

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2022-6-021
Karar Sayısı : 23-55/1091-385
Karar Tarihi : 30.11.2023

(Önaraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK,
Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER: Mehmet Yavuz GÜNER, Berat Hilal GÜLER, Taner ÇAKIR,
Enes PAYLAŞAN, Gizem ÖZSÖZ, Osman KOÇAK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Sinai ve Tıbbi Gazcılar Derneği (GAZDER)
Esenkent Mah. Hoca Nasrettin Cad. No:11
Ümraniye/İSTANBUL

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Ordu Yardımlaşma Kurumu
Barbaros Mahallesi Ardıç Sokak No:6
Ataşehir/İstanbul
- Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları Tic. AŞ
Barbaros Mahallesi Ardıç Sokak No:6 Ataşehir/İstanbul
İskenderun Demir ve Çelik AŞ
Karşı Mahalle Şehit Yüzbaşı Ali Oğuz Bulvarı No:1 31900
Payas/Hatay
- HABAŞ Sinai ve Tıbbi Gazlar İstihsal Endüstrisi AŞ
Fuat Paşa Sokak, No:1, Soğanlık, Kartal/İSTANBUL
- KARDEMİR Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret AŞ
Fabrikalar Sahası, 78170 Kılavuzlar/Merkez/Karabük
- Linde Gaz AŞ
Gebze Organize Sanayi Bölgesi 300. Sok. 41480
Gebze/Kocaeli

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Sinai ve tıbbi gaz sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumuna (Kurum) yapılan başvuruda özetle;

- Sinai ve Tıbbi Gazcılar Derneğinin (GAZDER) 2008 yılında İstanbul'da kurulan ulusal bir dernek olduğu, üyelerinin çoğunluğunun Türkiye'de sinai ve tıbbi gazlar alanında faaliyet gösteren üretici olmayıp yalnızca sinai gazların tüp dolun, dağıtım ve nakliyesini gerçekleştiren KOBİ seviyesindeki firmalardan oluştuğu ve ülke çapında yaklaşık 150 adet bağımsız dolun tesisi ile bunların 1000'e yakın dağıtım bayisinin tek derneği olduğu,
- Türkiye'nin en yüksek kapasiteli hava ayrıştırma fabrikalarına sahip olan KARDEMİR Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret AŞ (KARDEMİR) ve Ordu Yardımlaşma Kurumunun (OYAK) kontrolünde bulunan Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları Tic. AŞ'nin (ERDEMİR) piyasa kurma ve yönlendirmede önemli rol oynadığı,

- Son beş aylık dönemde KARDEMİR ve ERDEMİR'in likit oksijen, azot ve özellikle argon fiyatlarını USD bazında %100 artırdığı, bu durumun pazarın %35-40'ının endüstriyel gaz ihtiyacını temin eden GAZDER üyelerini zor durumda bıraktığı ve neredeyse faaliyetlerini sona erdirecek seviyeye getirdiği,
- GAZDER üyelerinin demir çelik fabrikalarına bağımlı olduğu, son dönemlerde yaşanan elektrik zamları, enflasyon artışı ve akaryakıt fiyatlarına gelen zamları dikkate alarak fiyat belirledikleri, bunlara ek olarak dövizdeki oynaklıktan ötürü fiyat belirlemede zorlandıkları ve maliyetlerini kontrol edemedikleri, söz konusu etkenlerden dolayı ilgili piyasada rekabet etmede sorunlar doğduğu ve müşteri kaybederek pazar dışına itildikleri,
- Gaz üretiminin tamamen elektrikle yapıldığı ve başka bir hammadde girdisine ihtiyaç duyulmadığı ve şikâyete konu dönemde süreç içerisinde maliyet artışına neden olabilecek bir elektrik zammının gelmediği,
- ERDEMİR ve KARDEMİR'in fiyat artışlarını birkaç gün arayla ve aynı oranda yaptıkları ve söz konusu firmaların fiyatları arttırmalarından sonra bir hafta içerisinde diğer bütün demir-çelik firmalarının zam yaptığı,
- Bahsi geçen aksaklıkların GAZDER üyesi teşebbüsleri pazarda rekabet edemeyecek seviyeye getirdiği ve müşteri kaybederek faaliyet gösteremeyecek durumda bıraktığı

iddia edilerek, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında gereğinin yapılması talep edilmektedir.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına GAZDER'in 07.04.2022 tarih ve 26946 sayı ile intikal eden şikâyet başvurusu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 12.05.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş; 22-21/350-M sayılı karar uyarınca sınai ve tıbbi gaz sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddialarına yönelik olarak aynı kanununun 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. 19.10.2023 tarihinde başlayan önaraştırma kapsamında OYAK, KARDEMİR, HABAŞ Sınai ve Tıbbi Gazlar İstihsal Endüstrisi AŞ (HABAŞ) ve Linde Gaz AŞ'de (LİNDE) yerinde incelemeler gerçekleştirilmiş, ayrıca cevaplanması talep edilen sorular yerinde inceleme tutanakları ile adı geçen teşebbüslere bırakılmıştır. LİNDE'nin cevabi yazısı 30.10.2023 tarih ve 44044 sayı ile, OYAK'ın cevabi yazısı 31.10.2023 tarih ve 44100 sayı ile, HABAŞ'ın cevabi yazısı 31.10.2023 tarih ve 44059 sayı ile ve KARDEMİR'in cevabi yazısı 31.10.2023 tarih ve 44077 sayı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Dosya kapsamında ayrıca önaraştırma tarafı teşebbüslerle birlikte, AIR LIQUIDE Gaz Sanayi ve Tic. AŞ (AIR LIQUIDE), Gulf Cryo Gaz Sanayi ve Tic. AŞ (GULF), Oknal Sınai Tıbbi Gazlar Gıda Petrol Taşımacılık Madencilik İnşaat Sanayi ve Tic. AŞ (OKNAL), Sol Tk Teknik Gaz Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. (SOLTK), Gebze Gaz Sanayi ve Ticaret AŞ (GEBZE GAZ), Yolbulan Çelik Sanayi ve Tic. AŞ (YOLBULAN) ve Ekinciler Demir ve Çelik Sanayi AŞ'ye (EKİNCİLER) çeşitli tarih ve sayılı yazılarla bilgi ve belge talebinde bulunulmuştur. 03.11.2023 tarih ve 44216 sayı ile LİNDE'nin cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44362 sayı ile OYAK'ın cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44371 sayı ile KARDEMİR'in cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44368 sayı ile YOLBULAN'ın cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44372 sayı ile KARDEMİR'in cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44370 sayı ile HABAŞ'ın cevabi yazısı, 07.11.2023 tarih ve 44385 sayı ile LİNDE'nin cevabi yazısı, 08.11.2023 tarih ve 44420 sayı ile AIR LIQUIDE'in cevabi yazısı, 08.11.2023 tarih ve 44428 sayı ile OKNAL'ın cevabi yazısı, 09.11.2023 tarih ve 44468 sayı ile HABAŞ'ın cevabi yazısı, 09.11.2023 tarih ve 44484 sayı ile OYAK'ın cevabi yazısı, 09.11.2023 tarih ve 44491 sayı ile LİNDE'nin cevabi yazısı, 10.11.2023 tarih ve 44517 sayı ile

LİNDE'nin cevabi yazısı, 10.11.2023 tarih ve 44507 sayı ile GULF'ün cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44576 sayı ile AIR LIQUIDE'in cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44597 sayı ile GULF'ün cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44596 sayı ile SOLTK'nin cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44608 sayı ile OYAK'ın cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44614 sayı ile GEBZE GAZ'ın cevabi yazısı, 13.11.2023 tarih ve 44624 sayı ile EKİNCİLER'in cevabi yazısı, 14.11.2023 tarih ve 44697 sayı ile OYAK'ın cevabi yazısı Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (4) Yapılan inceleme ve değerlendirmeler sonucunda hazırlanan 17.11.2023 tarih ve 2022-6-021/ÖA sayılı Öneri Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (5) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; OYAK kontrolündeki ERDEMİR ve İSDEMİR ile HABAŞ, KARDEMİR ve LİNDE hakkında dosya konusu iddialara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı; ayrıca İSDEMİR ve LİNDE ortak girişimi olan İsdemir Linde Gaz Ortaklığı AŞ'nin ise tam işlevsel olmaması sebebiyle 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak hazırlanan 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in 5. maddesi kapsamı dışında kaldığı ve bu nedenle izne tabi bir işlem olmadığı, bununla birlikte söz konusu ortaklığa yatay bir üretim anlaşması kapsamında 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınabileceği ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yürütülen Teşebbüs

I.1.1. HABAŞ Sınai ve Tıbbi Gazlar İstihsal Endüstrisi AŞ (HABAŞ)

- (6) 1956 yılında kurulan HABAŞ'ın paylarının % (.....)'ünü (.....) elinde bulundurmaktadır¹. HABAŞ, sınai ve tıbbi gaz sektörüne ek olarak; sıvı doğalgaz, demir çelik, sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG), otomotiv, gemi inşa, makine imalatı ve elektrik sektörlerinde %100 yerli sermaye ile faaliyet göstermektedir. HABAŞ'ın Türkiye genelinde gaz üretim ve dolun tesisleri ve (.....)'nin üzerinde bayisi bulunmaktadır.
- (7) HABAŞ tarafından 1997 yılında Özelleştirme İdaresinden satın alınan AnadoluBank AŞ, üç şube ile başlayan bankacılık hizmetlerini bugün 115 şube ile ifa etmektedir².

I.1.2. KARDEMİR Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret AŞ (KARDEMİR)

- (8) Temelleri 3 Nisan 1937'de atılan KARDEMİR'in hisselerinin tamamı 1995 yılında gerçekleştirilen özelleştirme işlemiyle halka açılmış olup, KARDEMİR'in payları BIST 30 endeksinde A, B ve D grubu paylar kapsamında işlem görmektedir. KARDEMİR'in hâlihazırda 260.000 pay sahibi olduğu düşünülmekle birlikte %5'ten fazla paya sahip pay sahibi bulunmamaktadır.
- (9) KARDEMİR'in esas faaliyet alanı demir ve çelik ürünlerini kendi entegre tesisinde üretip satmasından ibarettir. İlave olarak, entegre üretim sürecinde endüstriyel gazlar, amonyum sülfat, katran, naftalin gibi açığa çıkan yan ürünlerin de satışı gerçekleştirilmektedir.
- (10) Türkiye sınırlarında hemen her yere mal ve hizmet temin eden KARDEMİR'in herhangi bir bayilik sistemi bulunmamaktadır. Ürünlerini (mamul ve yarı mamul olarak) son kullanıcıya ya da bayilik sistemi kapsamında değerlendirilmeyecek yeniden satıcılara satmaktadır.

¹ Kalan paylar (.....) aittir.

² Söz konusu bilgi HABAŞ'ın internet sitesinden (<https://www.habas.com.tr>) elde edilmiştir.

- (11) KARDEMİR'in endüstriyel gaz üretimi yapmasının sebebi demir çelik üretim sürecinde oksijen gazına ihtiyaç duyulmasıdır. KARDEMİR tarafından kurulmuş olan hava ayrıştırma tesislerinde³ demir çelik üretimi için gerekli oksijen gazının üretimi gerçekleştirip, kendi ihtiyacından artan ürünleri satışa konu etmektedir

I.1.3. Linde Gaz AŞ (LİNDE)

- (12) Türkiye'de 1983 yılında kurulan LİNDE, endüstriyel gaz ve mühendislik alanlarındaki öncü şirketlerden biri olan Linde plc'nin bir iştirakidir. Linde plc, dünya çapında yaklaşık 65.000 kişiyi istihdam etmekte ve dünya çapında Türkiye dâhil 100'den fazla ülkede müşterilere hizmet vermektedir.
- (13) LİNDE; demir çelik, ilaç, eczacılık, gıda, tekstil ve kimya gibi tüm sektörlerin gaz ihtiyacını sağlamaktadır. LİNDE tarafından müşterilerine güvenlik hizmetleri, operatörler için depolama eğitimleri, operasyon alanı güvenliği, ekipmanların periyodik bakımı ve ekipman yenileme gibi teknik destek de sağlamaktadır.
- (14) Linde plc'nin gaz iş kolundaki faaliyetleri genellikle, yerel ve merkezi olmayan birimler aracılığıyla gerçekleştirilirken, mühendislik iş kolu kapsamındaki faaliyetleri ise birkaç merkezi birim aracılığıyla yürütülmektedir. Gaz iş kolu, Türkiye cirosunun büyük bölümünü oluşturmaktadır ve bu ciro, Linde plc'nin tamamına sahip olduğu Türk iştiraki LİNDE ve bağlı dağıtım merkezleri tarafından elde edilmektedir.
- (15) Yerinde üretilen endüstriyel gazlar (tonaj) esas olarak, (.....) ve (.....) gibi büyük ölçekli olan ve yerinde üretim yapılan müşterilere satılmaktadır. Ayrıca, orta ölçekli yerinde üretim yapılan müşteriler için, LİNDE'nin Ecovar olarak adlandırılan küçük yerinde üretim tesisleri bulunmaktadır.
- (16) LİNDE'nin cirosunun büyük kısmı (.....) satışlarından elde edilmektedir. Bu iş kolu genellikle doğrudan satış yoluyla yürütülmektedir. Medikal oksijen, endüstriyel oksijen, karbondioksit ve argon gibi dökme gazların satışı, doğrudan satış kanalları veya satış ortakları (acenteler)⁴ vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir.
- (17) LİNDE'nin hâlihazırda Türkiye geneline yayılmış (.....) satış ortağı bulunmakla birlikte bu satış ortakları için belirlenmiş bölgelere yönelik olarak münhasırlık hükümleri bulunmaktadır. Satış ortaklığı sözleşmesi uyarınca satış ortakları yalnızca LİNDE ile çalışmakla yükümlüdür.

I.1.4. Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK)⁵

- (18) Yaklaşık 12 bin çalışanı bulunan OYAK, uluslararası kalite standartlarında sıcak ve soğuk haddelenmiş, kalay, krom ve çinko kaplamalı yassı çelikler levha, kütük ve kangal üretmektedir. OYAK'ın mevcut dosya kapsamında endüstriyel gaz üretimi gerçekleştiren iki şirketi, ERDEMİR ve İskenderun Demir ve Çelik AŞ (İSDEMİR), bulunmaktadır.
- (19) ERDEMİR, Türkiye'de üretimi yapılmayan yassı çeliği üretmek amacıyla 1960 yılında özel bir yasayla kurulmuş ve 1965'te Karadeniz Ereğli'de faaliyete başlamıştır. ERDEMİR hisselerinin %(.....)'u ATAER Holding AŞ'ye, %(.....)'sı halka açık, kalan %(.....)'lik kısım ise ERDEMİR'in elinde bulunmaktadır. ERDEMİR'in ana faaliyetleri;

³ KARDEMİR tarafından gönderilen cevabi yazıda, KARDEMİR'in hâlihazırda (.....) adet hava ayrıştırma tesisi bulunduğu fakat (.....) ifade edilmiştir.

⁴ LİNDE tarafından gönderilen cevabi yazıda satış ortaklarının, LİNDE markası ve tüplerini kullanabildiği, fatura düzenleme hakları bulunmadığı ve satış tutarları üzerinden komisyon aldıkları ifade edilmiştir

⁵ Bu bölüm OYAK'ın internet sitesi (<https://www.oyakmadenmetalurji.com.tr/#/grup-sirketleri/>) ve tarafın cevabi yazısında yer alan bilgilerle hazırlanmıştır.

levha, sıcak ve soğuk haddelenmiş sac ile kalay, krom ve çinko kaplamalı sac üretiminden oluşmaktadır. ERDEMİR, üretmiş olduğu ürünlerin hem yurt içi hem de yurt dışında satış, pazarlama ve dağıtımını gerçekleştirmektedir.

