih ettiği, kendilerinin bu tercihte herhangi bir markayı işaret edecek şekilde yönlendirmelerinin söz konusu olmadığı,
- Etüt proje aşamasında, ayrıca yaklaşık maliyeti esas alan birim fiyat tarifleri ve birim fiyat teklif cetveli de hazırladıkları, buradaki fiyatları belirlerken Kamu İhale Kurumunun (KİK) Yapım İşleri İhaleleri Uygulama Yönetmeliği 10. maddesi uyarınca genel olarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca çıkarılan Birim Fiyat Kitabı'ndan faydalandıkları, bu kitapta busbar tariflerinin de yer aldığı,
- Kamu ihalelerinde marka listesi vermelerinin kanunen mümkün olmadığı, ancak imalat projesi aşamasında yani ihaleyi kazanan yapım yüklenicisinin istemesi halinde imalat projesi de hazırlayabildikleri, bu aşamada yapım yüklenicisinin yönlendirdiği busbar tedarikçilerinden de destek alabildikleri,
- (.....) Projesi'ndeki teknik şartnamenin busbar bölümünde EAE'yi işaret eder şekilde hazırlanmasının nedeni sorulduğunda, kendilerinin projenin müşavir firması yani yapım yüklenicisi olan (.....)'yi denetleyen firma oldukları yani söz konusu şartnameyi hazırlamadıkları,
- Tasarımı yaparken ve ihale dokümanını hazırlarken, EAE'nin de seminer gibi destekler verdiği,
- Busbar sistemleri için epoksi kaplamanın çok önemli bir özellik olmadığı, önemli olanın IEC gibi Avrupa standartlarına uygun sertifikasyonlarının olması gerektiği,
- Özel işlerde yatırımcının istediği marka ile çalışabildiği bu noktada eğer bir teknik şartname hazırlıyorlarsa yatırımcı yahut müteahhite busbar sistemlerinde bir markanın alınması konusunda herhangi bir yönlendirme yapılmadığı,
- EAE ile aralarında organik bir ilişki olmadığı gibi teşebbüsün kendilerine baskı yapmadığı, böyle bir durum olsa dahi kendi kararlarının objektif kriterlere dayandığı ifade edilmiştir.

(41) 04.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan görüşmede özetle;

- Görevlerinin bina daha ortada yokken mimari projedeki elektrik işlerini çizmek olduğu (örneğin; bir odaya kaç lamba, kaç priz yahut bir AVM'ye hangi şartlarda busbar sistemleri gerekeceğini belirtmek vs.),
- Busbar kullanımının işçiliği azalttığı için maliyet indirimi nedeniyle tercih edildiği, ayrıca busbarın içinde hem alüminyum hem de bakır iletken kullanılabildiği için kabloya göre fiyat anlamında daha avantajlı olduğu, bununla birlikte mevzuatta yer alan Yangın Yönetmeliği'nde yüksekliği belli bir mesafeyi geçen binalarda busbar kullanımının zorunlu hale getirildiği,

⁴ Yapım yüklenicisi olarak ifade edilen elektrik müteahhitleridir.

- Busbar standartlarının Avrupa'da belirtilen standartlara uygun olması gerektiği ve proje çizimlerinde yüklenici firmaya bu standartları içerir çizimler yapıldığı,
- Kamu projeleri için hazırlanan şartnamelerde standartları sağlayan en az üç markanın olması gerektiği ve herhangi bir markayı işaret eder bir proje çizilmesinin KİK mevzuatına göre mümkün olmadığı,
- Kendilerinin markaya bağlı iş yapmadığı, busbarın temelde tüm markalar için standart olduğu, bazı özel projelerde spesifik ürünler kullanılabilirdiği (örneğin kimyasal üretim yapan yahut yanıcı ürünler üreten fabrikalarda epoksili busbar kullanımının yanmaya daha dayanıklı olması nedeniyle özellik arz edebileceği vs.),
- Marka farklılığını belirleyen faktörün daha çok sipariş sonrası hizmetler olduğu,
- Busbarda en büyük sorunun ek noktalarında karşılaşıldığı, bir tesisteki busbarın %3-5'inin 10-15 sene içerisinde değiştirilmesi gerekebileceği, EAE'nin böyle bir sorunla karşılaşıldığında 8-24 saat içinde teknik destek sağladığının tecrübe edildiği, kendilerinin bu farkı müşterilere ifade ettikleri, buna karşın diğer busbar üreticilerinin de kısa bir sürede teknik destek sağladığını ifade ettiğini ancak kendisinin böyle bir durumla somut olarak karşılaşmadığı,
- Kendilerinin projeye busbar sistemleri için örneğin 630 AMPER yazdığı, yatırımcı eğer hangi marka olsun diye sorarsa EAE'nin sipariş sonrası avantajlarının anlatıldığı ancak özellikle EAE'nin proje çizim aşamasında işaret edilmesinin söz konusu olmadığı, şu ana kadar çizdikleri hiçbir projede satın alma sırasında yüklenici tarafından şikayetçi firmanın tercih edilmediği,
- Elektrik tesisatına ilişkin yapılan teknik şartnamelerde imalat projelerine yer verilmesinin mümkün olmadığı, çünkü imalat projelerinin ancak iş alındıktan sonra yüklenici firma yahut yüklenici firmaların teknik personelinin olmaması durumunda proje firmalarından talep edilebildiği, ayrıca imalat projesi çizilirken artık marka tanımının yapılmasının zorunlu olduğu,
- Tekrar belirtmek gerekirse projeyi teslim ettikten sonra kendilerinin işinin bittiği, şayet yatırımcının talep etmesi halinde marka listesi de hazırlayabildikleri, ancak yatırımcı imalat projesi isterse busbar üreticilerinden şartnameye uygun proje istedikleri,
- (.....) Projesi'nin marka listesini kendilerinin hazırlamadığı, söz konusu listeyi yatırımcı firma olan (.....)'nin hazırlamış olabileceği,
- (.....)'nin üç fazdan oluştuğu, ikinci fazı kendilerinin yaptığı ancak bu faza ait projenin hala çizim aşamasında olduğu, dolayısıyla şartname ve marka listesinin henüz belli olmadığı,
- (.....), EAE'ye rakip olacak firmaların pazarda yer almasının piyasa açısından olumlu olacağı,
- EAE'nin mali gücünün yüksek olduğu, örneğin EAE (.....), diğer firma (.....) teklif verdiğinde, EAE'nin bunu duyup (.....) kadar düşebildiği konusunda duyumlar aldıkları, EAE'nin verdiği teklifin maliyetin altında olduğunu düşünmedikleri, ancak diğer firmaların da bu fiyatlara düşebilecek gücünün olmadığını tahmin ettikleri,
- Ayrıca EAE yahut başka bir firma ile organik bir ilişkilerinin olmadığı, EAE tarafından kendilerine proje çizim aşamasında herhangi bir baskıda bulunulmadığı

ifade edilmiştir.

(42) 05.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan görüşmede özetle;