- (20) 1970 yılında Hatay'ın İskenderun ilçesinde kurulan İSDEMİR'in paylarının %(.....)'sine ERDEMİR sahiptir. İSDEMİR, yurt içi ve yurt dışında satış, pazarlama ve dağıtımını gerçekleştirmek üzere kütük demir, kangal demir ve sıcak haddelenmiş sac üretimi yapmaktadır.
- (21) Ana faaliyetlerinde duydukları endüstriyel gaz ihtiyacını gidermek amacıyla hem ERDEMİR hem de İSDEMİR bünyesindeki fabrikalarda hava ayrıştırma tesisleri bulunmaktadır. Söz konusu tesislerde üretilen gazlarla üretim süreçlerinde duyulan ihtiyaç karşılandıktan sonra kalan kısım üçüncü kişilere satılmaktadır.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. Sektöre İlişkin Bilgiler⁶

- (22) Endüstriyel gazlar genellikle normal şartlar altında gaz halinde olan, ancak basınç altında ve düşük sıcaklıklarda sıvılaştıran, endüstrinin çeşitli kısımlarında ana madde, ham madde olarak kullanılan gazlardır. Endüstriyel gazlar, çoğunlukla, demir çelik, otomotiv ve yan sanayi, beyaz eşya ve yan sanayi, metal imalat, makine imalat, tersane, kimya ve petrokimya sektörlerinde kullanılmaktadır. Oksijen, azot, hidrojen, argon, karbondioksit ve asetilen başlıca endüstriyel gazlar arasında olup, bu gazların kullanım alanlarına aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-1: Endüstriyel Gazların Kullanım Alanları

Gaz	Kullanım Alanları
Oksijen	Çelik üretimi, kimyasallar, metal, kağıt, elektronik ve cam (eritme) sanayi, atık su arıtımı, balık çiftlikleri
Azot	Elektronik, kimyasal, yiyecek (raf ömrünün uzatılması), metal (alüminyum parçaların preslenmesi), inşaat (toprağın dondurulması) sanayi
Argon	Çelik üretimi, metal, elektronik sanayi, hava yastıklarının şişirilmesi
Hidrojen	Kimya (saflaştırma), yiyecek (yenebilir yağ üretimi) ve cam sanayi
Karbondioksit	Kimyasallar ve metal sanayi, çelik üretimi, içecek üretimi, yiyecek, kuru buz sanayi ve atık su arıtımı
Asetilen	Metal ve cam sanayi

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

- (23) Endüstriyel gazlar havadan, kimyasal süreçler neticesinde ya da doğal kaynaklardan elde edilebilmektedir. Hava yaklaşık %78 oranında azot, %21 oranında oksijen ve %1 oranında da argon gazı ile çok düşük oranlarda diğer asal gazlardan (neon, kripton ve xenon) oluşmaktadır. Atmosfer gazları olarak adlandırılan oksijen, azot ve argon gazları kriyojenik hava ayrıştırma teknolojisi ile havadan elde edilmektedir. Hava ayrıştırma ünitesinde (air seperation unit) kompresörlerle üniteye çekilen hava öncelikle filtreler yardımıyla temizlenmekte, sonrasında ise sıkıştırılan hava, çok düşük sıcaklık derecelerine kadar soğutulmuş sıvı hale dönüştürülmektedir. Sıvı hale dönüşen bu gaz karışımında bulunan her bir gaz farklı sıcaklık derecelerinde buharlaştığından her biri kendi saf halinde ayrıştırılabilmektedir. Bu süreç tamamen fiziksel bir süreç olup, kimyasal bir tepkime süreci içermemektedir. Ayrıca bu süreç sonucunda üretilen gazlar çeşitli yollarla tekrar havaya karışmaktadır.
- (24) Oksijen, azot ve argon gazları hava ayrıştırma ünitelerinde üretilmekle birlikte; bu gazlar dışında kalan ve atmosferde bulunmayan endüstriyel gazlar (asetilen,

⁶ Bu bölüm, Kurulun 07.03.2019 tarih ve 19-11/125-53 sayılı kararı ve teşebbüslerin cevabi yazıları doğrultusunda hazırlanmıştır.

karbondioksit ve hidrojen gibi) farklı süreçler sonucunda üretilmektedir. Hidrojen gazı suyun elektrolizi veya hidrokraking (hidrokarbonların parçalanması) yolu ile üretilmekte iken, karbondioksit üretimi doğal olarak yer altından çıkan karbondioksitin saflaştırılarak sıvılaştırılması suretiyle gerçekleştirilmektedir. Asetilen gazı ise karpitin su ile reaksiyonundan elde edilmektedir.

- (25) HABAŞ, LINDE, AIR LIQUIDE ve OKNAL gibi başlıca teşebbüsler endüstriyel gazların hem üreticisi hem dağıtıcısı konumundadır. Ayrıca KARDEMİR, ERDEMİR, İSDEMİR ve EKİNCİLER gibi asıl faaliyeti demir çelik üretimi olan bazı teşebbüsler üretim süreçlerinde endüstriyel gazlara ihtiyaç duymaktadır. Söz konusu demir çelik üreticileri üretim tesislerine hava ayrıştırma üniteleri kurarak ihtiyaç duydukları endüstriyel gazların üretimini gerçekleştirmektedir. Üretilen endüstriyel gazların demir çelik üretimi için duyulan ihtiyacı aşan kısmı ise piyasaya sunularak satışa konu edilmektedir. Bu noktada endüstriyel gaz üretimi gerçekleştiren teşebbüslerin oksijen, azot ve argon gazlarının üretim miktarlarına göre 2018-2023 yılları arasında pazar paylarının ne şekilde seyrettiğini gösteren tablolara (Tablolar, demir çelik üretici firmaların gaz üretimlerinin büyük bir kısmını demir çelik üretimlerinde kullanmaları nedeniyle satış miktarları esas alınarak hazırlanmıştır.) ve bu kapsamda yapılan açıklamalara aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-2: Oksijen üretim miktarına göre teşebbüslerin pazar payları (kg/yıl %)

	HABAŞ	LİNDE	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	AIR LIQUIDE	OKNAL ⁷	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen verilere göre raportörlerce hazırlanmıştır.

- (26) Oksijen üretiminde yıllar itibarıyla HABAŞ ve AIR LIQUIDE'in toplam %(.....)'in üzerinde paya sahip olduğu, pazarın geri kalanında ise LİNDE ve OKNAL'ın %(.....)-%(.....) arasında paya sahip olduğu görülmektedir. KARDEMİR 2018 yılında %(.....) olan payını 2023 yılı itibarıyla yaklaşık %(.....)'a çıkarmıştır. İSDEMİR ve ERDEMİR'in toplam pazar payları ise %(.....) ile %(.....) arasında değişmektedir.

Tablo-3: Azot üretim miktarına göre teşebbüslerin pazar payları (kg/yıl %)

	HABAŞ	LİNDE	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	AIR LIQUIDE	OKNAL ⁸	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen verilere göre raportörlerce hazırlanmıştır.

- (27) Azot üretimine göre pazar paylarına bakıldığında, AIR LIQUIDE'in 2018 yılında %(.....) olan pazar payı yıllar içinde gerilerken HABAŞ'ın pazar payının %(.....)'ten %(.....)'ün üzerine çıktığı görülmektedir. Bu iki teşebbüsün toplam azot üretimleri pazarın yaklaşık %(.....)'ini oluşturmaktadır. Pazarın üçüncü büyük üreticisi LİNDE'nin payı ise yaklaşık

⁷ Teşebbüsün deprem bölgesinde olması nedeniyle 2023 yılı verilere ulaşılamamıştır.

⁸ Teşebbüsün deprem bölgesinde olması nedeniyle 2023 yılı verilere ulaşılamamıştır.

%(.....) ila %(.....) arasında değişirken demir elik üreticisi teşebbüslerin toplam payları 2023 yılında %(.....)'e ulaşmıştır.

Tablo-4: Argon üretim miktarına göre teşebbüslerin pazar payları (kg/yıl %)

	HABAŞ	LİNDE	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	AIR LIQUIDE	OKNAL ⁹	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen verilere göre raportörlerce hazırlanmıştır.

- (28) Teşebbüslerin argon üretimleri incelendiğinde HABAŞ'ın pazar payı yıllar içinde %(.....)'dan %(.....)'ye gerilerken, demir elik üreticisi firmaların payının arttığı görülmektedir. 2023 yılı itibarıyla en büyük argon üreticisi KARDEMİR iken, HABAŞ ikinci sırada gelmektedir. Bu teşebbüsleri sırasıyla ERDEMİR ve İSDEMİR izlemektedir.
- (29) Öneraştırma tarafı teşebbüslerin hem üretici hem de satıcı/dağıtıcı konumunda oldukları, sektördeki teşebbüslerin bir bölümünün doğrudan dağıtım yaptığı, bununla birlikte bayilik ağı olan teşebbüslerin de bulunduğu, sonuç olarak tekdüze bir dağıtım sistemi yerine sektör genelinde farklılaşmış dağıtım kanallarının mevcut olduğu görülmektedir. Endüstriyel gaz sektörünün nihai kullanıcı tarafında ise (.....), (.....), (.....) vs. gibi ülkemizde faaliyet gösteren büyük sanayi kuruluşları yer almaktadır. Nitekim, endüstriyel gazların asıl ve büyük miktarda kullanım alanını sanayi oluşturmaktadır. Endüstriyel gaz üreticilerinin müşterileri sanayi kuruluşları ile sınırlı değildir. Gazları üretmeyip yalnızca dolum ve dağıtımını yapmak amacıyla sektörde yer alan firmaların da üretici teşebbüslerden gaz talep ettikleri görülmektedir. Aynı zamanda herhangi bir endüstriyel gaza ihtiyaç duyulması halinde gaz üreticisi teşebbüslerin birbirleri arasında alım veya satım yapılmaktadır. Bu konuda özellikle demir elik firmalarından yapılan alımlar ön plana çıkmaktadır. Özellikle argon gazında (.....) tarafından KARDEMİR, ERDEMİR ve İSDEMİR gibi demir elik oyuncularından alım yapılmaktadır. Bununla birlikte gerek yerinde incelemelerde elde edilen belgeler gerekse teşebbüslerin cevabi yazılarında ithalat kanalının açık olduğu, ürünün fiyatlarında artış olduğu zamanlarda ithalatında arttığı ifade edilmektedir.
- (30) Endüstriyel gazlar, stok ve nakliyeye ilişkin zorluklar, söz konusu gazların en ufak ısı artışında havaya karışması ve özellikle tüpler içinde tedarik edildikleri zaman tüpün, içinde depoladığı ürüne nazaran çok daha pahalı olması nedeniyle sadece yakın ülkelere ve çok sınırlı miktarlarda ihraç edilmektedir. Ülkemizde gaz üretim faaliyeti sonucunda elde edilen oksijen ve azot miktarının fazla olması ve ünitenin depolama kapasitesinin dolması halinde üretim sürecinin durdurulması gerekmektedir. Bunun sonucunda argon gazı üretimi düşük seviyelerde gerçekleşmektedir. Bu sebeple ülkemizde argon gazı üretim miktarı yetersiz kalmakta ve endüstriyel gaz üreticisi şirketler tarafından sıklıkla ithal edilmektedir.
- (31) Endüstriyel gazların üretimi ve dağıtımını açısından özel bir lisans alma zorunluluğu bulunmamasıyla birlikte ÇED raporu ve güvenlik ve kalite için birtakım raporları almak gerekmektedir. Endüstriyel gazların daha çok ara ürün niteliğinde olması sebebiyle marka bağımlılığı da bulunmamaktadır. Birçok üretici, bayi veya spotçudan hizmet alınabilen endüstriyel gaz pazarı bu yönleriyle pazara girişte engel teşkil edebilecek hususların bulunmayan oldukça rekabetçi bir görünüm sergilemektedir.

⁹ Teşebbüsün deprem bölgesinde olması nedeniyle 2023 yılı verilere ulaşılabilmiştir.

- (32) Endüstriyel gazlar genellikle ara ürün niteliğinde olmaları sebebiyle perakende satış noktalarında satılmamaktadır. Endüstriyel gazların en önemli hammaddesi hava olmasına rağmen, üretim için en büyük girdileri elektrik, insan kaynakları ve dağıtım maliyetleri nedeniyle akaryakıt oluşturmaktadır.
- (33) Endüstriyel gazların tedarikinde ülkemizde esas olarak iki yöntem benimsenmektedir. Bu yöntemlerden tüplü tedarik yönteminde gazlar silindir tüpler içinde ve genellikle gaz halde; dökme tedarik yönteminde ise gazlar, tankerler vasıtasıyla ve sıvı olarak tedarik edilmektedir.
- (34) Dökme endüstriyel gaz satışları, gaz ihtiyacı fazla olan ve süreklilik arz eden müşterilere sıvı halde yapılan gaz satışlarını kapsamaktadır. Bu yöntemde müşterinin faaliyet gösterdiği yere kurulan ve mülkiyeti genellikle endüstriyel gaz üreticisine ait olan gaz stok tanklarına, tankerler yoluyla gaz tedarik edilmektedir. Gazın sıvı halde depolanmasının ve naklinin daha pratik bir yol olması ve gazın sıvı halde ancak çok düşük sıcaklık değerlerinde bulunmasından dolayı, gazın nakledilmesi ve sonrasında depolanması sürecinde ısı yalıtımı çok iyi yapılmış ve düşük sıcaklık değerlerine dayanıklı kriyojenik tank¹⁰ ve tankerler kullanılmaktadır.
- (35) Tüplü endüstriyel gaz satışı ise gazın basınçlı tüpler aracılığıyla gaz formunda tedarik edilmesidir. Tüplü gaz satışı, tüketicinin gaz talebi az olduğunda (aylık 1-1000 m³ civarında) tercih edilmektedir. Tüplü gaz satışı, tüplerin tedarikçinin üretim tesisinde doldurulması suretiyle doğrudan üretim tesisinden gerçekleştirilebileceği gibi, gazların sıvı halde tankerlerle taşındığı tüp dolun tesislerinden de gerçekleştirilebilmektedir.