- EAE ile herhangi bir organik bağlarının olmadığı,
- Kamu ihalelerinde marka yazılmadığı, şartnamelerin en az üç firmayı kapsayacak şekilde hazırlanmasının bir zorunluluk olduğu, şartnamelerde belirtilen özelliklerin en az üç firmayı tarif etmesi gerektiği,
- Önce mimari projelerin hazırlandığı, daha sonra bunun üzerine statik projelerin hazırlandığı (kolonun nerede olması gerektiği vs.), kendilerinin binaların içindeki elektrik ile ilgili tüm projeleri yaptıkları, elektrik ile ilgili yaklaşık maliyetleri çıkardıkları, birim fiyat listesinde olmayan mallar için de üç firmadan fiyat alıp yaklaşık maliyeti o şekilde belirledikleri,
- Busbar'ın Yangın Yönetmeliği'ne göre 51,5 metreyi geçen yüksekliklerdeki binalarda, kablo yoğunluğunu azaltmak için kullanılmak zorunda olduğu,
- Müteahhitlerin busbar üreticilerini arayıp fiyat tekliflerini ve sertifikasyonlarını istediği,
- Yabancı firmaların EAE ile fiyat rekabeti yapmadığı, yerli üreticilerin de kalite konusunda istenileni veremediği, EAE'nin tekliflerinin genelde kabul edildiği,
- Bazı firmaların projelerinde marka listesini de istedikleri (kalitenin yüksek olması gibi nedenlerle),
- (.....) Projesi'nin 1. Etap projesini kendilerinin yaptığı, marka listesine diğer yerli firmaları kaliteleri nedeniyle yazmadıkları,
- Akım taşıma değerleri gibi birçok nedenlerle EAE'nin diğer üreticilerden üstünlüğünün bulunduğu, ayrıca diğer firmaların ürünlerinin belli bir amper değerinden sonra bazı sıkıntılarının olduğu, arızalar yaşandığı,
- EAE'nin herhangi bir rekabet ihlali yapmadığı, satışlarının çoğunun ((.....)) yurt dışı satışları olduğu,
- Busbar üreticilerinin ne kendilerine ne de müteahhitlere baskı yapamayacakları,
- (.....) ilk projesini kendilerinin çizdiği, (.....) 'ni ise çizmedikleri, bu ihalenin (.....) tarafından alındığı ve şartnameleri (.....) firmasının hazırladığı,
- EAE'nin Ar-Ge konusunda çok iyi olduğu, sadece busbar konusunda değil, başka alanlarda da kendini geliştirdikleri,
- Yaptıkları işlerde işin ücretini yatırımcı firmadan aldıkları,
- Busbar pazarında yabancı firmaların, busbarlar aynı kalitede olsa bile, EAE'nin fiyat avantajı ve satış sonrası hizmetler sağlaması gibi nedenlerle EAE ile rekabet edemediği,
- EAE dışındaki yerli firmaların ürünlerini tanıtmak için kendilerine gelmediği

ifade edilmiştir.

1.3.2.3. Tanıklar ile Yapılan Görüşmeler

(43) Şikâyetçi ile yapılan görüşmede inceleme kapsamında tanık olarak dinlenebileceği söylenen kişilerle de telefon görüşmeleri gerçekleştirilmiş olup, söz konusu görüşmeler tutanağa bağlanmıştır.

(44) 02.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan telefon görüşmesinde özetle;

- Türkiye’de busbar sisteminde bu işi yapabilecek az sayıda firma olduğu,
- Yaptığı işlerde busbar üreticilerini, öncelikle mühendisleri aracılığıyla incelediği bu doğrultuda gerek EAE’nin gerekse de şikâyetçinin kontrol mühendisleri ve elektrik mühendisleri tarafından incelendiği, bunun sonucunda diğer üreticilerin de en az EAE kadar kaliteli malları olduğunu tespit ettiği,
- Ancak EAE’nin piyasada basiretli tacire yakışır hareketlerde bulunmadığı, özellikle pazarda faaliyet gösteren rakiplerini kötilediği, eğer projede rakip de teklif verdiyse EAE’nin bazen (.....) teklifini, (.....) ABD Doları’na kadar düşürebildiği, bu eylemlerin EAE’nin rakiplerini zarar ettirmek ve piyasadan dışlamak şeklinde tanımlanması gerektiği,
- Öte yandan elektrik projesi çizenlerin hazırladıkları marka listesinde yerli üreticilere yer vermedikleri, buna karşın EAE ile birlikte SCHNEIDER, LEGRAND ve SIEMENS gibi yabancı menşeli firmaları listeye ekledikleri ve müteahhitleri de bu markalar arasından seçim yapmaya zorladıkları, hatta EAE’nin bizzat elektrik projecilerine, marka listelerine rakip firmayı eklemeyin dediği,
- Hesapları kontrol ettiklerinde EAE’nin rakibini piyasadan çıkarmak için sekiz yıl içerisinde kendilerine verdiği fiyattan %35-40 daha ucuza vermeyi kabul ettiği,
- EAE’nin elektrik projecileri ile bağlantısı olduğu,
- Şu anda HAVELSAN’ın Ankara’da yapılan projelerinde, marka listesinde hem EAE’nin adının yazdığı, hem de teknik şartnamelerin EAE’nin tüm özelliklerinin işaret edecek şekilde hazırlandığı,
- (.....) Projesi’nde elektrik işlerinin müteahhiti ve busbar sisteminde hangi firmanın seçileceğinde karar verici firma konumunda olduğunu, ayrıca (.....) Projesi’nde rakip firma ile çalıştıklarını ve son derece memnun oldukları,
- (.....) Projesi’nde ise marka listesinde EAE yazdığı için EAE marka busbarları kullanmak zorunda kaldıkları

ifade edilmiştir.

(45) 02.09.2019 tarihinde Gaziantep ilinde kurulu yapı işlerinde elektrik tesisatı konusunda alt yüklenicilik faaliyeti gösteren (.....) ile yapılan telefon görüşmesinde özetle;

- 2000 ile 2013 yılları arasında yalnızca EAE ile çalışıldığı, bu süre zarfında EAE’nin (.....) tekel olduğu, örnek vermek gerekirse bu dönemde gerçekleşen (.....) ilişkin projeyi tek fiyat teklifi vererek kazandıkları,
- Başka bir projede ise EAE’nin ilk etapta (.....) fiyat teklifi verdiği, daha sonra rakibin (.....) teklif verdiğini öğrenmesi neticesinde teklifini (.....) düşürdüğü, bu ciddi fiyat düşüşünden yatırımcıların ve yüklenicilerin muzdarip oldukları,
- EAE’nin yatırımcılara yahut yüklenicilere rakibin ürünlerinin yandığı, patladığı şeklinde kötüleme yaparak kendisine avantaj sağlamaya çalıştığı,
- (.....) projelerinde özellikle rakip firmayı tercih ettiği ve onun bayisi gibi çalıştığı,
- Ancak elinde EAE’nin kötüleme yaptığına ilişkin herhangi bir yazılı delil olmadığı ve EAE’nin verdiği tekliflerin maliyet altı olup olmadığını bilmediği, fakat müşteri elden kaçmasın diye kârından kısmış olabileceğinin tahmin edildiği,

- EAE'nin (.....) ait bir yapıda yer almak adına (.....) aradığı ve bu konuşmalarında rakibini kötülediği, bunun üzerine (.....) kendilerinden özellikle EAE marka busbar kullanılmasını istediği,
- Diğer üreticiler ile EAE'nin ürünlerinin birbirlerine karşı herhangi bir üstünlüğünün bulunmadığı

ifade edilmiştir.

(46) 02.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan telefon görüşmesinde özetle;

- (.....) projesinde şikâyetçiden teklif almadıkları,
- EAE tarafından rakip firmaların ürünlerine yapılmış bir kötüleme faaliyetine şahit olmadıkları,
- Kendisinin de teklif sürecinde yerli firmaları tercih ettiği

ifade edilmiştir.

(47) 03.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan telefon görüşmesinde özetle;

- 2005 yılından bu yana Proje Müdürü olarak (.....) çalıştığı,
- 2005-2010 yılları arasında piyasada başka yerli üretici olmadığı için EAE ile çalıştıkları,
- 2010 yılında rakip firma ile tanışıp sahip olduğu tüm sertifikaları teyit ettikleri ve EAE'ye rakip olarak söz konusu firma ile de çalışmaya başladıkları,
- EAE'nin pazarda tek başına iken çok yüksek fiyatlar verdiğini piyasaya rakip olarak başka bir firma girmesinden sonra anladıkları, sonrasında hem EAE'den hem de rakiplerden teklif alındığında rakiplerin EAE'nin teklifinin üçte biri oranında daha düşük fiyat verdiği, rakiplerin fiyat politikası neticesinde EAE'nin de fiyatlarını düşürmeye başladığı,
- 2013 yılında yapılan (.....) busbar işini rakip firmaya vermeleri sonrasında EAE yetkililerinin (.....) üst yönetime, kendilerini şikâyet ettiği, EAE'nin şikâyetlerinde söz konusu rakip firmanın yeni bir firma olması nedeniyle bu işin altından kalkamayacağını beyan edildiği, ancak üst yönetimin bu şikâyetlere aldırış etmediği ve işin rakip firma ile devamına karar verildiği, ayrıca bu projede rakip firma ile çalışmalarının kendilerine yaklaşık (.....) ABD Doları avantaj sağladığı

ifade edilmiştir.

(48) 09.09.2019 tarihinde (.....) ile yapılan telefon görüşmesinde özetle;

- (.....) Projesi'ndeki marka listesinin proje mühendisleri tarafından hazırlandığı ve kendileri tarafından marka listesinin revize edildiği, bu oluşturulan marka listenin bilgi amaçlı hazırlanmış olduğu ve marka listenin değiştirilemez bir liste olmadığı,
- Kendilerinin (.....) Projesi'nde hem yatırımcı hem de işi yapan firma konumunda oldukları,
- Şikâyetçi ile daha önce çalıştıkları, proje mühendislerinin ve çalışanların şikâyetçinin ürünlerinden memnun kalmadıkları, ayrıca (.....) olarak kullandığı ancak söz konusu projede (.....) olarak kullanmayı tercih ettiği,
- Busbar üreticileri tarafından ürün seçimi konusunda kendilerine herhangi bir zorlama yapılmadığı, EAE'nin de diğer üreticilerin de gelip kendi sistemlerini bilgi amaçlı tanıttıkları

ifade edilmiştir.

I.3.3. EAE'den Gelen Cevabi Yazılar

(49) Yapılan yerinde inceleme sırasında ve akabinde EAE'den talep edilen bilgi ve belgelere istinaden EAE Yönetim Sistemleri ve Kalite Güvence Yöneticisi tarafından gönderilen cevabi yazıda özetle;

- Busbar sistemlerinin binalarda ve endüstriyel tesislerde kablolu sistemlere alternatif olarak kullanılan bir sistem olduğu, genel olarak busbar sistemi pazarının kabloya göre kıyaslanamayacak kadar küçük olduğu,
- Türkiye'deki busbar pazar dağılımı hakkında sağlıklı bir istatistik ya da araştırma bulunmadığı, bugüne kadar EAE özelinde de pazar paylarının belirlenmesi adına bir araştırma yaptırılmadığı,
- Türkiye'de GERSAN, DTM, EAE gibi yerli üreticilerin yer aldığı, bununla birlikte zaman zaman projelerde başka ürünleriyle birlikte paket satış yapmak suretiyle yer alan SCHNEIDER, SIEMENS, Zucchini SPA, DKC Europe S.r.l. gibi yabancı menşeli üreticilere de rastlandığı,
- Özellikle yabancı üreticilerin busbar ürünlerini pano ve otomasyon gibi başka sistemler ile birleştirerek paket olarak sattıkları, bu nedenle yabancı üreticilerin satış rakamları ile ilgili net bir bilginin EAE bünyesinde yer almadığı,
- Yukarıda belirttiği gibi, yurt içi pazarda, üreticilerin pazar payı dağılımı ile ilgili net bir araştırma olmadığı, bununla birlikte EAE'nin ve pazardaki diğer üretici firmaların gerçekleştirdikleri projelere bakılarak bir tahmin yürütülebileceği, örnek olarak; GERSAN firmasının; Şişecam Fabrikaları, Ereğli Demirçelik Fabrikası, Balıkesir Devlet Hastanesi, Memorial Hastanesi, Kocaeli Stadyumu, İtlop Levent Ofis Kulesi, 3.Havalimanı Altyapı Tesisleri, İstanbul Metrosu Yenikapı Hattı, Merinos Fabrikaları gibi projelerde; DTM firmasının ise; Kiptaş Metrokent, Anadolu Adalet Sarayı, Torku Şeker Konya, Toki Doğanbey Konutları, Fi Tower İstanbul, Dap Yapı Teras Kule vb. birçok önemli projelerde busbar sistemi satışı gerçekleştirdiği,
- GERSAN ve DTM firmalarının kamuya açık ve müşterilerle paylaştıkları Referans Projeler listelerine bakıldığında, bu iki firmaya da ait çok sayıda busbar proje referansı bulunduğu, bu referanslara istinaden, tahminen pazarın (.....) bu iki firmanın ve zaman zaman proje bazındaki satışlarla yukarıda belirtilen yabancı menşeli firmaların gerçekleştirdiği, kalan (.....) kısmını EAE'nin gerçekleştirdiğinin tahmin edildiği, bu noktada EAE'nin uzun senelerdir yurt dışında da sektörün önemli üreticileri arasında yer alması sebebi ile yurt içi pazar payının artırılmasından ziyade yurt dışı pazar payının artırılmasına yönelik bir vizyona sahip olduğu,
- Busbar'ın Türkiye'de ilk olarak EAE tarafından üretildiği, bir ülkede herhangi bir ürün bakımından ilk üretici olmanın sektörde sayılı firmalar arasında yer almak adına avantaj sağlayacağına aşikâr olduğu, bununla birlikte seneler içerisinde çok sayıda yerli ve yabancı üretici firmanın da sektörde varlığını ispat ettiğinin yukarıda örneklem olarak verilen projelerden görülebildiği, kendisinden seneler sonra busbar üretimine başlamış olan firmaların üstlendiği projelerin büyüklüğü dikkate alındığında sadece bu durumun dahi EAE'nin rekabeti, hukuka saygılı ve ticari ahlak kurallarını gözeterek yürüttüğünü gösterir nitelikte olduğu,
- Projeler için teknik şartname hazırlanması; yatırımcıların bir bina ya da fabrika projesi yapmaya karar verdiklerinde öncelikle binanın mimari projesini yaptırdıkları,

akabinde elektrik ve mekanik tesisat projeleri hazırlandığı, genellikle bu projeleri alanında uzman proje firmalarının hazırladığı,

- Proje firmalarının hazırlamış oldukları proje içerisinde yer alan sistemleri belli standartlara ve teknik gerekliliklere uygun olarak tanımlamak için teknik şartname dosyası oluşturdukları, bir projenin teknik şartnamesi içerisinde o projenin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan ürün ve sistemlerin tanımları, tarifleri, fiyatlandırma metodu, teknik özellikleri, daha düşük vasıflı ürünlerden ayırt edici özellikleri, müşterinin ürün onayı için gerekli gördüğü standart ve sertifikalar ile ilgili tanımlar ve belgeler, müşterinin yaptırmak istediği tesisin ihtiyaçlarına yönelik tanımlar vb. gibi özelliklerin bu şartnamelerde yer aldığı,
- Proje firmalarının birçoğunun kendi kurum uzmanlığı ile hazırladıkları şartname dosyalarının bulunduğu, bazen proje firmalarının teknik şartname oluşturma konusunda yurt içi ve yurt dışı başka proje firmalarının metinlerinden, önder üretici firmaların ürünlerinin tanımları ya da teknik özelliklerinden vb. farklı kaynaklardan yararlanarak şartname dosyalarını oluşturdukları, bunun tamamen proje firmalarının kendi istek ve inisiyatifi ile oluşturduğu bir dosya olduğu, zaman zaman işverenin (yatırımcı) müdahil olarak şartname içeriğinde ilave ya da değişiklik yapılmasını talep edebildiği, genel olarak işlerin yapımında bu şartnamelerin esas alındığı,
- Busbar sistemleri ile ilgili de şartnamelerde genel olarak ilgili yerli ve uluslararası standartlar ve bu standartların numaraları, olması gerekli görülen test belgeleri ve sertifikaları, ürünlerin genel özellikleri, elektriksel özellikler, minimum dayanım değerleri, iletken, gövde, izolasyon ve ek noktası yapıları, çıkış kutularının özellikleri, hatta ürünlerin ebatları gibi belirleyici olan, projenin çözümünü ve hesaplarını da etkileyen, direkt olarak ürün ve sistemin kalitesini de belirleyen açıklamalar ve teknik tanımların yer aldığı,
- Epoksi kaplama izolasyon yapısının, dünyada belli başlı yeni teknoloji sahibi busbar üreticileri tarafından kullanılan bir izolasyon metodu olduğu, sadece EAE'ye özgü bir kaplama metodu olmadığı, epoksi kaplamanın busbar sisteminin yangın dayanımı, yüksek fiziki dayanım, izolasyon dayanımı, ısı performansı, çalışma ömrü gibi konularda ekstra özellik ve kalite kazandıran, alternatifi olan polypropylen, pvc, polyester, film, bant, boya gibi izolasyon malzemelerine göre ayırt edici teknik farklılıkları olan bir izolasyon tekniği olduğu, bu teknik üstünlüklerinden dolayı projelerin yatırımcının (müşterinin) yapacağı tesisin niteliğini artırmak, daha uzun çalışma ömrü olmasını sağlamak ve performansını artırmak için epoksi kaplamalı sistemleri tercih etmeleri ve bunu şartnamelerde teknik özellik olarak yazdıkları, ürünlerin kullanılacağı ortamlara göre de bu şartnamelerdeki maddelerin her zaman değişkenlik gösterebildiği, örneğin asidik ortamlarda kontakların ekstra gümüş kaplı olması da istenebildiği, ürünün şartlarının, kullanıldığı yere göre her zaman değişebildiği ve bunu epoksi özelinde düşünmenin doğru olmadığı,
- Ayrıca, EAE'nin ürettiği busbar sistemlerinde epoksi kaplamalı busbar modelleri olduğu gibi epoksi kullanılmayan farklı ya da eski tasarımlı modellerin de bulunduğu, müşterinin ihtiyaçlarına ya da fiyatına göre bu modellerden birisini tercih ettiği,
- Esasen şartnameyi hazırlayan firmalara bazı teknik şartname örneklerinin neden direkt EAE'nin busbar ürünlerini işaret eder şekilde hazırlandığının sorulmasının daha doğru olacağı, bununla birlikte örnekte belirttikleri gibi İstanbul Metro Projesi'ndeki şartnameyi hazırlayan firmanın da, gerek Türkiye gerekse dünya üzerindeki busbar üreticilerinin teknolojik gelişmelerini takip eden bir şirket olarak şartnamelerde bu özelliği belirttiği konusunda fikir yürütebilecekleri