1.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (36) Saf olarak elde edilen ve endüstriyel amaçlarla kullanılan gazların tamamı sınıai gazlar olarak adlandırılmaktadır. Sanayi ve tıp alanında kullanılan sınıai gazların birçok çeşidi bulunmaktadır. Endüstriyel amaçlarla kullanılmakta olan gazlardan bazıları, aynı zamanda, tıbbi uygulamalarda da kullanılmakta olup, söz konusu gazlar tıbbi (medikal) gazlar olarak adlandırılmaktadır. Her ne kadar tıbbi gazlar ile endüstriyel gazlar arasında, söz konusu gazların aynı üretim süreci sonunda elde edilmeleri sebebiyle, arz bakımından yüksek oranda bir ikame olanağı söz konusu ise de, tıbbi gazların safiyet oranları, dolun ve kontrol süreçleri endüstriyel gazlardan farklılık arz etmekte ve dolayısıyla sınıai gazlarla tıbbi gazlar arasında talep ikamesi bulunmamakta yani bu gazların birbirlerinin yerine kullanılması mümkün olmamaktadır.
- (37) Bu kapsamda, 11.11.2010 tarih, 10-72/1503-572 sayılı ve 07.03.2019 tarih, 19-11/125-53 sayılı Kurul kararlarında da değerlendirildiği üzere medikal gazların diğer sanayi ve özel gazlarla arasında ikame edilebilirliğinin bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Avrupa Komisyonunun Linde/AGA4 ve Air Liquide/BOC5 kararlarında da endüstriyel, tıbbi ve özel gazların her birinin farklı kimyasal ve fiziksel özelliklere sahip olduğu, birbirlerinin yerine kullanılmadığı ve dolayısıyla her bir gazın ayrı bir ilgili ürün pazarı teşkil ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
- (38) Dosya konusu şikâyet kapsamında KARDEMİR ve OYAK'ın oksijen, azot ve argon fiyatlarını arttırdıkları iddia edilmektedir. Bu teşebbüsler temel olarak demir çelik üreticisi olmakla birlikte demir çelik üretiminde kullandıkları oksijen, azot ve argon gazlarının arta kalan kısımlarının satışını gerçekleştirmektedir.
- (39) Endüstriyel gazlar gruplaması içinde yer alan oksijen, azot ve argon gazları birbirlerinden farklı kimyasal ve fiziksel özelliklere sahip olup, kullanım alanları itibarıyla

¹⁰ Kriyojenik tank, çok düşük sıcaklıklardaki maddeleri depolamak için kullanılan tanklardır.

de birbirleriyle ikame olanakları bulunmamaktadır. Bu kapsamda ilgili ürün pazarı, ayrı ayrı “oksijen üretimi”, “azot üretimi” ve “argon üretimi” olarak tanımlanmıştır.

I.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (40) Dosya kapsamındaki ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşma, üretim, dağıtım, satış ve pazarlama şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği ve daha önce alınan Kurul kararları¹¹ göz önüne alınarak, ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

I.3. Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

I.3.1. HABAŞ'ta Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Tespit 1:

- (41) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve (.....) çalışanı olduğu anlaşılan (.....) tarafından 18.10.2022-24.10.2022 tarihleri arasında kapsayan ve HABAŞ çalışanı (.....) ve (.....)'e gönderilen “Habaş Sıvı Oksijen” konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba,
Yeni dönem tablosu ekli şekilde geldi.
PTF Hangi dönemler için?”

(.....TİCARİ SIR.....)

”

(.....):

“(.....) Merhaba,
PDF Ekim 2022 dönemine aittir. Detay bilgiler ekteki tabloda bilgimize sunulmuştur.”

¹¹ Kurulun 31.12.2003 tarihli, 03-85/1029-412 sayılı; 19.09.2006 tarihli, 06-66/887-256 sayılı; 20.12.2006 tarihli, 06-92/1173-351 sayılı ve 29.08.2013 tarihli, 13-49/710-297 sayılı kararları.

(.....):

“Merhaba,
Aşağıdaki gibi düzenlenmesini rica ederiz.”

Dönem	Versiyon	Serbest Tüketiciler İçin Birim Fiyat (TL/MWh)	GTŞ-K1 Birim Fiyat (TL/MWh)	PTF Ortalama (TL/MWh)
09-2022	09-2022	0,000	-1.037,245	3.883,949

(.....):

“(.....) Merhaba,

(.....)

şeklinde oluşuyor.

“(.....) (PİYASA GELİŞİM RAPORLAR-DÖNEMLİK FİYAT ORTALAMALARI - PTF AĞIRLIKLIL ORTALAMA)”

Tespit 2:

- (42) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve 13.01.2023-07.02.2023 tarihleri arasında geçen, HABAŞ çalışanı (.....) tarafından ve (.....) çalışanı oldukları anlaşılan (.....) ve (.....)'a gönderilen, bilgi kısmında (.....)'ın bulunduğu “HABAŞ – YENİ DÖNEM GAZ VE HİZMET FİYATLARI HAKKINDA ” konulu e-posta silsilesinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

(.....), merhaba

Şirketimize göstermiş olduğunuz ilgiye ve bugüne kadar süre gelen işbirliğimize teşekkür ederiz.

En son fiyat değişikliği yaptığımız dönemden bugüne gaz üretim maliyetimizi etkileyen ana giderimiz olan elektrik fiyatına gelen (.....) oranındaki artıştan dolayı yeni dönem gaz ve hizmet fiyatlarının güncellenmesi zaruri hale gelmiştir.

E1=Önceki dönem Elektrik Fiyatı	(.....)	2022 TEMMUZ	Elektrik Değişimi
E2=Yeni dönem Elektrik Fiyatı	(.....)	2023 OCAK	(.....)
(Son Kaynak Tedarik Tarifesi)			

23-55/1091-385

Sayın Firmanıza bu kapsamda 15/01/2023 tarihinden itibaren fiyat artışı uygulamak durumunda kaldığımızı bildirir,
değerlendirmelerinize sunar, kıymetli işbirliğiniz için tekrar teşekkürlerimizi sunarız.

SIVI AZOT	(.....)	(.....)	TL/KG
YÜKSEK SAFLIKTA ARGON	(.....)	(.....)	TL/M3
YÜKSEK SAFLIKTA AZOT	(.....)	(.....)	TL/M3
SAF OKSİJEN	(.....)	(.....)	TL/M3
SAF AZOT	(.....)	(.....)	TL/M3
KÜÇÜK BOY OKSİJEN TÜPÜ (1,59)	(.....)	(.....)	TL/TÜP
ASETİLEN	(.....)	(.....)	TL/KG
ARCO 18	(.....)	(.....)	TL/M3
HB 205 KARIŞIM KAYNAK GAZI	(.....)	(.....)	TL/M3
NAKLİYE BEDELİ (İZMİT)	(.....)	(.....)	TL/SEFER
NAKLİYE BEDELİ (SAKARYA)	(.....)	(.....)	TL/SEFER
MANİFOLD KİRA BEDELİ	(.....)	(.....)	TL/GÜN/ADET
TÜP KİRA BEDELİ	(.....)	(.....)	TL/GÜN/ADET
TANK KİRA BEDELİ AY 20000 L.	(.....)	(.....)	TL/AY/ADET
TANK KİRA BEDELİ AY 5000 L.	(.....)	(.....)	TL/AY/ADET

(.....):

“(.....) Merhaba,

Öncelikle iyi haftalar dilerim.

Yıllara göre fiyat gelişimlerini aşağıdaki şekilde görüyorum, hatalı bilgi vermemek adına siz de kontrol eder misiniz?

Bir de soru işaretli kısımlar için de bilgilendirme yapabilir misiniz?”

Tesis	Stok Kodu	Stok Adı	Habaş 2021	Habaş 2022 / 1	%	Habaş 2022 / 2	%	Habaş 2023	Artış
KB	111111111113	HABAŞ NAKLİYE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	130106000012	YÜKSEK SAFLIKTA ARGON GAZI %99.9	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	130301000010	SIVI AZOT %99.9	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	130301000011	Yüksek saf azot Manifold (99.999)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	130600000100	KÜÇÜK BOY OKSİJEN TÜPÜ %99,5	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

KB	13060000200	BÜYÜK BOY OKSİJEN TÜPÜ %99,5	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	180000010003	SÇ TANK KİRA BEDELİ(HABAŞ)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	180000010004	KY TANK KİRA BEDELİ(HABAŞ)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB	203121104059	SAF OKSİJEN MANİFOLD %99,5	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAL	440010001953	HABAŞKAL NAKLİYE (KALİBRE ALÜMİNYUM)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAL	440010001956	HABAŞ ASETİLEN GAZI	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAL	440010001957	GAZ ALTI HABAŞ KARIŞIM GAZI	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAL	611205010018	ARGOMİX %18	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....):

“(.....), merhaba

Söğütlü Tesisiniz yapılan nakliye ve asetilen satışı 2022 ikinci yarısında başladığı için öncesine ait fiyat bilgisi bulunmamaktadır.

GAZ ALTI HABAŞ KARIŞIM GAZI 2021 : (.....).-TL/m³”

(.....):

“(.....)Bey,

Peki geri kalan kısımlar için bir sorun yok değil mi?”

(.....):

“Evet sorun yok (.....) Hanım

(.....) Hanım, merhaba

Fiyatları artık uygulamaya geçmek istiyoruz. İncelemeniz tamamlandı mı acaba”

(.....):

“(.....) merhaba,

Öncelikle gecikme için kusura bakmayın, geçtiğimiz iki hafta izindeydim.

Ancak bu arada görüşmelerimizi de yaptık. Enerji maliyetlerinde ciddi anlamda geri çekilme var, bu geri çekilmenin de devam edeceği öngörülüyor.

Zaten geçen yıl fazlasıyla artışı verdik, verebileceğimiz maksimum rakam, 6.ay enflasyonu yani %(.....) olarak sonuçlandı görüşmelerimiz.”

(.....):

“(.....), merhaba

Şirketimiz maliyetlerinde enflasyonun önemi olsa da ana giderimiz elektrik enerjisidir.

Tabi olduğumuz son kaynak tedarik tarifesindeki değişimler aşağıda gösterilmektedir.

Önceki mailde belirttiğim gibi 2022 Temmuz – 2023 Ocak arasındaki değişim %(.....)

Enerji fiyatının son aydaki düşüşünü baz alırsak iki tarih arasındaki değişim %(...) olmaktadır.

Bu minvalde son fiyatlarımızı aşağıda değerlendirmelerinize sunar, iyi çalışmalar dileriz.”

SIVI AZOT	(.....)	(.....)	TL/KG
YÜKSEK SAFLIKTA ARGON	(.....)	(.....)	TL/M3
YÜKSEK SAFLIKTA AZOT	(.....)	(.....)	TL/M3
SAF OKSİJEN	(.....)	(.....)	TL/M3
SAF AZOT	(.....)	(.....)	TL/M3
KÜÇÜK BOY OKSİJEN TÜPÜ (1,59)	(.....)	(.....)	TL/TÜP
ASETİLEN	(.....)	(.....)	TL/KG
ARCO 18	(.....)	(.....)	TL/M3
HB 205 KARIŞIM KAYNAK GAZI	(.....)	(.....)	TL/M3
NAKLİYE BEDELİ (İZMİT)	(.....)	(.....)	TL/SEFER
NAKLİYE BEDELİ (SAKARYA)	(.....)	(.....)	TL/SEFER
MANİFOLD KİRA BEDELİ	(.....)	(.....)	TL/GÜN/ADET
TÜP KİRA BEDELİ	(.....)	(.....)	TL/GÜN/ADET
TANK KİRA BEDELİ AY 20000 L.	(.....)	(.....)	TL/AY/ADET
TANK KİRA BEDELİ AY 5000 L.	(.....)	(.....)	TL/AY/ADET

Tespit 3:

- (43) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve HABAŞ çalışanı (...) tarafından 26.01.2023 tarihinde (...) gönderilen, bilgi kısmında (...) bulunduğu "(...) HK." konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....),

(.....)'nin daha önce kombi vana sebebiyle bizden çevirmiş olduğu müşterisi (...)’ya vermiş olduğu yeni dönem teklifi ektedir. (...). Yeni dönem için ekteki fiyatları vermiş. Bizimle pazarlığı ekteki zamsız fiyatlar üzerinden yaptılar ve anlaştıktan sonra yeni teklifini bizimle paylaştılar. Müşteri ile aşağıdaki fiyatlardan anlaşlık.

Arco 8 : (...)
GOX : (...)
Tüp Kirası : (...)
MTP Kirası : (...)
Nakliye : (...)"

Tespit 4:

- (44) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve HABAŞ çalışanı oldukları anlaşılan (...) ile (...) arasında geçen ve bilgi kısmında (...) bulunduğu 02.08.2023-05.10.2023 tarihleri arasında geçen "İnde LOX-LIN fiyatı hak." konulu e-posta silsilesinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhaba,

(.....) Ağustos fiyatlarında değişiklik mevcut mu?

Saygılarımla...?"

(.....):

“(.....) merhaba,
Fiyatlar değişecek, biz size yeni fiyatları bildireceğiz.”

(.....):
“(.....) günaydın,
Ağustos ayı fiyatları aşağıdaki gibidir.

YENİ DÖNEM SIVI OKSİJEN/AZOT SATIŞ FİYATI (TL/ton) POLATLI	(.....)
YENİ DÖNEM SIVI OKSİJEN/AZOT SATIŞ FİYATI (TL/ton) BİLECİK-İZMİT	(.....)

(.....):
“(.....) merhaba,
(.....) Eylül fiyatlarında değişiklik mevcut mu?”

Tespit 5:

- (45) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve (.....) alışanı olduğu anlaşılan (.....) tarafından 21.09.2023-30.09.2023 tarihlerini kapsayan ve (.....) gönderilen ve bilgi kısmında (.....) ile (.....) bulunduğu “(.....)” konulu e-posta silsilesinde Şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“(.....) merhaba,
(.....) Lazer Kesim hizmeti veren (.....) firmasına (.....) firması tarafından teklif verilmiştir. Firmanın (.....) kurulu bulunan işletmesinde mevcut (.....) adet Lazer ve (.....) adet boru profil ((.....)) bulunmaktadır. Firma ayrıca (.....) başlayan ilave yatırımı ile (.....) adet Lazer makinası ((.....)) daha parkuruna katacaktır. (ilk makinenin (.....) sonra gelmesi planlanmaktadır.)
(...)
Firma sahibi (.....) ile yapılan görüşmede (.....) firmasından gelen ilk teklif sonrasında revize fiyat teklifinde bulduklarını, (.....) firma tarafından olumsuz karşılanmadığını ve geri dönüş yapacaklarını belirtmiştir. Aşağıda (.....) firmasının vermiş olduğu teklif, firmanın talep etmiş olduğu revize fiyat, firmaya uygulamakta olduğumuz mevcut fiyat ve firmanın tarafımızdan beklediği max. fiyat beklentisi yer almaktadır.”

	(.....) firmasının teklifi	Firmanın (.....) talep etmiş olduğu revize fiyat	Habaş mevcut fiyat	Firmanın Habaőtan max. fiyat beklentisi
Sıvı Azot	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Sıvı Oksijen	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Saf Azot	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Saf Oksijen	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....) firmasından böyle bir teklif gelince değerlendirmek durumunda olduklarını, gelinen noktada fiyat beklentilerinin karşılanmaması durumunda firma değişikliği yapmayı planladıklarını belirtmiştir. ((.....) firmasından gelen teklif ısrarlar sonucunda görüldü, fakat kopya alınamamıştır)
Konuyu bilgi ve görüşlerinize sunar iyi çalışmalar dilerim.”

(.....)

Not : Bölgemizde Saf Azot ve Saf Oksijen için (.....)TL civarında ; Sıvı Azot ve Sıvı Oksijen içinde (.....)TL civarı ve altında fiyatlar ile karşılaşılmaktadır.”

(.....):

“(.....) merhaba,

Telefon konuşmamızda bahsetmiş olduğum üzere dün firma sahibi (.....) ile toplantı yapılarak fiyatlar konusunda ara bir noktaya gelinmek için uğraşmıştır.

(.....) elinde Saf Azot ve Saf Oksijen için (.....) TL'ye yakın; Sıvı Azot ve Sıvı Oksijen için (.....) TL civarı ve altında fiyatlar olduğunu belirtmiş olup, ilgimiz ve ilişkilerimize istinaden ilk toplantıda talep etmiş olduğu Likitler için (.....) TL/kg, Gazlar için (.....) TL/m3 fiyatın kabul edilmesi durumunda aradaki farkı gözardı edeceğini aksi halde (.....) ile masaya oturacağını belirtmiştir.