ifade edilmiştir.

I.3.4. İlişkili Kurul Kararları

- (50) GERSAN'ın yaptığı ve özetle EAE'nin busbar pazarındaki hakim durumunu kötüye kullanmak suretiyle proje yapımcısı firmalara kendi ürünlerinde bulunan teknik farklılıkları kabul ettirerek rakiplerinin faaliyetini zorlaştırdığı; busbar satışını diğer ürünlerin alımı şartına bağladığı; teknik gelişmeyi engellediği ve bu eylemleri aynı zamanda proje yapımcısı firmalar ile anlaşarak gerçekleştirdiği, böylelikle 4054 sayılı Kanun'un 4 ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddialarını içeren başvurusu üzerine alınan Kurulun 22.08.2007 tarih ve 07-66/810-305 sayılı kararında; EAE'nin Türkiye busbar sistemleri pazarında hâkim durumda olduğu belirtilmiş, bununla birlikte başvuruya konu iddialar hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.
- (51) GERSAN tarafından yapılan diğer bir başvuruya ilişkin olarak alınan 03.05.2012 tarih ve 12-24/660-182 sayılı Kurul kararında; EAE'nin yıkıcı ve/veya seçici fiyatlama yoluyla incelenen projeler çerçevesinde 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine dair, teşebbüsün maliyet altı fiyatlama stratejisi izlediğini gösterir bir bulguya ulaşamadığı, rakibini dışlama niyetinin ya da başka dışlayıcı uygulamaların varlığına yönelik herhangi bir belge ya da bilgi elde edilemediği ifade edilerek, ilgili başvuruya konu iddialar hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.
- (52) GERSAN'ın yaptığı ve özetle EAE'nin girdiği proje ihalelerinde yıkıcı ve/veya seçici fiyatlama uygulayarak uzun zamandır hâkim durumunu kötüye kullandığı; hâkim durumunu korumak ve mutlak hale getirmek için rakip teşebbüsleri piyasa dışına bırakacak eylemlerde bulunduğu; GERSAN'ın teklif verdiği ihalelerde, katılmadığı ihalelere göre daha düşük teklifler verdiği, GERSAN teklifini takiben kendi teklifinde daha büyük oranlarda ve maliyetinin altına düşecek şekilde indirim yaparak ihale konusu işleri aldığı, böylelikle GERSAN'ı piyasa dışına itmeye çalıştığı, piyasa teamülleri gereği alüminyum kaplama ve diğer metal aksam gibi girdileri sağlayan firmalara 30-60 gün içinde ödeme yapılmasına karşın, GERSAN'ın teklif verdiği ihalelerde vadeyi 120-150 güne çıkararak vade koşulları bakımından yıkıcı/seçici uygulamalarda bulunduğu, İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) İstanbul Metrosu Taksim- Yenikapı Arası Elektro-Mekanik Sistemleri Temin, Montaj ve İşletmeye Alma İşleri Projesi'nin kapsamında kullanılmak üzere GERSAN'ın busbar kanalı malzemesinin müteahhit şirketlerden Alarko tarafından onaylanmasına karşın ilgili projede, İBB'nin daha önce kullanılan malzeme ile aynı malzemeyi kullanma tercihinin olduğu belirterek Şişhane İstasyonu'nda daha önce kullanılan EAE ürünlerini kullanmaya karar verdiği ve başka hiç bir geçerli sebep olmamasına karşın GERSAN'ın ürünlerini reddettiği, EAE'nin kamu ihalesinde yaptığı bu rekabet ihlalinin durdurulması gerektiği, GERSAN'ın teknik açıdan EAE'ye göre daha gelişmiş olan ürünlerinin malzeme çeşitliliğine sebebiyet vermemek ve bütünlük sağlamak amacıyla reddetmesinin kamu ihalelerinde açıklığın ve rekabetin sağlanması ilkelerine aykırı olduğu, EAE'nin eylemleri nedeniyle GERSAN'nın pazarda faaliyet gösteremez duruma geldiği, somut örneklerle defalarca ortaya konan bu ihlallerin durdurulması gerektiği belirtilmiştir. Söz konusu iddialara ilişkin yapılan değerlendirme sonucunda Kurul 11.07.2013 tarih ve 13-44/544-240 sayılı kararı ile rakibi dışlama niyetine ve başka dışlayıcı uygulamaların varlığına ulaşamadığından, ilgili başvuruya konu iddialar hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar vermiştir.

I.3.5. Değerlendirme

- (53) EAE hakkında geçmiş yıllarda yapılan üç önaraştırma⁵ kararında da Kurul, EAE'nin busbar sistemleri pazarında hâkim durumda olduğunu tespit etmiştir. Mevcut dosya kapsamında ise EAE'ye pazardaki konumu hakkında bilgi sorulmuş olup, EAE yetkililerinin tahminlerine göre hâlihazırdaki pazar payının (.....) dolaylarında olduğu belirtilmiştir. Bu bulgu ile birlikte Kurulun daha önceki kararlarında yapılan hâkim durum tespitlerini değiştirecek başkaca bir husus olmadığı da dikkate alınarak, söz konusu teşebbüsün hâkim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığı aşağıda değerlendirilmiştir.

I.3.5.1. Yıkıcı Fiyat İddialarına İlişkin Değerlendirme

- (54) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında değerlendirilen kötüye kullanma hâllerinden biri de yıkıcı fiyatlamadır. Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz'un (Kılavuz) 50. paragrafında yıkıcı fiyat, "*hâkim durumdaki bir teşebbüsün pazar gücünü korumak veya artırmak üzere mevcut veya potansiyel rakiplerinden birini veya daha fazlasını piyasa dışına çıkarmak, disipline etmek ya da diğer biçimlerle rakibin rekabetçi davranışını engellemek için kısa vadede maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek zarar etmeyi göze aldığı (feragatte bulunduğu) rekabet karşıtı bir fiyatlama stratejisi*" olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda yıkıcı fiyatın rekabet hukuku anlamında bir ihlal oluşturması için;
- hâkim durumdaki bir teşebbüs tarafından gerçekleştirilmesi,
 - teşebbüsün kısa vadede maliyet altı satış fiyatları ile zarar etmeyi göze alması (feragatte bulunması),
 - eşit etkinlikteki bir rakibe piyasanın kapanmasının muhtemel olması gerekmektedir.
- (55) Kılavuz'a göre, hâkim durumdaki teşebbüsün incelenen davranışı açısından uyguladığı fiyat ile katlandığı maliyetinin karşılaştırıldığı yıkıcı fiyat analizinde, incelenen davranış sonucunda eşit etkinlikteki bir rakibe piyasanın kapanmasının muhtemel olup olmadığının araştırılması esastır. Bu çerçevede yıkıcı fiyat değerlendirmesinde, Avrupa Birliği uygulamasında kabul edilen Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına İlişkin Rehber'deki anlayışa benzer bir şekilde, fiyatların maliyet altında kalması durumunda otomatik olarak rekabetçi anlamda bir zararın ortaya çıkacağı sonucuna ulaşılmamakta, rekabet karşıtı piyasa kapamanın muhtemel olup olmadığının da incelenmesi gerektiği kabul edilmektedir.
- (56) Yıkıcı fiyatlama analizinde asıl olan, incelenen teşebbüsün fiyatlama davranışı ile kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığının tespit edilmesidir. Kılavuz'da teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde dikkate alınmak üzere ortalama kaçınılabılır maliyet (OKM) ölçütünün esas alınabileceği belirtilmiştir. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirilmeyerek kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir.