Firma ayrıca iade fatura kesilmesi talebimizi kabul etmemektedir.”

(.....):

“(.....)/ (.....) ile yapılan görüşmeler sonucunda firmanın KDV hariç fiyatları aşağıdaki şekilde revize edilmiştir.

Sıvı Azot : (.....)TL/Kg

Sıvı Oksijen : (.....)TL/Kg

Saf Azot : (.....) TL/m3

Saf Oksijen : (.....) TL/m3”

Tespit 6:

- (46) HABAŞ'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen ve HABAŞ Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı (.....) tarafından 06.10.2023 tarihinde (.....) gönderilen “CO2” konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

Piyasa bilgilerimiz kapsamında CO2 üretimi yapan firmaların durumu aşağıda tablo olarak verilmiştir.”

CO2 ÜRETİMİ YAPAN FİRMALAR¹²

06.10.2023

FİRMA	YER	Kapasite (ton/gün)	Açılış tarihi	Fiili üretim (ton/gün)	Fiili satış (TON/AY)	%
HABAŞ	ALİAĞA	(.....) ton/gün	2000	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
HABAŞ	DENİZLİ	(.....) ton/gün	2020	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....) ton/gün	(.....)	(.....)

AYLIK FİİLİ TOPLAM

(.....)

ton/ay”

I.3.2. KARDEMİR'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

¹² Tabloda (.....) ifadeleri bulunmaktadır.

Tespit 7:

- (47) KARDEMİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen KARDEMİR Kütük ve İnşaat Çeliği Satış Uzmanı (.....) tarafından 07.12.2020 tarihinde Satış Müdürü (.....) gönderilen “OKS-AZOT-ARGON PİYASA ARAŞTIRMASI HK.” konulu e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadelere yer verilmektedir:

(.....):

“(.....),

Oksijen-Azot-Argon yaklaşık piyasa fiyatları aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

Fiyatlar KDV ve Nakliye hariçtir.”

FİRMA	OKS.	AZOT	ARGON
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Tespit 8:

- (48) KARDEMİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen Satış ve Pazarlama Direktörü (.....) tarafından 10.06.2021 tarihinde eski Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı (.....)’a gönderilen “10.06.2021 PERŞEMBE YAN ÜRÜNLER SPOT PİYASA FİYATLARI” konulu e-posta ve ekinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba.

Yan ürünler spor piyasa fiyatları ekte sunulmaktadır.

*Fiyatlar piyasadan alınmıştır.”

EKİ: Yan Ürün Fiyatları.xlsx¹³

14 Ocak 2021 Perşembe				
ÜRÜN	PİYASA FİYAT (USD)	(.....)	(.....)	(.....)
OKSİJEN	150	(.....)	(.....)	(.....)
AZOT	100	(.....)	(.....)	(.....)
ARGON	525	(.....)	(.....)	(.....)
AMONYUM SÜLFAT (DÖKME)	180			
KATRAN (GEMİ ÜSTÜ)	325			

¹³ Söz konusu ekte yer alan excel belgesinde farklı tarihlerdeki verileri içeren 31 farklı çalışma sayfasından 23.12.2020, 14.01.2021 ve 10.06.2021 başlıklı excel çalışma sayfasındaki tablolara söz konusu bulgu kapsamında yer verilmiştir.

HAM BENZOL	550		
*DOLAR KURU	7,39		

“(.....) merhaba. Bu sabah, argonda (.....) USD den (.....)USD'ye, (.....) USD'den (.....) USD'ye düşürmüş fiyatlarını. Bunun sebebi de (.....) özel bir indirim istemiş onu kıramadıklarından şeffaflık sebebi ile tüm müşterilerine fiyat düşmüşler. Oksijen ve azot fiyatları değişmemiş. Yakın vadede de indirim beklenmiyor fiyatlarda. Argonun düzeltildiği güncel pazar fiyatları aşağıda yer alıyor.”

23 Aralık 2020 Çarşamba					
ÜRÜN	TALEP	PİYASA FİYAT (USD)	(.....)	(.....)	(.....)
OKSİJEN	↑	125	(.....)	(.....)	(.....)
AZOT	↓	80	(.....)	(.....)	(.....)
ARGON	↑	500	(.....)	(.....)	(.....)
AMONYUM SÜLFAT (DÖKME)	↑	150			
KATRAN (GEMİ ÜSTÜ)	↑	300			
* DOLAR KURU		7,64			

etibakır

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

“(.....) merhaba.Piyasa kaynaklarından aldığımız bilgilere göre, önümüzdeki hafta; (.....)Teslim,

Oksijen fiyatında (.....) USD'den (.....) USD'ye,

Azot fiyatı (.....) USD aynı

Argon fiyatında (.....) USD'den (.....) USD'ye,

Yükseltilmesi ve piyasanın yükseltilecek fiyatlar ile test edilmesi düşünülüyor. İç piyasadaki yüksek oksijen ve argon talebi bu durumu tetikleyen ana faktör.Ayrıca, amonyum sülfat (dökme) fiyatının (.....) USD'den (.....) USD'ye yükselmesi söz konusu. Buradaki ana etken (.....) USD (.....)'den yüklü ihracat bağlantıları yapması ve iç piyasa fiyatını yükseltme planı.

Son olarak katran fiyatının da (.....)USD'den (.....)USD'ye test edilmesi gündemde.”

10.06.2021 PERŞEMBE YAN ÜRÜNLER SPOT PİYASA FİYATLARI**								
ÜRÜN**	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	KARDEMİR (TL)	(.....)	KARDEMİR (USD)*	(.....)
OKSİJEN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AZOT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ARGON	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AMONYUM SÜLFAT (DÖKME)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KATRAN (GEMİ ÜSTÜ)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HAM BENZOL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
*DOLAR KURU	8,48							

“*** Fiyatlar piyasadan alınmıştır.”

Tespit 9:

- (49) KARDEMİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen (.....) yetkilisi (.....) tarafından 22.06.2022-23.06.2022 tarihlerini kapsayan ve KARDEMİR Kütük ve İnşaat Çeliği Satış Uzmanı (.....)'ya gönderilen, bilgi kısmında Satış Müdürü (.....), KARDEMİR A.Ş SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ (adres listesi), (.....) (adres listesi), (.....), (.....), (.....), (.....)'nin yer

aldığı “26.Hafta (27 Haziran- 03 Temmuz 2022) Sıvı Argon,Sıvı Oksijen taleplerimizi bilgilerinize sunarız.” konulu e-posta yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

İyi günler.26.Hafta (27 Haziran- 03 Temmuz 2022) Sıvı Argon,Sıvı Oksijen taleplerimizi bilgilerinize sunarız.Sağlıklı günlerde işlerinizde başarılar dileriz.”

Sıvı Argon:.....(.....)Ton
Sıvı Oksijen:.....(.....)Ton

(.....):

“Merhaba,

Oks. (.....) ton Verilebilecektir.

Detaylı ve netleşmiş sevkiyat programınızı paylaşmanızı önemle rica ederiz.

Onaylarınızı bekler iyi çalışmalar dileriz.”

(.....):

“(.....),

Merhaba. Teşekkür ederiz. Önümüzdeki hafta'ya sıvı argon bulduğumuz için maalesef sıvı oksijeni alamayacağımızı bilgilerinize sunarız.Esenlikle birlikte başarılarınızın devamını dileriz.”

Tespit 10:

- (50) KARDEMİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Kütük ve İnşaat Çeliği Satış Uzmanı (.....) tarafından 14.11.2022-15.11.2022 tarihlerini kapsayan ve kime gönderildiği tespit edilemeyen, (.....) Kimya Mühendisi (.....)'nin cevapladığı ve bilgi kısmında eski Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı (.....), Satış ve Pazarlama Direktörü (.....), Satış Müdürü (.....)'ın yer aldığı “Oksijen-Azot-Argon Ödeme ve Teslimatları Hk.” konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhabalar,

Haftalık tarafınıza verdiğimiz oksijen, azot, argon istihkak tonajlarına karşılık gelen toplam tutarı (oksijen-azot-argon) tek seferde ödemenizi önemle belirtir, maillerimizde de belirttiğimiz üzere oksijen siparişi vermeyenlere argon sevkiyatı yapılmayacağı konusunu tekrar bildirir iyi çalışmalar dileriz.”

(.....):

“(.....),

Bu uygulamanın sebebini sorabilir miyim? Zaten argon fiyatı oldukça yüksek. Diğer gazlar deseniz hepsinin satışı döviz cinsinden ve Türk Lirası bazında bakıldığında çok yüksek rakamlara tekabül ediyor. Burada amaçlanan nedir? Zaten zar zor parayı denkleştirip ödeme yapmaya çalışıyoruz. Tek seferde bu kadar yüksek miktarda ödemeyi nasıl yapabiliriz? Bu uygulama sadece birkaç büyük alıcının işine yarar. Küçük ve orta ölçekli firmalara ürün vermemenin başka bir yöntemi bu. Rekabeti engelleyen bir durum. Şu anda azot aracımız Karabük'te ve dün duyurulan bir karar neticesinde aracımız sizden ürün alamıyor.

Konu hakkında bizleri aydınlatır ve uygulamanın sebebini açıklarsanız memnun olurum.”

I.3.3. OYAK'ta Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Tespit 11:

- (51) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'nun e-postasından elde edilen ve (.....) tarafından ERDEMİR çalışanı (.....)'a gönderilen 24.05.2018 ve 25.05.2018 tarihli ve "RE: Gaz raporu." konulu iletilerde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Günaydın,

Ekte ve aşağıda verilmiştir.

Piyasalarda yaşanan aşırı dalgalanmalar, kur değişimleri, seçim öncesi durgunluk ve global belirsizlik nedenleri ile Türkiye gaz sektörü de doğal olarak durumdan oldukça fazla etkilenmiştir. Mevcut durumu özetleyen görüşlerimiz aşağıda verilmiştir.

- Girilen seçim süreci reel sektörü oldukça etkilemiştir. Özellikle sanayi kesimde oldukça yavaşlama olmuş ve bu durum gaz kullanım miktarını oldukça etkilemiştir. Bilindiği üzere Erdemir grubu olarak direk sanayi kesimine hizmet vermemekteyiz. Gaz firmalarının tedariki yapılmakta ve gaz firmaları ise tüp veya stok tankeri dolumu yaparak sanayiye hizmet vermektedir.
- Erdemir ve İsdemir fabrikalarımızdan satışı yapılan sıvı argon miktarı sadece 2 ayda % (.....)'den fazla azalma göstermiştir. Bu durum direk olarak sektörün daralması ile ilgilidir. Aşağıdaki tablodan daha ayrıntılı incelenebilir.

(.....TİCARİ SIR.....)

- Müşterilerimiz olan gaz firmaları kendi müşterileri ile genel olarak TL bazında yıllık anlaşma yaparak ticaretini yürütmektedirler. Ancak gaz tedarikini bizden dolar bazında aldıklarından son dönemlerdeki kur artışından dolayı bütçelerini ayarlayamamaktadırlar. Son dönemlerdeki kur artış grafiği aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Ocak'18 den bu yana kurda yaklaşık %(.....)lik bir artış meydana gelmiştir. Yılın başından beri kuru sabit kabul etse idik mevcut fiyata oran ile yaklaşık (.....) \$ lık bir indirim gerekecek ve (.....)\$ 'lara satış yapmamız gerekecekti.



- Firma bazında bakıldığı zaman da (.....) son iki ayda bizden alımlarını tamamen kesmiştir. (.....) alımlarını oldukça azaltmıştır. (.....) firması da alımlarını özellikle Erdemir fabrikasında oldukça azaltmıştır. (.....) firması da (.....)'in yeni tesisi devreye girdiğinden tamamen alımlarını durdurmuştur. Detayları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

(.....TİCARİ SIR.....)

- Fabrikalardaki üretim kısmına baktığımızda, üretimlerde herhangi bir değişiklik bulunmamaktadır. Erdemir fabrikamızda haftalık (.....) ton civarında üretim gerçekleştirmekte. Sıkıntı devreye girmesi ile birlikte 4. Hava ayrıştırma tesisini bakım duruşuna sokulmuştur. İsdemir ve İlgaz tarafında da haftalık toplam (.....) ton arası üretim gerçekleştirmekte.
- Bunun yanında Mayıs ayında yapılan atmosfer miktarı İsdemir tarafı için argonda yaklaşık (.....) ton ve azotta (.....) ton ve Erdemir tarafı için argonda (.....) tondur.
- Piyasadaki müşterilerimizle görüşmelerimizden edindiğimiz bilgi çerçevesinde; piyasanın genel olarak son aylarda ciddi daraldığı ve iş yapamaz hale geldikleri bildirilmekte. Ayrıca piyasanın belirsizliği yüzünden küçük sanayi kuruluşlarının mali yönden çok sıkıştığı ve iflas haberlerinin alındığı yönünde idi. Bunun da kendileri açısından hem bütçe sıkıntısı hem de iş daralması olarak etkilediğini belirtilmekte. Bizden talepleri kur artış trendine göre fiyatları revize etmemiz ve bundan sonra da sabit kur ile işlem yapmamız yönünde idi.
- Rakip firmaların satış miktarlarına bakıldığında, piyasaya deklere edilen satış fiyatlarının çok geçerli olmadığı ve kim hangi fiyat ile satış yapabilirse o fiyatta işlem olduğu yönünde bilgi aldık. Genel olarak piyasadaki ciddi ve yüklü satış yapan firmaların fiyat aralıkları (.....) bandına kadar düştüğü yönünde idi. Tabi bunun yanında tüm piyasa fiyatlarını bizim fiyatlara göre ayarlamakta. Aşağıdaki tabloda firmaların satış fiyatları verilmektedir. (.....) ve (.....) dışındaki firmaların stok ve talep durumuna göre çok daha aşağıdan satış yaptıkları bilgi alınmıştır.

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“Merhaba,

Aşağıdaki bilgilere ek olarak (.....) firması ((.....)) Marmara bölgesine kapı teslim argon fiyatını (.....)\$/t olarak kampanya şeklinde müşterilerine bildirimde bulunmaya başlamıştır. Navlunu düşersek FOB (.....) \$/t civarına gelmekte”

Tespit 12:

- (52) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'ın e-postasından elde edilen ve (.....), ERDEMİR çalışanı (.....) ile (.....) çalışanı (.....) ve (.....) arasında geçen 09.10.2020 ve 10.11.2020 tarihli , “RE: Fiyat Değişimi Hk.” konulu ileti ile “(.....) Satis Sozlesmesi- 2020.pdf” ekli iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Bey merhaba,

Döviz kurunun yükselmesi sebebi ile biz fiyat indirimi beklentisi içerisindeyken, piyasa ortalamasına bakıldığında zaten yüksek olan fiyatlarınızın artırılması bizleri oldukça zora sokmaktadır.

Bildiğiniz üzere 2020 yılı likit Argon alımlarımız için sizlerle sözleşme imzaladık. Ve sözleşmenin 4 maddesine göre tarafların mutabakatına göre fiyatlar (.....) er aylık dönemlerde güncellenecek veya döviz kurundaki ani dalgalanmalar sebebi ile ara revizyon yapılacaktır deniyor. Yani her iki durumda da tarafların mutabık kalmasına dayalı bir sözleşme imzaladığımızı düşünüyorduk ancak karşılıklı herhangi bir görüşme yapılmadan, mutabakata varılmadan fiyat artırımı yapılacaksa imzalanan sözleşmenin bir hükmünün olmadığı ortaya çıkıyor. Ayrıca fiyat artırımının bildirildiği gün uygulamaya başlanmasını doğru bulmuyoruz.