⁵ Kurulun 22.08.2007 tarih, 07-68/810-305 sayılı, 03.05.2012 tarih, 12-24/660-182 sayılı ve 11.07.2013 tarih, 13-44/544-240 sayılı kararları.

- (57) Bununla birlikte, Avrupa Birliği uygulamaları kapsamında yıkıcı fiyatlama değerlendirmelerine emsal teşkil eden Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın AKZO kararında⁶, hâkim durumdaki teşebbüs tarafından uygulanan fiyat ortalama değişken maliyetin (ODM)⁷ altında ise bu uygulama ihlal olarak kabul edilmiştir. Kurulun Coca-Cola⁸, İSBAK⁹, HABAŞ-1¹⁰, Herf-Durferri¹¹ ve HABAŞ-2¹² kararlarında da AKZO testinin uygulandığı görölmektedir.
- (58) Bu dosya kapsamında yıkıcı fiyatlama iddialarına yönelik analizin ilk adımı olarak şikâyete konu olan EAE'nin busbar pazarında her siparişte en çok kullanılan ve diğer busbar üreticileri için de aynı özelliklere sahip olan KXA, KXC, KOA ve KOC^{13 14} kodlu ürün gruplarında yer alan düz boy busbarların satış fiyatları (SF) ile ODM'leri, karşılaştırılmıştır.
- (59) Buna göre, ilk olarak Ocak 2018 ile Ağustos 2019 arasındaki projelerden rastlantısal olarak teklif verdiği ve KXA, KXC, KOA ve KOC kodlu ürün gruplarının da kullanıldığı projeler seçilerek bu projelerde verilen teklifler ile maliyet bilgileri talep edilmiştir. Söz konusu maliyet-fiyat analizlerine ilişkin verilere aşağıda yer verilmektedir.

Tablo 1: Değerlendirmeye Alınan Projelerin Fiyat-Maliyet Tablosu

Proje Adı	Düz Boy Busbar SF (₺)	Düz Boy Busbar ODM (₺)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)

⁶ AKZO Chemie BV v. Commission (1991) EC I-3359.

⁷ OKM, bir teşebbüsün belirli miktardaki bir çıktıyı üretmemesi halinde katlanmayacağı veya tasarruf edeceği maliyetler olarak tanımlanabilir. OKM hesaplanırken üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir sabit ve değişken maliyetlerin toplamı dikkate alınarak işletmenin inceleme konusu üretim için katlandığı tüm maliyetler hesaplanabilmektedir. Genellikle kısa dönemde ancak değişken maliyetlerden kaçınmak mümkün olduğu için çoğu durumlarda OKM ve ortalama değişken maliyet (ODM) aynı maliyetleri ifade etmektedir.

⁸ Kurulun 23.01.2004 tarih ve 04-07/75-18 sayılı kararı.

⁹ Kurulun 22.05.2006 tarih ve 06-35/444-116 sayılı kararı.

¹⁰ Kurulun 19.09.2006 tarih ve 06-66/887-256 sayılı kararı.

¹¹ Kurulun 03.01.2019 tarih ve 19-02/2-1 sayılı kararı.

¹² Kurulun 07.03.2019 tarih ve 19-11/125-53 sayılı kararı.

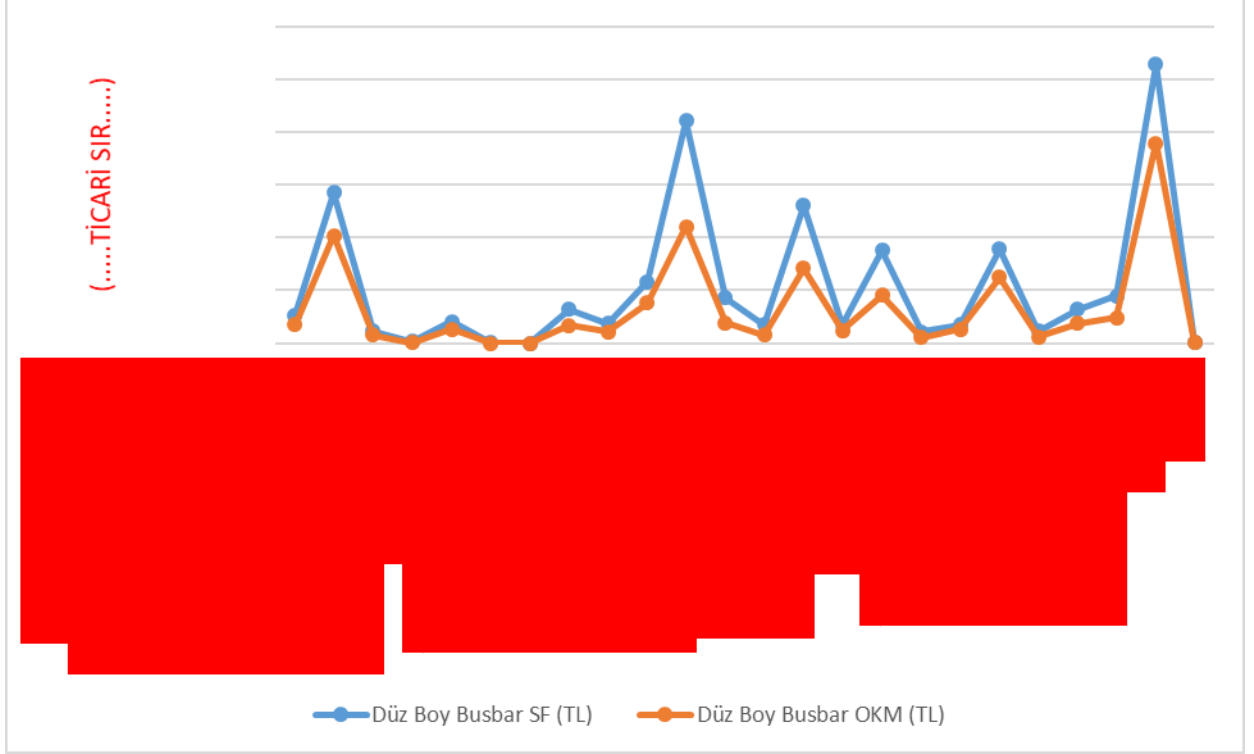
¹³ Söz konusu ürün grupları şikâyetçinin portföyünde sırasıyla (.....) ve (.....) kodları ile adlandırılmaktadır.

¹⁴ Şikâyetçi, EAE ve projeci firmalarla yapılan görüşmelerde KXA, KXC, KOA ve KOC kodlu ürün gruplarında yer alan düz boy busbarların, tüm siparişlerde kullanılan ve busbar üreticileri tarafından standart olarak üretilen ürünler olduğu açıklanmış olup, incelemede bu ürün grupları üzerine yoğunlaşmıştır.

(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Dosya İçeriği Bilgiler

Grafik 1: Değerlendirmeye Alınan Projelerin Fiyat-Maliyet Grafiği



Kaynak: Dosya İçeriği Bilgiler

- (60) Tablo 1 ve Grafik 1'den; KXA, KXC, KOA ve KOC ürün gruplarının yer aldığı Ocak 2018 – Ağustos 2019 tarihlerini kapsayan dönemde EAE'nin verdiği tekliflerde söz konusu ürünlerin satış fiyatlarının ODM'nin üzerinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu doğrultuda mevcut dosya kapsamında iddia edilen şekilde bir yıkıcı fiyatlandırma uygulamasından bahsedilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (61) Nitekim yerinde incelemede elde edilen belgelerden de EAE'nin fiyatlarının şikâyetçinin iddia ettiği gibi düşük olmadığı anlaşılmaktadır. EAE'den elde edilen belgelerin değerlendirilmesine aşağıda yer verilmektedir.
- (62) “İlet: Re: İlet: RE: RE: İlet: RE: İlet: RE: RE: İlet: RE: RE: RE: RE: İlet: RE: RE: İhale Çağrısı 4000011915 Teklif Talebi-HATIRLATMA” konulu e-postada yer alan ifadelerden EAE'nin rakip firmadan daha yüksek bir fiyat teklif ettiği ve işin rakip firma lehine sonuçlandığı görülmektedir.

02.05.2019, (.....)

...

“(.....) merhaba;

Satınalma dan teyid ettiğim kadarıyla Gersan işi almış.

Şantiyeden de aldığım bilgi Bizim son fiyatımız (.....) usd iken (.....) usd civarında gersan tercih edilmiş.

Mersin teknik ekip EAE olması yönünde rapor yazmasına rağmen bu şekilde sonuçlanmış.

Bilgilerinize...

Selamlar & İyi çalışmalar”

- (63) “Re: Rönesans RSY/Elazığ Busbar Rekabeti Hk.” konulu e-postada yer alan ifadelerden EAE'nin rakibine göre oldukça yüksek bir fiyat teklifinde bulunduğu, bunun üzerine yapılan çalışmayla revize bir fiyat belirlendiği ancak bu fiyatın da rakip tarafından teklif edilen fiyatın üzerinde olduğu anlaşılmaktadır.

20.09.2017, (.....)

...

“(.....) Merhaba,

Bu sabah (.....) ile bir görüşme yaptık. Dün (.....) 4 kişi numuneleri ile birlikte Rönesans Grubunu ziyaret etmiş. Bu ziyarette son fiyatlarını da vermişler.

Serhat bey; "hastane projelerinin maliyetleri çok daraldı maalesef alternatif arayışlarına gitmek durumunda kalıyoruz. Biz (.....) a EAE bizim köklü bir partnerimiz her konuda kendilerine güvenimiz vardır. Bu projede de ticari çözüm sağlanması durumunda EAE ile devam ederiz" diye bildirmişler.

Durum;

EAE : (.....) USD (İsk: %(.....)+ Artırım : %(.....))

(.....) : (.....)USD (Elazığ teslim (nakliye (.....)- (.....)USD))

İlave olarak (.....) tarafındaki (.....) ile görüşüm. Öncelikle Sağlık Bakanlığı konularını görüşüm ardından konuyu Elazığ a getirdim. Özellikle "düşük kesit, yüksek direnç dolayısı ile yüksek gerilim düşümü demektir dedim. Şu an siz bizim akım kademesi ve keşfe göre fiyat aldınız. Uygulamada düşük kesitlilerin akım değişimi ortaya çıkacaktır" diye bilgi verdim.

(.....) de bu konunun ciddiyetini anladı fakat ortada (.....) ın taahhüdü söz konusu.

Tüm bilgiler ışında bize verecekleri maksimum fiyat farkı % (.....) olur diye düşünüyorum.

Bugün kendilerine dönüş yapmamız lazım. Sizi telefon ile arayacağım.

Önemli Not: Rönesans bu projede maliyet düşük olduğundan başta jenaratör olmak üzere bir çok malzemedede fiyattan dolayı ezberini bozdu.

Selamlar & İyi Çalışmalar”

20.09.2017, (.....)

(.....).. Merhaba..

Bu konuya çalıştım. Bizim Revize fiyatımız (.....) USD olmalı. Yaklaşık (.....) isk geliyor. Son bir düzeltme ile

(.....) e geliriz. Rakibin (.....) üzerinde oluruz.

(.....) bey e hammadde nin arttığını da anlatalım.

Bir vaka çözümü olarak özel bir fiyat çalıştığımızı anlatalım. Üretim miktarımız yüksek olduğu için yapabiliyoruz

diyelim.

Nakliye yi sen görüşürsün.

Kolay gelsin :)

- (64) "İlet: ÖNEMLİ ! (.....) İnşaat KONYA ESK Projesi Hk." konulu e-postada EAE'nin rakipleri ile beraber teklif verdiği Konya ESK Projesi'nde, ilk verdiği teklifin diğer iki rakibinden yüksek olduğu, bunun üzerine yapılan çalışmalarda yatırımcıya dört farklı indirimli teklif daha sunulduğu, ancak son sunulan indirimli teklifin dahi diğer iki rakibin ilk teklifinden yüksek olduğu görülmektedir.

23.03.2018, (.....)

"Merhabalar,

Dün (.....) İnşaat ile yaptığımız görüşmede Konya ESK projesinin ön görüşmesi sağlandı.

Konya ESK'da bir bloğun busbar alımlarını önden gerçekleştirmek istiyorlar. (.....) ile devam eden işlerle ilgili uyguladığımız proje anlaşma iskontoları ((.....) Center / Söğütözü / Finans Merkezi) ile Konya ESK'da bir bloğun fiyatlandırmasını yaptık. Fiyat teklifimiz şu aşamada aşağıdaki iskontolar ile (.....) USD.

KX: (.....)

Kutu: (.....)

Flex: (.....)

(.....) firmasının (.....) üzerinden içeriye iletmış olduğu teklif bizim keşfimize göre (.....) USD... Daha önce (.....) koordinatörlüğünü yaptığı CENTER işinde de bizim (.....) USD olan teklifimize karşı (.....) USD fiyat vermişlerdi. Bu işin (.....) ile çözülemeyeceğini, yurt dışında olması nedeni ile satış sonrası hizmetler ve acil durumlarda sağlanması gereken üretim desteği ile ilgili durumları iyi nakış etmiştik. Sonuç olarak (.....) desteği ve (.....) karşı olan dirayetli duruşundan ötürü işi biz almıştık.

(.....) yapı gereğince taşeronlara nefes alma şansı tanımayan, malzeme üreticilerini de fiyat politikaları ile dip noktalara çeken bir yapıya sahip. Hastane işinin başında bildiğiniz üzere Koordinatör olarak (.....) bulunuyor. (.....) bu projede (.....)'a yaranmak adına busbar için farklı heyecanlara açık bir duruş sergiliyor. İbrahim Bey ile beraber yaptığımız (.....) ziyaretinde de (.....) firması ile böyle bir hastanenin çözümlenemeyeceğini, hastane işletiminde ilerde sorunlar yaşandığında karşılarında muhatap bulamayacaklarını ve herşeyden önce milli bir bakış açısı ile konuya bakılması gerektiğini etraflıca kendisine anlatmıştık. (.....), DALAMAN HAVALİMANI projesinin pano imalatları nedeni ile (.....) ile tanışıyorlar.

(.....),, (.....) ile iyi bir geçmişi olduğunu dile getiriyor. Bu işin karar vericisi olan en son kişi (.....)... Ondan önceki istasyon ise (.....)... (.....) in desteğini alırsak, konu (.....) 'in önüne geldiğinde işimiz çok daha kolay olur.

Bu işin Müşavir ve Sağlık Bakanlığı kontrollerini de ziyaret etmemiz gerekecek.

Saygı ve selamlarımla,

30.03.2018, (.....)

"(.....)Merhaba,

19-39/603-257

Konya Hastane için (.....)'adına devam eden işler kapsamındaki fiyatlara göre oluşturduğumuz teklif ekte sunulmuştur.

İl

KX: (.....)

Kutu: (.....)

Flex: (.....)

["B-KONYA ŞEHİR HAST-(.....)-5W.pdf' eki (.....)/eae tarafından silindi]

Bu keşif ve teklife göre rakip firmaların içeriye verdiği bizle aynı keşif tutarları;

EAE: (.....)

GRSN: (.....)

İbar DKC : (.....)