Yıl sonuna kadar mevcut fiyatın korunmasını, 2021 yılı için revize edilecek fiyatın karşılıklı görüşülmesini rica ederiz.

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

"(.....) Hanım merhaba,

Bildiğiniz gibi uzun süreden beri fiyatlarımızda revize yapmıyorduk.

Piyasaların geldiği son durum, talep miktarı ve fiyat genel seviyesindeki artışı da göz önüne alarak fiyat revizyonu yapma zorunluluğu doğmuştur.

Geçerli fiyatlarımız ile ilerlemek durumundayız. Anlayışınız için teşekkür ederiz."

(.....):

"Merhaba (.....) Bey,

Ürün sizindir fiyatını da değerlemek sizin takdirinizdedir. Ancak ben aramızda olan sözleşmeyi tam olarak neden imzaladığımızı açıkçası anlayamadım. Fiyat artışının ne şekilde olacağını sizler yazılı olarak belirlediniz bizde onayladık. Ancak siz sözleşme hiç yokmuş gibi ön bildirim olmadan, aynı gün efektif olmak üzere %(.....) USD bazında artış yapıyorsunuz. Bu şekilde bir fiyat artışının bizim nazarımızda izah edilebilir bir tarafı bulunmuyor ve piyasa koşullarına da uygunluğu bulunmuyor. Bizim sizinle olan sözleşmeye istinaden müşterilerimizle imzaladığımız zincir sözleşmeler mevcut. Size nazizane önerim bir daha anlamı olmayan sözleşmeler imzalayarak bizleri zor duruma sokmamanız olacaktır. Biz de sözleşmenin bir anlamı olmadığını bilseydik sene boyu sözleşmeye sadık kalmak namına her hafta (.....) USD fazla ödeyerek mal almazdık."

(.....):

"(.....) merhaba,

Müşteriler ile ayrı bir sözleşme mi yapıldı? Detaylı bilgi verebilir misin?"

(.....):

"Merhaba (.....) Bey,

2019 yılı sonunda 2020 yılı için aşağıdaki müşterilerle ekte örneği bulunan sözleşme çerçevesinde sözleşme hazırlanmıştı.

İlgili sözleşmeyi yapmamızın sebebi, genel olarak özellikle gaz ürünlerinde piyasa şartlarına göre değişen talep miktar değişimlerini minimize etmek ve üretim miktarlarına göre düzenli sevkiyat sağlamaktır.

Biliyorsunuz, stok kapasitelerimiz oldukça (.....) ve sevkiyat planı yapamadığımızda, oldukça zahmetle üretilen gazlar atmosfere atılmaktadır. Önceki yıllarda ciddi sıkıntılar yaşanmıştı.

Bunun yanında, sadece büyük müşterilerle değil, orta mertebedeki müşterileri de ((.....)) portföyümüze katarak müşteri çeşitliliği sağlamaktır.

Sözleşme için mutabık kaldığımız firmalar,

(.....)'dır. Bu firmalardan sadece (.....) ile tüm imzaları tamamladık.

(.....) sözleşmedeki hukuksal bazı pürüzler nedeni ile imzalamadı ve (.....) ise sözleşme maddelerinde mutabık kaldıklarını bildirmişler ancak imzalamamışlardır.

Diğer firmalar (.....) ise sözleşmeleri imzalamışlar ancak biz ilerde sıkıntı yaşarız endişesi ile makama imzalatmamıştık.

2020 yılı için çalıştığımız aşağıda anlaşma miktarları mevcut.

(.....TİCARİ SIR.....)

Tespit 13:

- (53) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'in e-postasından elde (.....), (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen ve 07.11.2020-09.11.2020 tarihleri arasını kapsayan ve "RE: FOPrices 06Nov" konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"FYJ,"

(.....):

"(.....) ürünlerin fiyatlarında revize olacak. (argon, okijen, vb)
Pazartesi gününe güncel fiyatları iletiyor olacağız."

"(.....), (.....) merhaba,

Bu hafta itibari ile uygulanacak fiyatlar aşağıdaki gibi:

Sıvı azot -> (.....)\$

Amonyum Sülfat İsdemir -> (.....)\$

Amonyum Sülfat Erdemir -> (.....)\$

Benzol -> (.....)\$

Sıvı Argon -> (.....)\$ (erdemir)

Sıvı Argon -> (.....)\$ (isdemir)

Sıvı Oksijen -> bunu (.....)\$ satacaksak satmayalım. Müşterilerin oksijeni hangi seviyeden sattığını öğrenip bugün döner misiniz? Bu ürünün fiyatı çok yükseldi."

(.....):

"Günaydın (.....) Bey,

Oksijen Fiyatları bölgeye göre değişmekle birlikte en düşüğü (.....)TL ((.....)\$) ve en yükseği (.....)TL ((.....)\$) olarak bilgi alınmıştır.

Üretim hacmi olarak bize yakın firmaların fiyatları (.....)\$ arasında değişmektedir. Detay isterseniz konuşuruz.

Oksijende satış fiyatımız (.....)\$/t. Yeni fiyatı sizden bekliyor olacağız.

Gazlar için talep miktarı, sipariş, sevkiyat ve varsa atmosfer miktarlarını da raporluyor olacağız.

Benzolde İsdemir'den Aralık 2. Yarı sevk edilmek üzere ihaleye çıkılması planlanmaktadır. Gelen talepleri iletiyor olacağız,

Aynı şekilde, Önümüzdeki haftalarda Erdemir ve İsdemir'de amonyum sülfat ihalesine çıkılması planlanmaktadır. Gelen teklifleri sizlere ileticeğiz."

Tespit 14:

- (54) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'in e-postasından elde edilen, (.....) Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı (.....)'dan ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'ya gönderilen 09.11.2020 tarihli ve "Sıvı Argon ve Sıvı Azot Fiyat Değişimi Hk." konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....),

Merhaba. Sözleşmemizde ;

(.....TİCARİ SIR.....)

dendiğinden hareketle Eylül 2020 ayında sizlerden bir bildirim gelmediğinden müşteri fiyatlamalarımız yıl sonuna kadar (.....) usd/ton fiyatlar göz önüne alınarak bildirilmiştir. Kaldı ki sizlerin gayet iyi bildiği üzere likit argonu USD alıp TL ile satmaktayız. USD kuru yılbaşından bu yana %(.....) artmıştır. Hal böyle iken fiyatınızın USD bazında %(.....) artış sebebini anlayamamış bulunmaktayız (Bu durumda yılbaşından bu yana %(.....) zam yapmış oluyorsunuz ?)

Hem mevcut sözleşmemiz hem de uzun yıllardır karşılıklı sürdürdüğümüz iyi ticari ilişkilere istinaden argon fiyatının yıl sonuna kadar aynı şekilde devam etmesini ve Aralık ayı sonunda da yeni dönem fiyatlarını görüşmek üzere bir araya gelmeyi önermekteyiz. Bilgilerinize sunar, olumlu geri dönüşlerinizi bekler, iyi çalışmalar dileriz.”

Tespit 15:

- (55) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'ın e-postasından elde edilen, (.....)'dan ERDEMİR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....)'ya gönderilen ve bilgi kısmında (.....)'ın yer aldığı 10.11.2020 tarihli ve “2020 yılı için müşterilerimizden yapılan argon anlaşmaları” konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Hanım merhaba,

2020 yılı için 2019 yılında hazırlanan ve sadece (.....) ile imzaları tamamlanan sözleşmeleri ekte gönderiyorum. Sözleşme miktarları aşağıdaki excel de mevcut.

ERDEMİR SIVI ARGON ÜRETİMİ-2020	MİKTAR (TON)	SATIŞ FİYATI (USD/TON)	SATIŞ HASILATI (USD)
ÜRETİM MİKTARI (TON)	(.....)		
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)
KALAN	0		

İSDEMİR SIVI ARGON ÜRETİMİ-2020	MİKTAR (TON)	SATIŞ FİYATI (USD/TON)	SATIŞ HASILATI (USD)
ÜRETİM MİKTARI (TON)	(.....)		
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)
KALAN	0		

(.....) sözleşmedeki hukuksal bazı pürüzler nedeni ile imzalamadı ve (.....) ise sözleşme maddelerinde mutabık kaldıklarını bildirmişler ancak imzalamamışlardır.

Diğer firmalar (.....) ise sözleşmeleri imzalamışlar ancak biz ilerde sıkıntı yaşarız endişesi ile makama imzalatmamıştık.

(.....) özelinde; "fiyatlar (.....)er aylık dönemlerde karşılıklı mutabık kalınarak belirlenecektir" maddesi mevcut.

(.....TİCARİ SIR.....)

Satır Etiketleri	Toplam Ağırlık	Ortalama Birim Fiyat	Sözleşme Sevkiyatı Taahhüdü	FARK
Oca	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Şub	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Nis	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
May	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Haz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tem	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ağu	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Eyl	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Eki	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kas	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ara	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Ancak bu firmalarla uzun yıllar çalışacağımızı göz önüne alarak zam oranlarını kademeli olarak ve karşılıklı teyitleşerek yapmamızda yarar olduğunu düşünmekteyiz. Önceki yıllarda yaşanan tecrübelerimize istinaden, sanayi üretimi yoğun ve sürekli olmadığı dönemlerde, aşırı fiyat artışları talebin zaman içinde diğer üreticilere kaymasına ve talebin güçlü olduğu dönemlerde ise ithalatın önünü açtığı görülmüştür."

Tespit 16:

- (56) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Pazar Planlama ve Fiyatlandırma Uzmanı (.....)'in e-postasından elde edilen, (.....)'dan (.....) ve (.....)'e gönderilen 22.12.2020 tarihli ve "Sıvı Gaz ve Demiroksit fiyat artışı hk" konulu ileti ile "Sıvı gazlar fiyat revizyonu 22.12.2020" ve "Kırmızı ve gri demiroksit fiyat revizyonu 22.12.2020" başlıklı eklerinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Bey merhaba

Aşağıda, sıvı satışları ve demiroksit satış fiyatlarında revizyon öngördük.

Görüşleriniz ve uygunluğunuz doğrultusunda ilerlenecektir."

Sıvı gazlar fiyat revizyonu 22.12.2020 başlıklı word belgesi:

(.....TİCARİ SIR.....)

Kırmızı ve gri demiroksit fiyat revizyonu 22.12.2020 başlıklı word belgesi:

(.....TİCARİ SIR.....)

Tespit 17:

- (57) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Satış Direktörü (.....)'nın e-postasından elde edilen, (.....) adresinden ERDEMİR çalışanlarına gönderilmiş olan sırasıyla 9.12.2021, 5.10.2022, 20.10.2022, 21.10.2022, 24.06.2022, 02.01.2023, 24.01.2023 tarihlerine ait iletilerde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili
Görüşülen Müşteri
(.....)
Görüşme Tarihi
Per 09Ara2021
Görüşme Notu*

(.....) firması önderliğinde (.....) yönetim kurulu ile görüşülmüştür. Toplantıya (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) beyler katılım sağlamışlardır. Toplantının ana konusu son zamanlarda gazlara gelen aşırı zam miktarı ve düzenli tedarik konularında görüşme yapılmıştır. Katılımcıların hepsi tüpleme yapan firmalardır ve genel olarak sanayiye kaynak gazı temin eden firmalardır diyebiliriz. (.....) 'in aktif (.....) üyesi bulunmakta ancak üye olmayan ancak beraber hareket ettikleri toplam (.....) olduklarını da bildirmişlerdir. Toplam Türkiye'de tüplü sektörün (.....) kendi çatısı altında faaliyet gösteren firmaların yaptığını dile getirmişlerdir. Katılımcılardan (.....), genel anlamda (.....) son dönemlerde yaptığı zamları, kendi müşterilerine TL bazlı ve sözleşmeli olarak yaptıkları anlaşmalara yansıtamadıklarını bildirmişlerdir. Son dönemlerde tüm tüpleme işi yapan firmaların zararına çalıştığını belirtmişlerdir. Bu şekilde daha fazla dayanamayacaklarını ve bir müddet sonra iflasın eşiğine geleceklerini bildirmişlerdir. Herhangi bir gaz üretim tesisi bulunmayan ve tüpleme işi yapan firmalar olarak, büyük gaz üreticilerinin kendilerini piyasada sıkıştırdığını ve müşterilerini kendilerinden almak için fırsat kolladığını ve hiç bir dayanağı olmayan bu zamların kendilerini oldukça zora soktuğunu dile getirdiler. Bizden beklentileri TL bazlı sözleşme ile satış yapmamız olduğunu dile getirmişlerdir. Fiyat artışını eskalasyona bağlayarak Yılda 1 veya 2 defa artış veya azalış yapılması taleplerini de iletmişlerdir. TL bazlı kesinlikle satış yapamayacağımızı bildirdik. (.....) ise, 2 önemli problem ile karşı karşıya kaldıklarını dile getirmişlerdir. Birincisi son zamanlarda yapılan aşırı fiyat artışı ve diğeri ise tedarik sıkıntısı. Bu konuda kendilerini desteklememizi aksi halde oldukça sıkıntıya gireceklerini belirtmişlerdir. Kendilerine (.....) çatısı altında faaliyet gösteren tüm firmaların Erdemir ve İsdemir fabrikalarımızdaki taleplerini tek bir elden toplayıp gelmeleri ve düzenli sevkiyat yapma koşulu ile ürün tedarikinde yardımcı olabileceğimizi belirttik. Aksi taktirde spot olarak gelen talepleri yönetebilmemiz oldukça zor olduğunu ve çok yüksek bir stoklama alanımızın olmadığını belirttik. Fiyat konusunu, gelen talep miktarı, düzenli sevk ve ürün cinsine göre ayrı ayrı değerlendirerek fiyatlandırma departmanımız ile paylaşacağımızı bildirdik. Detaylar netleşince tekrar buluşup nasıl ilerleyeceğimiz konusunda mutabık kaldık.

ErdemirKatılımcıları

*(.....)
Firma Yetkilileri
(.....)
Hazırlayan
(.....)
Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız.](#)"*

"Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili

Görüşülen Müşteri

(.....)

Görüşme Tarihi

Sal 04Eki2022

Görüşme Notu

Firmadan alınan bilgiye göre, piyasanın en yüksek Argon fiyatının bizde olduğunu ancak piyasada kısıtlı miktarda üretim olmasından kaynaklı, bizden de alım yaptıklarını dile getirdiler. (.....) firmasında şu an da Argon \$(.....)/ton, Oksijen (.....)\$/ton ve Azot fiyatlarının ise \$(.....)/ton olduğunu bildirdiler. (.....)'ndan da oksijen temin eden firma (.....) TL/ton dan alım yaptıklarını söylediler. (.....) firmasının vermiş olduğu oksijen gazının saflığının iyi olduğunu ama ürün az olmasından kaynaklı ürün bulamadıklarını bildirdiler.

Erdemir Katılımcıları

(.....)

Firma Yetkilileri

(.....)

Hazırlayan

(.....)

Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız](#)”

“Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili

Görüşülen Müşteri

(.....)