Ayrıca ELMAR TOWERS projesinde (.....) ile yaptığımız rekabette; bizim (.....) USD olarak bağlantısını yaptığımız projeye verdiği son pazarlıksız fiyat teklifi;

["(.....)teklif (.....)-039-B3-17 (ELMAR).pdf eki (.....)/eae tarafından silindi]

Saygı ve selamlarımla.

02.04.2018, (.....)

"(.....)Merhaba,

(.....)İskonto analizi ektedir.

Konya için (.....) proje fiyatı (.....) USD.

Proje Fiyatına Göre:

- KXA İskonto (.....) oluyor.

Elmar Fiyatına Göre:

Bolton Standart Boylar

- KXA İskonto (.....) (800A)

- KXA İskonto (.....) (1600A)

- KXA İskonto (.....) (2500A)

- KXA İskonto (.....) (3200A)

Dikey Dönüş Modülleri (Ölçüleri bize yakın)

- KXA İskonto (.....) (800A)

- KXA İskonto (.....) (1600A)

- KXA İskonto (.....) (2500A)

- KXA İskonto (.....) (3200A)

Selamlar & İyi Çalışmalar,

02.04.2018, (.....)

"(.....) Merhaba,

Yanımıza numune aldık.

Konuştüğümüz gibi teklifleri alternatifli hazırladık.

Ana Teklif : (.....) ile

1. Teklif : (.....) ile

2. Teklif : (.....) ile

3. Teklif : (.....) ile

4. Teklif : (.....) ile

Kutular 35 / Fleks 57

Selamlar & İyi Çalışmalar,”

- (65) Projeler çerçevesinde busbar sistemlerinin üreticilerden nihai müşterilere ulaştırılması sürecinde aktörler arasında vuku bulan ilişkilerden anlaşıldığı üzere, busbar üreticilerinin ihalelere doğrudan katılmadıkları vurgulanmalıdır. Bir diğer deyişle, projeler tarafından hazırlanan projeleri icra etmek üzere müteahhitlere yönelik ihale açılmaktadır. İhaleyi alan müteahhitler ise proje şartnamelerinde belirtilen şart veya standartlar doğrultusunda keşif listelerinde belirlenen ürünleri temin etmek üzere busbar üreticilerinden teklif istemektedirler.
- (66) Yukarıda yapılan açıklamalardan da anlaşıldığı üzere, busbar üreticileri ihalelere katılan taraf olmaktan ziyade ihaleyi icra etmekle yükümlü olan yüklenicilere fiyat teklifi veren/satış yapan taraf olmaktadır. Yatırımcıların busbar ürünlerini doğrudan busbar üreticilerinden almak yolunu seçtikleri durumlarda da busbar alımı için ihale açılmamakta, teşebbüsler fiyat tekliflerini doğrudan yatırımcıya sunmaktadır. Başvuruda belirtilenin aksine EAE'nin ihalelere doğrudan katılan taraf olmadığına ilişkin bu açıklamanın ardından EAE'nin şikâyetçi ile birlikte katıldığı ihalelerde düşük; şikâyetçinin katılmadığı ihalelerde ise yüksek fiyat teklifleri uyguladığı iddiası bakımından şikâyet dilekçesinde belirtilen projelerde EAE ile şikâyetçi tarafından verilen tekliflere ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir.
- (67) Başvuru dilekçesinde EAE'nin yıkıcı fiyatlama uyguladığı iddiasıyla öne sürülen projelerde, EAE'nin ilk teklifinin şikâyetçinin ilk teklifinden yüksek olduğu, daha sonra EAE'nin fiyat düşürerek şikâyetçinin verdiği fiyatın altına indiği ifade edilmektedir. Söz konusu projelere ilişkin teklif tutarları hakkında EAE'den talep edilen bilgiye istinaden gelen cevabi yazı tablolaştırılarak aşağıda sunulmuştur.

Tablo 2: EAE ve Şikâyetçinin Aynı Projelere Verdiği Teklif Tutarları

Proje Adı	1. Teklif		2. Teklif		Siparişe Dönüşen Teklif
	EAE (\$)	Şikâyetçi (\$)	EAE (\$)	Şikâyetçi (\$)	EAE (\$)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı

- (68) Tablodan, EAE'nin, şikâyetçinin projeye teklif vermesi üzerine teklifini daha aşağı çektiği görülmektedir. Ancak teşebbüslerin birbirlerinin teklifi hakkında müşteriler üzerinden bilgi sahibi olabildikleri dikkate alındığında, EAE'nin, şikâyetçinin rekabetini karşılama (*meeting competition*) güdüsüyle, söz konusu müşteriyi kazanmak üzere, rakibinin fiyat rekabetine cevap vermesi beklenir olmalıdır. Nitekim EAE'nin ortalama kârlılık düzeyinde, şikâyetçinin teklif verdiği projeler ile vermediği projeler arasında

ortaya çıkan farklılığın da bu durumun bir sonucu olabileceğinin, dolayısıyla rekabetin bizatihi kendisinden kaynaklanabileceğinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Hâkim durumda da olsa, bir teşebbüsün, rakibinin rekabetçi teklifine karşılık vermesinin engellenmesi, istenilenin aksine rekabeti olumsuz etkileyebilecektir. Başvuru dilekçesinde öne sürülen projelere ek rastlantısal olarak seçilen projelerde, EAE'den kârlılık oranları talebine istinaden, gelen cevap aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Tablo 3: Şikâyetçinin Teklif Durumuna Göre EAE'nin Kârlılık Oranı

Proje Adı ¹⁵	EAE Kârlılık (%)	Şikâyetçi'nin Teklif Durumu
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....) ¹⁶	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Yok
(.....)	(.....)	Yok
(.....)	(.....)	Yok
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Yok
(.....)	(.....)	Var
(.....)	(.....)	Var

Kaynak: Dosya İçeriği Bilgiler

- (69) Şikâyet başvurusunda öne sürülen projeler de dâhil incelenen tüm projeler çerçevesinde EAE'nin maliyet altı fiyatlandırma stratejisi izlediğini gösterir bir belge ya da bulguya ulaşılamamış olup, aksine tüm projelerde belli oranlarda kâr elde ettiği tespit edilmiştir.
- (70) Sonuç olarak EAE'de yapılan yerinde incelemede elde edilen bilgi ve belgeler ile teklif verdiği projelerdeki fiyat-maliyet analizi neticesinde, EAE'nin yıkıcı fiyatlandırma stratejisi uygulamak suretiyle rakiplerini dışladığına ilişkin herhangi bir tespite ulaşılmamıştır.

1.3.5.2. İhale Şartnamelerinde EAE'yi İşaret Eden Maddeler Olması İddiasının Değerlendirilmesi

- (71) Şikâyetçi tarafından iddia edilen bir diğer husus ise hem kamu hem de özel sektör projelerinde elektrik projecileri tarafından hazırlanan ihale şartnamelerinin EAE ürünlerini tarif eder şekilde hazırlandığına yöneliktir. Söz konusu iddiaları değerlendirmeden önce kamu ihaleleri ile özel sektör ihaleleri arasındaki farklılığa yer vermek yerinde olacaktır.

¹⁵ İlk 5 proje şikâyetçi tarafından, şikâyet dilekçesinden belirtilen projelerdir.

¹⁶ Muhasebe dönemi henüz kapanmadığı için kârlılığı hesaplanamamıştır.