Görüşme Tarihi

Per 20Eki2022

Görüşme Notu

Erdemir ve İsdemir fabrikalarımızdan Argon, oksijen ve zaman zaman azot talebi olan firma ile toplantı yapılmıştır. Argon gazında yaptığımız son fiyat zammı ile (.....) firması da Argon fiyatlarını \$(.....)/ton seviyesine çıkarmıştır. Haftalık gaz sevkleri için sevk programı oluşturuldu. (.....)'ndan da oksijen temin eden firma (.....) TL/ton dan alım yaptıklarını söylediler. (.....) firmasının vermiş olduğu oksijen gazının saflığının iyi olduğunu ama ürün az olmasından kaynaklı ürün bulamadıklarını bildirdiler.

Erdemir Katılımcıları

(.....)

Firma Yetkilileri

(.....)

Hazırlayan

(.....)

Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız](#).”

“Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili

Görüşülen Müşteri

(.....)

Görüşme Tarihi

Cum 21Eki2022

Görüşme Notu

Firma ile yapılan görüşmede, bizim Argon fiyatlarımızı yükseltmemiz ile beraber, piyasada (.....) firmasının da Argon fiyatını \$(.....)'dan \$(.....)'a yükselttiklerini söylediler. (.....) firmaya medikal oksijen satışı yapıyoruz. Ayrıca bizden argon alımı yapan firma sanayi bölgelerine, argonu, oksijen ve azot ile birleştirip, karışım gazı yaparak tüp ile sanayiye kaynak altı gaz olarak veriyorlar. Piyasada İrlandan gelen ve \$(.....)\$/ton

civarında Argon satıldığını ancak saflığı konusunda tereddütte olduklarını belirttiklerinden alım yapmadıklarını söylediler.

Erdemir Katılımcıları

(.....)

Firma Yetkilileri

(.....)

Hazırlayan

(.....)

Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız.](#)”

“Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili

Görüşülen Müşteri

(.....)

Görüşme Tarihi

Cum 24Haz2022

Görüşme Notu

Sınai gaz alım, satış ve lojistiği konularında Türk Sanayisine ve gaz sektöründeki ilgili kuruluşlara hizmet veren firma, sıvı azot ve argon teminini (.....) ve Erdemir den sağlamaktadır. Şu an piyasada Argon taleplerinin arttığını buna karşılık ürün bulmakta zorluk yaşayan firma Argon fiyatlarımızın (.....) firmasına göre pahalı olmasına rağmen bizim çalışma şeklimizden memnun olduğu için ve lokasyon olarak ve ürün temini konusunda sıkıntı yaşamadığından bizi tercih ettiklerini dile getirdiler. (.....) firmasında Argon fiyatlarının \$(.....)/ton dan satıldığını söylediler.

Erdemir Katılımcıları

(.....)

Firma Yetkilileri

(.....)

Hazırlayan

(.....)

Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız.](#)”

“Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili

Görüşülen Müşteri

(.....)

Görüşme Tarihi

Cmt 31Ara2022

GörüşmeNotu

Firma ile 2023 hedefleri ve beklentileri hakkında görüşme yapılmıştır. Argon tarafında (.....) tankerleri olduğunu, oksijen de ise (.....) tanker ile transferlerini döndürdüklerini belirttiler. Oksijen de (.....) araçları doğu tarafından alım yapıyor, diğer tankerleri ise batı tarafından alım yapıyor. (.....)de bulunan dolun tesislerini büyütmek için yatırım planlarının olduğunu dolayısı ile alım miktarlarında artış planladıklarını bildirdiler. Azot döngülerinin az olduğunu, haftalık (.....)ton olduğunu belirttiler. (.....) azot fiyatlarının \$(.....)-(.....)aralığında olduğunu söylediler. Oksijen tarafında en yüksek fiyatların bizde olduğunu (.....) da \$(.....)/ton, (.....)de \$(.....)/ton, (.....)de \$(.....)/ton, (.....) \$(.....)/ton olduğunu söylediler. Argon da (.....) ile fiyatlarımızın aynı olduğunu, (.....)da \$(.....)/ton, piyasada \$(.....) fiyatlı satan firmaların da olduğunu belirttiler.

Erdemir Katılımcıları

(.....)

Firma Yetkilileri

(.....)

Hazırlayan

(.....)

Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız.](#)”

"Müşteri Ziyaret Formu Bilgilendirme Maili
Görüşülen Müşteri
(.....)
Görüşme Tarihi
Sal 24Oca2023
Görüşme Notu

İç piyasada argon alımında fiyatlardan dolayı ithalatın arttığını dolayısı ile piyasada \$(.....)a Argon bulunabildiğini, daha iyi kalite olması durumunda \$(.....)/ton dan bulabildiklerini ifade etti. (.....) firmasının bizden önce fiyatlarında indirim gittiğini ve \$(.....)/ton dan sattıklarını ifade ettiler. En son bizde yapılan indirim sonrası bu hafta (.....) araç alım yapacaklarını söylediler. Bizim taraf da en hızlı şekilde, atmosfer olmaması için en erken güne sevkiyat gününü firma ile organize edilmeye çalışılmıştır.

Erdemir Katılımcıları

(.....)
Firma Yetkilileri

(.....)
Hazırlayan

(.....)
Müşteri ziyaret sayfası için [tıklayınız.](#)"

Tespit 18:

- (58) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Pazar Planlama ve Fiyatlandırma Uzmanı (.....)'in e-postasından elde edilen, ERDEMİR Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....), (.....) ve (.....) arasında geçen 14.12.2021 ve 15.12.2021 tarihli, "Re: (.....)Şubat - Mart 2022 Talebi Hk." konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhaba,

(.....) Şubat – Mart dönemi (.....)ton (+/- (.....)ton) için fiyat talebini ilettiler.

Analizi ekli gibidir. Ocak anlaşmamızı (.....)\$/t üzerinden tamamlamıştık, (.....)\$ hedeflemeyi düşünebilir miyiz?"

(.....):

"(.....)\$ uygundur"

(.....):

"(.....) merhaba,

(.....) ile teklifimiz üzerine görüştük. (.....) teklifi almışlar, son olarak da (.....)'dan teklif bekleniyor.

Paket için biz ve (.....) teklifi değerlendirilecek tir, diğerleri daha çok piyasa kontrolü gibi. Ancak (.....) ile (.....)\$/t farklar var aramızda.

Hedef fiyat seviyesi (.....)\$/t a denk geliyor. Bu alımlarının stoğa üretim için ekstra olacağını, Mart vadeli taleplerini ayrıca iletceklerini belirtiyorlar. Zaten fiyat farkı da varken (.....) ton spot alımı (.....) nu küstürmemek için onlara vermek eğiliminde olabilirler.

(.....)\$/t üzerinden zorlayabilir miyiz bu paketi?

Bilgi olarak: (.....) teklifi (.....) kalitede (.....) baz seviyemize denk geliyor. (efek. (.....)\$/t ellerindeki teklif olduğu bilgisini paylaştı firma)"

(.....):

"(.....), alalım. Teşekkürler. JMS için de elinize sağlık 🙏"

Tespit 19:

- (59) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Pazar Planlama ve Fiyatlandırma Uzmanı (.....)'in e-postasından elde edilen, (.....) ve (.....) arasında geçen 07.03.2022

tarihli ve "RE: Sıvı Azot, Sıvı Oksijen, Sıvı Argon ve Demiroksit fiyat artışı hk." konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Hanım, (.....) Bey merhaba,
Erdemir ve İsdemir sıvı azot fiyatını (.....)\$ artış yaparak (.....)\$/t birim fiyat ile
İsdemir sıvı argon fiyatını (.....)\$ artış yaparak (.....)\$ fiyat ile
Erdemir sıvı oksijen fiyatını (.....)\$ artış yaparak (.....)\$ fiyat ile ve
Erdemir kırmızı ve gri demir oksit fiyatını (.....)\$ artış yaparak (.....)\$ fiyat ile
Fiyatları revize edilerek satışlara devam edilmesi planlanmaktadır.
Görüş ve uygunluğunuzu rica ederiz.
Not: İlgili olurlar ekte verilmiştir."

(.....):

"Merhaba (.....),
Hammadde fiyatlarımız, maliyetlerimiz giderek artıyor.
Piyasa fiyatları artıyor, dolayısı ile belirtilen artışlar bizim taraf için uygundur.
(.....) Bey'lerin onaylarına sunarız."

Tespit 20:

- (60) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'ın e-postasından elde edilen, (.....)'dan (.....) ve (.....)'na gönderilen ve bilgi kısmında (.....) ve (.....)'ın yer aldığı 25.05.2022 tarihli ve "Azot Raporu // 25.05.2022" konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhabalar,
Azot raporu aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.
+++

Hava ayrıştırma tesislerinde üretilen sıvı/ gaz azot gazı, sanayi kesiminde birçok alanda kullanılmaktadır.

En çok kullanım alanları arasında soğutma, oksidasyon önleme ve temizleme, ısı işlemlerde, söndürme, galvanizleme, sinterleme ve buna benzer alanlarda kullanılmaktadır. Bunun yanında gıda sanayi ve ilaç sanayinde de kullanımı oldukça yaygındır.

Hava ayrıştırma tesislerinin çalışma moduna göre oksijenden sonra en çok üretilen üründür. Erdemir ve İsdemir tesislerimizde normal çalışma periyodunda haftalık olarak (.....) ton arası satılabilir ürün tahsisi yapılmaktadır. İlgili ürün öncelikle işletmemizin ihtiyaçları kapsamında öncelikli olarak işletmeye gönderilmektedir. Kullanılmayan kısmı satışa yönelik olarak verilmektedir. İşletmede en çok kullanılan Çelikhane ve soğuk haddanelerde de farklı amaçlarla kullanılmaktadır

Dolayısı ile bazı dönemler, işletme ihtiyaçlarına paralel olarak satılabilir ürün miktarları daha az veya çok daha fazla olabilmektedir.

Bunun dışında, bizim gibi demircelik fabrikalarının hava ayrıştırma tesislerinden fazla miktarlar da piyasaya satılabilir ürün olarak verilmektedir. Bunlara ek olarak gaz firmalarının tesislerinden de oldukça fazla satışa yönelik ürün çıkmaktadır.

Genel olarak oksijen gazı kadar kullanım miktarı yoktur. Piyasadaki üretim miktarları ile talep miktarlarını fazlası ile karşılamaktadır. Sanayi üretimi veya yavaşlaması ile birlikte kullanımı oksijen ile birlikte hızla düşme eğilimi göstermektedir.

Özellikle gaz firmalarının, diğer gazlarla birlikte sözleşmeli olarak satışlar yapması, talep düşüşleri öncelikli olarak çelik firmalarında yansımaktadır. Daha sonra gaz firmalarına yansımaktadır.

Erdemir grubu olarak, toplam gaz üretim maliyetleri ile maliyetler ölçülmektedir. Dolayısı ile ton başına üretim miktarları oldukça düşüktür.

Türkiye'de sıvı azot döngüsü yaklaşık olarak (.....) olduğu tahmin etmekteyiz. Bu miktarın yarısından fazlasını tek başına (.....) karşılamaktadır. Kalan miktarın yarısını da yaklaşık

%25'i, (.....) karşılamaktadır. Geriye kalan %25'lik kısmın büyük çoğunluğunu (.....) ve bakiyesini de demircelik firmalarının üretimleri karşılamaktadır. Bu döngünün bir kısmı, direk sanayide tanklara ürün temin edilerek diğer bir kısmı da tüplerle yapılmaktadır. 2020 ve 2021 yıllarında, pandeminin etkisi ile, hava ayrıştırma tesislerinin çalışma periyounda inişler/ çıkışlar yaşanmıştır. Ayrıca yurtdışı piyasada durma noktasına gelince talepler güçlü seyretmiştir. Ancak son dönemlerde, her ne kadar elektrik ücretlerindeki maliyet artışı yaşansa da güçlü sanayi üretimi kullanımı desteklemiştir. Ancak son birkaç aydır. Sanayi üretimindeki kullanım düşüşü bizim sevkiyatları oldukça etkilemiştir. Burada en önemli belirleyici faktörlerden birisi de, nakliye yapılabilirliği ve son kullanıcıya yerinde teslim yapılabilirliğidir. Yıllar itibari ile sevk miktarlarımız aşağıda verilmiştir. Atmosfer miktarları ayrı bir raporda raporlanacaktır.”

	2019	2020	2021	2022 / 05
	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERDEMİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İSDEMİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Tespit 21:

- (61) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'nın e-postasından elde edilen ve (.....) tarafından (.....) ve (.....)'ya gönderilen, bilgi kısmında (.....) ve (.....)'in yer aldığı 09.05.2023 tarihli ve "Gaz Fiyatlama Matrisi Taslağı" konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Bey merhaba,
Konuştüğümüz üzere gaz fiyatlama matrisini ekteki gibi hazırladık. Ayrıca prosedür taslağı da ekledik.
Görüş ve değerlendirmenize sunarız.

(.....TİCARİ SIR.....)

Erdemir Grup Sıvı Gaz Satışlarına İlişkin Kurallar

(.....TİCARİ SIR.....)

Tespit 22:

- (62) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Yan Ürünler Pazarlama ve Satış Yöneticisi (.....)'nın e-postasından elde edilen ve (.....) çalışanı (.....) tarafından ERDEMİR çalışanları (.....) ve (.....)'ya gönderilen, bilgi kısmında (.....) çalışanları (.....) ve (.....)'in yer aldığı, 15.05.2023-22.05.2023 tarihleri arasında gerçekleşen ve "RE: Erdemir ve İsdemir Argon Yüklemesi" konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) hanım & (.....) bey merhabalar;

Hayırlı haftalar.
Erdemir ve İsdemir tesislerinizden 15.05.2023 - 21.05.2023 tarihleri arasında ne kadar argon yüklemesi yapabiliriz.
Konu hakkında desteklerinizi bekler iyi çalışmalar dilerim.”

(.....):
“Merhaba (.....) bey,
Bu hafta Erdemir den (.....) ton oksijen ve (.....) ton azot almanız durumunda (.....) ton Argon verebiliriz.
İsdemir için ise (.....) ton oksijen karşılığı (.....) ton argon alabilirsiniz.
Bilginize.
(.....)
Erdemir için (.....) ton oksijen ve (.....) ton azot karşılığı (.....) ton argon İsdemir için (.....) ton oksijen karşılığı (.....) ton argon alabilir.”

(.....):
“(.....) hanım
Merhaba,
Aşağıdaki belirtilen miktarlar daha önce haftalık yapılan alımlara ilaveten extra alım miktarıdır.
Zira bizim içeride sıvı argon için bülteni açılmış;
* İsdemir : (.....).-kg
* İlgaz: (.....).-kg
* Ereğli (.....).-kg
miktarlarımız vardır. En azından şimdilik bültenlerimizi kapatma yönünde sizlerden destek istiyoruz.
Bunlarla ilgili sizlerden geri dönüş rica ediyoruz.”

(.....):
“Merhaba (.....),
Nasılsınız,
Aşağıdaki sevkiyatı yapabilirsiniz.
İsdemir-İlgaz : (.....) ton Cuma günü
Erdemir: toplam (.....) ton. (.....) ton Çarşamba ve (.....) ton C.tesi olacak şekilde.
Diğer bakiyelerinizi de önümüzdeki haftalarda tamamlarız.”

(.....):
“(.....) bey
Merhaba,
Bilgilendirme için teşekkür ederiz.
Ayrıca ilave oksijen ve azot alımları yaparak sıvı argon miktarlarını artırma imkanımız var mıdır.
Bizde buna göre bir çalışma yapmak istiyoruz.
Bu konuda da desteklerinizi rica ediyoruz.”

(.....):
“(.....) merhabalar,
Mevcutta İsdemir ve Erdemir fabrikalarımızda (.....) tonluk oksijen ve/ veya azot siparişleri karşılığı (.....) araç argon verebiliyoruz.
Tabi her hafta sabit bu şekilde olmuyor. Bazen üretim durumumuza göre satmak zorunda kaldığımız daha fazla lox ve lın miktarı olduğu gibi bazen de hiç fazlalık olmuyor.
Dolayısı ile miktarlar haftalık olarak değişmektedir.”

Tespit 23:

- (63) OYAK'ta yapılan yerinde incelemede, ERDEMİR Pazarlama ve Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....)'in e-postasından elde edilen, (.....)'dan (.....), (.....) ve (.....)'e

gönderilen 09.10.2023 tarihli ve "Sıvı Oksijen Fiyat değişimi Hk" konulu iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhaba,

İsdemir ve Erdemir fabrikalarımızda sıvı oksijen fiyatını aşağıda belirtilen şekilde değiştirilmesi planlanmaktadır.

Uygunluk verirseniz ilerlenecektir.

+++

Konu: Erdemir & İsdemir Sıvı Oksijen Gazı Satış Fiyat düzenlenmesi HK.

Erdemir ve İsdemir fabrikalarımızda üretilen sıvı oksijen gazının fiyatları piyasa şartları göz önüne alınarak aşağıdaki şekilde düzenlenmesi gerekliliği öngörülmüştür.

Bu kapsamda, aşağıda belirtilen sıvı gazların satış fiyatlarının tabloda belirtildiği üzere revize edilerek satış planlanmaktadır.

(.....TİCARİ SIR.....)

Sonuç itibari ile; İsdemir fabrikamızdan satışı yapılan sıvı oksijen fiyatının tüm müşterilerimiz için satış fiyatlarının yukarıdaki tabloda belirtildiği şekilde revize edilerek 09.10.2023 tarihinden itibaren satışının uygunluğunu görüşlerinize sunarım."

I.3.4. LİNDE'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Tespit 24:

- (64) LİNDE'de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE çalışanı (.....) tarafından 04.09.2018 ila 07.09.2018 tarihleri arasında LİNDE İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü (.....) gönderilen ve bilgi kısmında LİNDE çalışanları (.....) ve (.....) bulunduğu "Re:Piyasa durumu" konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhaba,

(.....) tedarikçilerimizden (.....) durumundayız ancak (.....).

Bizden aldıkları geri dönüşlere göre oluşturdukları argümanları listeleterek yönetim onayına sunacaklar. (.....).

Kısa notlar halinde de olabilir, yardımcı olabilmisiniz?"

(.....):

"(.....) merhaba ;

Compliance açısından bu tür bilgilerin rakipler arasında paylaşılması sıkıntılı olabilir . Bu nedenle (.....) ve (.....) de cc ye koyuyorum herhangi bir cevap öncesi süzgeçlerinden geçmesi açısından ."

(.....):

"(.....) merhaba,

İhtiyacınız olan bilgiyi doğru anlayabilmem için dün yaptığımız telefon görüşmemizde sizinle detay bilgileri paylaştım ancak yine de özetle yazılı olarak da iletme istedim.

Tedarikçimiz ile nasıl paylaşılacağı konusunda (.....) ve (.....) görüşüne başvurmamız gerekecektir.

İçinde bulunduğumuz ekonomik koşulların sektörümüze etkilerini çok genel hatlarıyla ve rakam vermeden kısaca şöyle özetleyebilirim;

(.....). Buna bağlı olarak son (.....).

Önümüzdeki aylarda (.....)"

(.....):

"Herkes Merhaba,

Aşağıdaki argümanların tamamına katılıyorum ancak bu argümanlar mevcut account yönetiminde (.....) sebeplerini destekleyici argümanlardır, (.....) alternatif tedarikçiden (.....) diye düşünüyorum.

(.....) sizde bir yönlendirme yapabilirsiniz ona göre perşembe öğleden sonra yada cuma hep birlikte üzerinden geçebiliriz."

(.....):

"Merhaba,

Öncelikle katkılarınız için teşekkür eder ve gerek yazılı gerek sözlü gelen yorumları toplamak istiyorum;

- Tedariğini yaptığımız sıvı ürünler ekseriyetle; tüp şeklinde, gazlaştırılmış ve Türk Lirası ile satışı yapılmaktadır. Dolayısı ile (.....).
- (.....). Buna bağlı olarak (.....).
- (.....).
- Önümüzdeki aylarda (.....).

(.....); talebi iletteğim yer (.....). Telefonle görüştük (.....) ancak kendisinin sektör ile ilgili indirim gerekçesini ifade edebilecek argümanlar istenmiş. Bu sebep ile benden destek istedi. Yukarıdaki bulunan (.....) ve (.....) yorumları da buna istinaden, özellikle rakam vermeden, genel/yuvarlak ifadeler ile yapılan yorumlardır. Toplantıları bugün olacağı için benimde biran önce paylaşmam gerekiyor. Sizin de ilave yorumlarınız varsa memnuniyet duyarım.

(.....),

Açıkcası son aşamada gelen bilgileri yukarıdaki gibi derledikten sonra size danışıp sonrasında iletmeyi planlıyordum. Ancak (.....) proaktif davranarak size dahil etmiş oldu. Şimdilik (.....) tarafına göndermeyi planladığım notlar mavi renkteki gibidir.

Umarım gün sonunda gelen (.....) da yine bu mail üzerinden sizlere bildiriyor olurum."

(.....):

"Merhabalar,

Öncelikle değerli katkı, yorum ve destekleriniz herkese teşekkür ederim.

Talebimiz olumlu sonuçlandı, (.....) ve hemen paylaşmak istedim. (.....).

(.....) ile beklentimizden çok daha iyi bir (.....) bulunuyoruz."

Tespit 25:

- (65) LİNDE'de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve (.....) çalışanı olduğu anlaşılan (.....) tarafından 03.01.2019 tarihinde LİNDE çalışanı (.....) gönderilen, 09.01.2019 tarihinde ise (.....) tarafından LİNDE Perakende ve İç Satışlar Direktörü (.....) gönderilen ve bilgi kısmında (.....) bulunduğu "RE:SP4922-01 GDA.LAB. RAKİP ATAĞI" konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Merhabalar; (.....)

(.....) firması rakibe gitmiş fiyat vermiş müşteri beni aradı

Ekli Tabloda belirtilen fiyatlar (.....) verdiği yaklaşık fiyatlar

%(.....) fiyatlarınız (.....) pahalı demekte bu durumda müşteri

Dşşer frma ile çalışmak durumunda kalacağını fiyatları biraz olsun yaklaştırırsak

bizlerden memnun olduğunu % (.....) gibi farkla bizden devam edeceğini ifade

Etmekte

(.....TİCARİ SIR.....)

”

(.....):

“(.....) merhaba;

Müşteri tüketimlerini yazmadan yıllık alımlarına bakalım...

Yeşil ile belirtilen rev. Fiyatlar üzerinden müşteri ile görüşelim

Kabul ederse yeni sözleşme imzalayınca fiyatları sisteme tanıtırız.

Görüşme sonucunu bekliyoruz.

Kabul etmez ise 2019 ekime kadar bekleyip tekrar fiyat çalışması yaparız...”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“(.....) günaydın,

Rakip atağına bağlı fiyat revizyonu onayınıza sunulur.”

(.....):

“Merhaba,

(.....), diğer ürünler (.....) limitlerinde rakip atağına bağlı yeni anlaşma sağlandı, uygundur.”

Tespit 26:

- (66) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve (.....) çalışanı olduğu anlaşılan (.....) tarafından 04.01.2019 tarihinde (.....) ile (.....) gönderilen, 08.01.2019 tarihinde (.....) tarafından (.....) gönderilen ve bilgi kısmında (.....) bulunduğu “RE:SP6016-Uludağ Metal Rakip Atağı” konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Merhaba ;

(.....) adlı müşterimiz yüksek fiyatlarından dolayı fiyat araştırması yapmaya başlamıştır. (.....)TL / m3 fiyatı verebilirsek müşteriyle çalışmamızı devam ettirebilirim. Yardımlarınızı bekliyoruz.”

(.....):

“Merhaba, Talep değerlendirilmiş ve (.....) Argon fiyatı bugünden geçerli olmak üzere (.....)TL/m3 olarak revize edilmiştir.”

(.....):

“Merhaba,

Müşteride yaşanan rakip atağına bağlı (.....) Argon fiyatı 04.01.2018 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere (.....)TL/m3 olarak revize edilmiştir, sistemsel tanımlama için desteğinizi rica ederim.”

(.....):

“(.....) merhaba,

(.....)TL/m3 olan (.....) fiyatının revize edilmesi onayınıza sunulur.”

(.....):

“Merhaba,

(.....) fiyat limiti (.....)TL/m3; (.....)TL/m3 tanımlanması uygundur.”

Tespit 27:

- (67) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE çalışanı (.....) tarafından 18.01.2019 tarihinde (.....) gönderilen ve bilgi kısmında (.....) bulunduğu, “RE:fiyat artış revizyonları (.....)” konulu e-posta ile “Copy of Fiyat rev talepleri CA_17.01.2019.xlsx” ekinde şu ifadeler yer almaktadır:

“Sevgili (.....) günaydın,
Onay ve yorumlarım ekli dosyadadır. (.....) ve (.....) ile gerekli iletişimi sağlayarak sistemde fiyatları kontrol etmenizi ve tanımlamanızı, Nisan 2019’da check-up listenizi güncellenenizi rica ederim. Teşekkürler.
Sevgiler,
(.....)

Copy of Fiyat rev talepleri CA_17.01.2019.xlsx başlıklı excel belgesi:

(.....TİCARİ SIR.....)

...”

Tespit 28:

- (68) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü (.....) tarafından 15.06.2023 tarihinde LİNDE Genel Müdürü ve Satış ve Pazarlama Müdürü olan (.....) gönderilen ve bilgi kısmında (.....) bulunduğu “July’23 Pricing Simulation.xlsm” konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba,

Fiyatlandırma simülasyon toplantımız öncesi sizi bilgilendirmek istiyoruz şöyle ki;

- Satışlarımızın yaklaşık (.....)% oranına (.....) uyguluyoruz. Geriye kalan (.....) gelirimizde ((.....)) zaten (.....) yapılıyor.
- Aşağıdaki tabloda her satış biriminin (.....) satışları üzerine sarı kolonda (.....), mavi kolonda (.....) ile gelecek (.....) hesaplanmıştır.
- **Seneryo1 (.....) geri bildirimleri olup, alt toplamda (.....) öngörülmüştür. Bu artışların tahmini (.....)% başarı oranıyla (.....) olacaktır.**
(Ancak kur ve hacimlerdeki dalgalanmaya göre sonuç değişebilecektir.)
- **Seneryo2 ise (.....) yaklaşımıdır. (.....) satışların da (.....) yarısını oluşturduğu için etkisi artı veya eksi yönde belirleyici olmaktadır. Sonraki sırayı (.....) almaktadır ve görece müşteri sayısı çokluğu riski dağıtmakta ve (.....) sağlamaktadır. (.....) biriminde de ihale ve kamu hastaneleri oranı yıldan yıla azalmış ancak bu seferde özel hastane gruplarıyla özel yıllık ihalelerin de dikkate alınması gerekliliği doğmuştur. (.....) ise TL fiyatlı ürün oranı düşük olduğundan (.....) düşünülmüştür.**
Seneryo2 tamamen bizim kurgumuz olup, (.....) **nasıl yaklaşabiliriz simülasyonudur.**
Bunun (.....).

(.....TİCARİ SIR.....)

Ayrıca (.....) yıllarında (.....) yapılan (.....) ve temel ekonomik parametreler ile formüllerin verdiği sonuçlar aşağıdaki tablodadır. 2022 yılında özellikle elektrik artışları argümante

edilirken, 2023 itibarıyla düşmeye başlayan enerji maliyetleri (.....). Şubat'23 (.....) değişim negatif verse dahi (.....).
(.....) pas geçilmiş olduğundan (.....) yapılan hazırlık (.....) değişimlere göredir.
Bu dönem elektrik maliyetleri geri gelse de enflasyon artışı 2022 yılı çeyrek fiyatlandırma dönemlerine paralel olup, kur ise hiç bir dönem olmadığı kadar artış göstermiştir.

(.....TİCARİ SIR.....)

...”

Tespit 29:

- (69) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE Endüstriyel Gazlar Direkt Satış Direktörü (.....) tarafından 24.08.2023 tarihinde (.....) gönderilen “FW:(.....) Toplantı Kuralları ve Notları” konulu e-posta ile “20230824134753202.pdf” ekinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba,
Bugün gerçekleşen toplantıya ait notlar ektedir.
Bilgilerinize,

(.....)”

(.....) başlıklı pdf belgesi:

– “(.....).

– Toplantı Kuralları;

Kurallar toplantı başlangıcında taraflara okunarak toplantı sonunda katılımcılar tarafından imza altına alınmıştır. (Linde Gaz Anonim Şirketi ve (.....) arasında olası bir ticari iş ilişkisi için)

Taraflar, özellikle Türk Rekabet Yasaları, yönetmelikleri ve yürürlükteki tüm yasalara kesinlikle uymak zorundadırlar. Taraflar toplantı esnasında, yürürlükteki rekabet yasalarını ve kurallarını ihlal görünümü yaratacak hiçbir konuyu görüşmeyeceklerini ve kurallara her koşulda uyacaklarını kabul ederler. Toplantı görüşmeleri önceden belirlenmiş olan yazılı gündem maddeleri ile sınırlı olacak ve toplantı notları usulüne uygun bir şekilde tutulacaktır.

“Özellikle, aşağıdaki hususlara ilişkin bir anlaşma veya uyumlu eylem teşkil edebilecek veya dolaylı olarak bu anlaşma gelebilecek herhangi bir görüşme veya bilgi alışverişi yapılmayacaktır.”

- Fiyat veya fiyat faktörleri, fiyat indirimleri, kesintiler,
 - Maliyetler ve talep yapısı,
 - Kar ve kar marjları,
 - Üretim ve satış,
 - Satış bölgeleri,
 - Yatırımlar ve pazarlama planlar,
 - İhale veya ihaleye teklif vermekten imtina etmek,
 - Kredi koşulları veya herhangi bir satışın diğer şartları ve koşulları,
 - Müşteriler veya tedarikçilerin reddi, feshi veya seçimi
- Linde Gaz Anonim Şirketi ve (.....) arasında yapılacak toplantı esnasındaki bu kurallar tüm katılımcılar için geçerli olacaktır.
Toplantıda aşağıda bahsi geçen konular üzerinde görüş alış verişinde bulunulmuştur.
- Ülke ve Dünya ekonomisi genel bir değerlendirmesi yapıldı.

- (.....) tarafında (.....) konusunda imkanlar değerlendirildi.
- (.....), (.....) ve (.....) tedariki konusunda (.....) son çeyreği ve (.....) için (.....) yada (.....) konusu için çalışma yapılacağı konuşuldu.
- (.....) tarafında yerinde tedarik modeli yada yatırım yapılarak tesis kurup (.....) imkanları değerlendirildi.”