- (72) Kamu projeleri için yapılan ihaleler 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'na (4734 sayılı Kanun) dayanılarak yapılmaktadır. Söz konusu Kanun uyarınca çıkarılan KİK Yapım İşleri İhaleleri Uygulama Yönetmeliği (Yapım İşleri Yönetmeliği) "*Teknik Şartname*" başlıklı 17. maddesinde; "*Teknik şartnamede, varsa ulusal ve/veya Uluslararası teknik standartlara uygunluğu sağlamaya yönelik düzenlemeler de yapılır. Bu şartnamede teknik özelliklere ve tanımlamalara yer verilir. Belli bir marka, model, patent, menşei, kaynak veya ürün belirtilemez ve belirli bir marka veya modele yönelik özellik ve tanımlamalara yer verilemez.*" ifadesi ile "*Fiyat Dışı Unsurlar Ve Bu Unsurlara Yönelik Düzenleme*" başlıklı 62. maddesinde ise "*Fiyat dışı unsurlar, bir marka veya model esas alınarak rekabeti ortadan kaldıracı bir şekilde belirlenemez.*" ifadesi yer almaktadır. Bu maddelerden de anlaşılacağı üzere kamu ihalelerinde rekabeti ortadan kaldıracak şekilde bir markayı işaret eden ifadelerin olması teklife açılan kamu ihalesinin iptal edilmesi sonucunu doğurmaktadır. Nitekim pazarda faaliyet gösteren projecilerle yapılan görüşmelerde de özetle; "*şartnamelerde herhangi marka veya markayı işaret edebilecek ifadelerin yazılmadığı, ayrıca belirlenen teknik kriterlerin en az 3 markayı kapsayacak şekilde hazırlanması gerektiği*" ifade edilmiştir.
- (73) Özel sektör ihalelerinde ise busbar üreticileri ihalelere doğrudan katılmamaktadırlar. Bir diğer deyişle, projeciler tarafından hazırlanan projeleri icra etmek üzere müteahhitlere yönelik ihale açılmaktadır. İhaleyi alan müteahhitler ise proje şartnamelerinde belirtilen şart veya standartlar doğrultusunda keşif listelerinde belirlenen ürünleri temin etmek üzere busbar üreticilerinden teklif istemektedirler.
- (74) Yukarıda da yer verildiği üzere, busbar üreticileri doğrudan ihalelere girmemekte, genellikle yüklenicilere satış yapmakta, sınırlı sayıdaki durumda talep edilmesi halinde yatırımcılara doğrudan satış yapmaktadır. Öte yandan, her ne kadar üreticiler doğrudan satış ilişkisine girmeseler de, gerek pazarlama faaliyetlerini yürütmek için süreçteki aktörler ile irtibata geçmekte, gerekse projelerin yaklaşık maliyetlerini belirlemek amacıyla üreticilerden fiyat teklifi talep eden projeci/yatırımcı ya da yüklenicilere teklif mektubu göndermektedirler. Burada belirtilmesi gereken husus, özellikle teknik bilgi gerektiren busbar sistemleri gibi bir sektörde, üreticilerin ürünlerini tanıtmak, işlevleri hakkında bilgilendirmek ve ürününün bilinirliğini sağlamak amacıyla pazarlama faaliyetlerini yürütmelerinin önemli olduğudur. Bu kapsamda, busbar üreticilerinin web sitelerinde ürünlerin teknik özelliklerini gösteren kataloglar yayımladıkları görülmektedir. Ayrıca üreticilerin yeni çıkan, ar-ge çalışması yapılan ve geliştirilen ürünlerin tanıtımı için zaman zaman projecileri/yüklenicileri ziyaret etmeleri pazarın olağan akışı içinde gerçekleşen bir durumdur.
- (75) Elektrik yüklenicilerinin busbar sistemlerine olan talebi, ilgili proje yatırımcısının talebinden türeyen bir taleptir. Nihai anlamda müşteri yatırımcı olduğundan busbar üreticilerinin, ürünlerine olan talebin öznesi olan yatırımcılar ve bu yatırımcıların projecilerine yönelik satış, pazarlama, reklam, tanıtım vs. faaliyetlerinde bulunmalarının rekabete aykırı bir faaliyet olarak değerlendirilmesi mümkün görünmemektedir.
- (76) Ayrıca Kurulun 22.08.2007 tarih ve 07-66/810-305 sayılı ilk EAE kararında "*teknik şartnamelerin hazırlanması aşamasında, söz konusu malzemelerin uzmanlık gerektirmesi nedeniyle, projeci firmaların üretici teşebbüslerden teknik destek almak durumunda oldukları, sektör temsilcileriyle yapılan görüşmelerden, projelerin genellikle tüm üreticilerin teknik şartnamelerinin ortak yönlerini toplayarak bir teknik şartname hazırlanması şeklinde yapıldığının anlaşıldığı, ancak pratikte projeci firmanın bu tip bir*

çalışmaya girmek yerine tek bir firmanın şartnamesinden yararlanarak teknik şartname hazırlayabildiği” ifade edilmiştir.

- (77) Şikâyet başvurusunda EAE'nin kendi ürünlerinin işaret edilmesini sağladığı ihalelere örnek verilen ihalelerin büyük çoğunluğunu kamu ihalelerinin oluşturduğu ve EAE'yi işaret edildiği iddia edilen şartname maddelerinin tek tip olduğu görülmektedir. Ancak EAE ile projeci firmalar arasında EAE'nin rakiplerinin dışlanmasına ya da faaliyetlerinin zorlaştırılmasına yönelik olan ya da bu etkiyi doğuran herhangi bir danışıklı ilişkinin yokluğunda, kamu alımlarında rekabetin tesis edilmesi konusunun 22.08.2007 tarih ve 07-66/810-305 sayılı ve 03.05.2012 tarih ve 13-24/660-182 sayılı Kurul kararlarında da belirtildiği üzere 4734 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilmesi gereken bir husus olduğu kanaatine ulaşılmıştır.
- (78) Özel sektör ihalesi olan Merkez Ankara Projesi'nde ise projeci firma tarafından yapım aşamasında bir marka listesi sunulduğu ve bu listede şikâyetçinin adının yer almadığı ifade edilmiştir. Söz konusu iddia ile ilgili 05.09.2019 tarihinde projeci firma olan (.....) ile yapılan görüşmede; EAE ile herhangi bir organik bağı olmadığı, Merkez Ankara Projesi'nin ilk etabını kendilerinin yaptığı, marka listesinde rakiplerin yer almamasının sebebinin EAE kadar kaliteli ürünler ortaya koyamaması olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca söz konusu firmanın yatırımcı şirketi olan Pasifik Gayrimenkul Yatırım İnşaat A.Ş.'de Elektrik İşleri Grup Şefi ile 09.09.2019 tarihinde yapılan telefon görüşmesinde; marka listesinde neden şikâyetçinin yer almadığı sorulduğunda daha önce şikâyetçi ile başka bir projede çalıştıkları, proje mühendisleri ve çalışanlarının şikâyetçi firmadan memnun kalmadıkları, busbar üreticileri tarafından ürün seçimi konusunda kendilerine herhangi bir baskı yapılmadığı ifade edilmiştir.
- (79) Özetle EAE'de yapılan yerinde incelemede projeci şirketlerin şartnamelerinde EAE ürünlerini yazmaya zorlandığını gösteren bir delil bulunamamış olması ve gerek projeci şirketlerle gerekse de yatırımcı firmalarla yapılan görüşmeler neticesinde EAE tarafından herhangi bir baskı ile karşılaşmadıklarını ifade etmeleri neticesinde EAE'nin söz konusu iddialar bakımından da 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşılmıştır.

I.3.5.3. EAE'nin Şikâyetçinin Ürünleri Hakkında Müşterilere Yanıltıcı ve Kötüleyici Beyanlarda Bulunarak Müşterilerin Şikâyetçi Yerine Kendi Ürünlerini Almasını Sağladığı İddiasının Değerlendirilmesi

- (80) EAE'nin şikâyetçinin ürünleri hakkında müşterilere yanıltıcı ve kötüleyici beyanlarda bulunarak, müşterilerin şikâyetçi yerine kendi ürünlerini almasını sağladığı iddiasını destekleyecek herhangi bir belge ve bilgi tespit edilemediğinden, böyle bir eylemin varlığından bahsedilemeyecektir.
- (81) Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde EAE'nin busbar sistemleri pazarında, ihalelerde yıkıcı fiyat uyguladığı; şikâyetçi ile beraber katıldığı ihalelerde, şikâyetçiyi dışlayacak şekilde düşük, katılmadığı ihalelerde ise yüksek teklifler verdiği; ihale şartnamelerinde EAE'yi işaret eden maddelere yer verildiği ve hakkaniyet dışı beyan ile şikâyetçi yerine kendi ürünlerinin alınmasını sağladığı iddiaları değerlendirilmiş olup, EAE'nin söz konusu iddialar bakımından hâkim durumunu kötüye kullandığı sonucuna ulaşılmadığından teşebbüs hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

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