Tespit 30:

- (70) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE çalışanı (.....) tarafından 04.10.2023 tarihinde LİNDE çalışanları (.....) ile (.....) gönderilen ve bilgi kısmında LİNDE Operasyon Müdürü (.....) bulunduğu, ayrıca (.....) tarafından aynı tarihte (.....) gönderilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),

(.....) ayında (.....) satışları aylık (.....) mertebelerine kadar düşünce (.....) bayrak kaldırması üzerine (.....) ile irtibata geçildi ve (.....) ayında (.....) ürün satıldı ve (.....). Sonrasında (.....) bakım bitince (.....) yöneldik. (.....) ayında (.....) satış oldu. Arkadaşlarımdan aldığım bilgiye göre (.....) stokları (.....) değil diye (.....) a geçtiğimiz hafta (.....) vermişiz bu hafta da veremiyormuşuz. Stokları daha iyi anlama adına sormak istiyorum , mevcut müşteri sevkiyatları haricinde stokları efektif yönetebilme adına haftalık (.....) müşterilere (.....) demeyelim.”

(.....):

“Merhaba (.....),

Bu durum uzun vadeli bir durum değildir. Sadece bu hafta için riski azaltma adına talep edilmiştir. (.....) stoklarımız sizinde bahsettiğiniz gibi (.....) boyunca (.....) %(.....) bantlarında (.....) kapandı. Bu rakam (.....) ile dengeleyerek gittiğimiz ve (.....) projesi sonrası (.....) yaşamamk adına (.....) olarak hesapladığımız rakamlardı. Buradaki sınırimiz ise %(.....) seviyeleridir ((.....) stok) Geçen hafta itibariyle bu (.....) için (.....) alımlarını bu (.....) kadar gözden geçirmemiz gerekliliği üzerine (.....) ile görüştük. Orada 2 opsiyonumuz vardı ve (.....) ile de paylaştım. (.....) bu alım trendini bozmamak adına (.....)den destek almak ((.....)) burada (.....) bu rakamın bu (.....) paylaştı. Diğer opsiyon ise bir hafta ara vererek ((.....) çıkışlarına) stok seviyelerini %(.....) seviyelerine çıkarmak ((.....)) . (.....) üzerinden gitme yolunda (.....).

Note : (.....) tesis max (.....) moduna çevrilmesi de bir opsiyondur ancak bu durumda (.....) stoklarını etkileyecekti ve mevcut durumda (.....) var, bu rakamın üstüne çıkma durumunda görüşme yapmamız gerekecekti. (.....) özelinde stoklarını kritik gördüğü durumda uygunluk vermiyor ancak (.....) özelinde alımlarda problem yaşamıyoruz. (.....) tesis özelinde de (.....), (.....) üretim ile gidiyoruz ve orda da Son 2 haftadır (.....) çıkışlarımız oldu. (.....) çıkışlarımızı (.....) veya (.....) ye kaydırmamız durumunda hem (.....) artış gösterecek hem de (.....) gibi (.....) ortaya çıkacaktı.

(.....) özelinde (.....) summary tablosu aşağıdaki gibi olup detaylar ekteki dosyada paylaşılmıştır.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“İyi Akşamlar (.....),

Detaylı dönüş için teşekkür ediyorum. Anladığım kadarı ile (.....) üretimimiz var ve (.....) hariç (.....) zaten kullanım kapasitesi var ve (.....) yapabiliyoruz (.....) yani (.....) gibi bir (.....) bahsediyoruz. Havaların soğuması ile birlikte (.....), Q4 te (.....) de (.....) geçeceğinden bizim (.....) opsiyonunun şimdiden değerlendirmemiz faydalı olacaktır.”

(.....):

"İyi Akşamlar (.....),

Bugün (.....) ile günlük değerlendirmemizi yaparken (.....) konusunda bir değerlendirmeniz olduğunu öğrendim ve sizi update etmemin faydalı olacağı düşüncesiyle klavyenin başına geçtim.

(.....) ekibi (.....) hazırlıkları gibi yoğun bir ajanda ile mücadele ederken arka tarafta yarın önümüze gelebilecek ve (.....) konusunda da değerli işlere imza atıyoruz.

Kısaca özetleyecek olursam;

- (.....) ; Volumsel açıdan bakacak olursak ; (.....) seviyeleri olacağı tahmin edilmektedir. Yani (.....) rakamlarına yaklaşacağımızı söyleyebiliriz. Özellikle kritik (.....) tesis tarafında sıvı karbondioksitte sezon bittiği için stoklara her gün (.....). Şuan (.....) seviyelerindeyiz ve (.....) sonunda (.....) olacak (.....) ile karşılaşabiliriz. Bu yüzden şimdiden arkada çalışıyoruz. (.....) ile sözleşme imzalandı ama gaz verme işi 1 ayı bulacaktır. (.....) ile görüşerek (.....) tesis özelinde (.....) çalışıyoruz, bugün görüştüğümüz üzere (.....) ile de ilişkileri bir noktaya getirip (.....) hacimi kazanmak için çalışıyoruz. Bu aksiyonlarla birlikte Q4 te (.....) karşılaşmayacağımızı umuyoruz.
- (.....); (.....) tesis özelinde (.....) modunda çalıştığımız için (.....) olup, mevcut müşteri satışı ve dolun tesisleri ihtiyacı (.....). Yani (.....) konuşuyoruz. Buda (.....) denk gelir. (.....) zaten (.....) çözümümüz var, arada (.....) ile de ilişkileri sıcak tutma adına arada (.....) olumlu dönüş yapmak isteyince (.....) kalıyor ve bu iki müşteriden birini üzme durumunda kalıyoruz. Opsiyon olarak (.....) ama bunun için (.....) yerinde olacaktır zira bu sefer (.....). (.....) Q4 te (.....) duruşuna geçeceğinden (.....), (.....) ayında (.....) moduna geçilebilir. (.....) gittiğinden burada major bir (.....) bulunmamaktadır."

Tespit 31:

- (71) LİNDE'de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve Perakende Satış Koordinatörü (.....) tarafından 08.10.2023 tarihinde kime gönderildiği tespit edilemeyen ve bilgi kısmında LİNDE çalışanları (.....) gönderilen "Güncel fiyat bildirimini hk. (e-posta bildirim örneği)" konulu e-posta ile "Ekonomik veriler_pdf" ekinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Değerli Satış Ortağımız,

Daha önce olduğu gibi müşterilerimizle fiyat mektuplarını paylaşmamız yine çok önemli.

Bu kritik dönemde (.....) yönetmeniz, diğer tüm müşterilerimize de fiyat güncelleme mektuplarını e-posta gönderimiyle iletmeniz beklenmektedir.

Önemli hususlar:

-Yapacağınız tüm bildirimlerde aşağıdaki e-posta bildirim şablonunu kullanmanızı önemle rica ederiz.

-Ekteki **ekonomik veriler tablosunu paylaşmanız** olası çok önemli; telefon trafiğinin, müzakerelerin önüne geçecektir.

Yeni dönem Liste fiyatları ayrıca merkezi olarak paylaşılacaktır.

Başarılı bir fiyatlandırma dönemi dileğiyle..

e-posta başlığı: güncel fiyat bildirimini hk. ek: fiyatlandırma mektubu ve ekonomik veriler tablosu (ekte)

Değerli Müşterimiz,

Şirketimize göstermiş olduğunuz ilgi ve bugüne kadarki iş birliğiniz için teşekkür ederiz.

Linde Gaz A.Ş. olarak ürün ve hizmetlerimizin kalitesini sürekli geliştirerek, yüksek emniyet ve çevre koruma anlayışı ile siz değerli müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Geçtiğimiz yıl başlayan ve devam eden maalesef zorlu ekonomik koşullarda ülke olarak mücadelemizi sürdürmekteyiz.

Bu doğrultuda (.....) dönemde elektrik maliyetlerindeki %(.....), motorin fiyatlarındaki %(.....), Üretici Fiyatları Enflasyonu'ndaki %(.....) yanında ithal girdili ürünlerde yaşanan (.....) sebebiyle (.....).

(.....) tarihinden itibaren geçerli olacak (.....) bilgilerinize sunar, değerli iş birliğimizin devamını dileriz.

Saygılarımızla,”

Ekonomik veriler_2023_3 aylık.pdf başlıklı pdf belgesi:

(.....TİCARİ SIR.....)

Tespit 32:

- (72) LİNDE’de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve LİNDE Doğu Marmara Bölge Satış Yöneticisi (.....) tarafından 14.10.2023 tarihinde (.....) gönderilen ve ayrıca 14-15.10.2023 tarihlerinde (.....) tarafından (.....) gönderilen “FW:(.....) fiyat revizyonu hk” konulu e-posta silsilesinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba.

(.....) firması daha önce de konuştuğumuz gibi uzun zamandır elektrik fiyatlarının geri gelmesi ile fiyatlarında revizyon talep ediyordu.

Bizde firmaya en son (.....) ayı fiyatlandırma döneminde oluşacak olan yeni dönem maliyetleri ile rakamları konuşalım demiştik.

Son noktada firmanın sıvı azot ve tüplü ürünlerinde sözleşmesindeki formülasyona göre (.....) olması gereken fiyatlar ve ekim fiyat revizyonu sonrasında oluşan yeni dönem fiyatlarını görebilirsiniz.

(.....) sıvı ve tüplü ürünlerdeki fiyat revizyonu sonrası firmadan almamız gereken iade faturası miktarı da (.....).”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“Merhaba (.....),

Sene başından beri (.....) cirosu yaklaşık (.....) dir. Sene başında elektrik fiyatlarına gelen indirimlerle birlikte aslında (.....), yani (.....) ciroyu konuşuyoruz. Bölüm olarak aldığımız karar gereği (.....) şirket karlılığına ciddi katma değer kattık. Bununla birlikte (.....) ve (.....) yakından takip eden ve (.....) bir kaç müşterimizde var tabii. Bunlardan biri de (.....).

Son (.....) bahsettiğim (.....) detayı netleşti (.....) çıkıyor. İyi haber (.....) geri gelince bu sefer (.....) çıktı (.....), diğer taraftan (.....) plus satış yaptığımız , (.....) yatırımı devam firması devreye girince (.....) daha büyüyecek önemli bir müşteri olup (.....) ile de (.....) rakamı (.....)% ye gelerek oldukça iyi bir oturmuş olacak. İade faturası sürecini başlatmadan önce bilgi vermek istedim.”

I.4. Değerlendirme

- (73) Dosya konusunu, endüstriyel gaz üretimi ve dağıtımını gerçekleştirmekte olan KARDEMİR ve ERDEMİR’in üretim maliyetlerinde herhangi bir değişme olmamasına rağmen oksijen, azot ve argon gazlarının satış fiyatını ciddi oranlarda artırdığı, söz konusu fiyat artışlarının ise birkaç gün arayla ve aynı oranlarda gerçekleştirildiği iddiası oluşturmaktadır. Anılan iddia çerçevesinde, hem şikâyete konu iddialar hem de dosya kapsamında ulaşılan tespitler çerçevesinde başta KARDEMİR ve ERDEMİR olmak üzere endüstriyel gaz sektöründe faaliyette bulunan teşebbüslerin 4054 sayılı

Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma ve/veya uyumlu eylem yoluyla fiyatları piyasa dışında yapay bir şekilde artırıp artırmadıkları değerlendirilmiştir. Bu kapsamda öncelikle yerinde inceleme belgelerine ilişkin değerlendirmeler yapılmış, daha sonra da teşebbüslerin fiyat hareketleri ve fiyatlama davranışları ile teşebbüsler arası bilgi değişimine ilişkin değerlendirmelere yer verilmiştir. Buna ilave olarak LİNDE İSDEMİR Ortak Girişimi de değerlendirmiştir.

I.4.1. Yerinde İnceleme Belgelerine İlişkin Değerlendirme

- (74) Dosya kapsamında oksijen, azot ve argon gazının büyük üreticileri olduğu değerlendirilen LİNDE, HABAŞ, KARDEMİR ve aynı ekonomik bütünlük (OYAK) içerisinde yer alan İSDEMİR ve ERDEMİR'de yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir.
- (75) Yapılan incelemelerde elde edilen belgelerde LİNDE, HABAŞ ve yine gaz üretimi ve satışı gerçekleştiren bazı teşebbüslerin ERDEMİR, İSDEMİR, KARDEMİR ile tedarik ilişkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Tespit-17'de AIR LIQUIDE ile gerçekleştirilen görüşmede KARDEMİR'in ERDEMİR'den önce indirim gittiği, ERDEMİR'in de indirim yapmasıyla birlikte alım yapılması konusunda anlaşıldığı dile getirilmektedir. Tespit-15'de *"..2020 yılı için 2019 yılı sonunda hazırlanan ve sadece Habaş ile imzaları tamamlanan sözleşmeleri ekte gönderiyorum. Sözleşme miktarları aşağıdaki excel de mevcut... Linde sözleşmedeki hukuksal bazı pürüzler nedeni ile imzalamadı ve (.....) ise sözleşme maddelerinde mutabık kaldıklarını bildirmişler ancak imzalamamışlardır...(.....) özelinde; "fiyatlar 3'er aylık dönemlerde karşılıklı mutabık kalınarak belirlenecektir" maddesi mevcut."* ifadeleri mevcuttur. Tespit 11'de *"Firma bazında bakıldığı zaman da (.....) son iki ayda bizden alımlarını tamamen kesmiştir. (.....) alımlarını oldukça azaltmıştır. (.....) firması da alımlarını özellikle Erdemir fabrikasında oldukça azaltmıştır. (.....) firması da (.....) yeni tesisi devreye girdiğinden tamamen alımlarını durdurmuştur. ..."* ifadeleri yer almaktadır.

Dosya tarafı olan ERDEMİR, İSDEMİR, KARDEMİR'in esas faaliyet alanları demir çelik üretimidir. Bu kuruluşlar demir çelik üretiminde kullanılmak üzere bünyelerinde hava ayrıştırma tesisi bulundurmakta ve üretimden arta kalan oksijen, azot ve argon gazlarını piyasadaki diğer firmalara satmaktadır. Bununla birlikte ayrıştırma işlemi neticesinde diğer gazlara oranla çok az miktarda argon gazı ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle argon gazı diğer gazlara oranla daha değerli hale gelmektedir. Yukarıda yer verilen tespitlere bakıldığında rakip firmalarla yapılan anlaşmaların konusunu çoğunlukla argon gazı oluşturmaktadır. Bu kapsamda teşebbüslerden rakip konumunda olabilecekleri firmalara gerçekleştirdikleri satışların toplam satışlarına oranının ne olduğu bilgisi istenmiştir. Gelen cevabi yazılara istinaden hazırlanan tablo aşağıda yer almaktadır:

Tablo-5: Teşebbüsler Arası Tedarik Miktarı Tablosu

(.....TİCARİ SIR.....)

- (76) Tabloya göre oksijen ve azotta teşebbüslerin sınırlı miktarda alımlarının bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte ERDEMİR ve İSDEMİR (.....) yılları arasında argon üretimlerinin çoğunu (.....) ve (.....) gerçekleştirmiş, (.....) yılından sonra ise satışları gerilemiştir.
- (77) Her ne kadar teşebbüsler birbirlerinin müşterisi olsa da pazarın rekabetçi yapıda olduğunu gösterir belgeler de bulunmaktadır. HABAŞ'tan elde edilen belgeler arasında yer alan Tespit 3'te (.....) alım yapan bir firma ile görüşülerek zamsız fiyat üzerinden

anlaşma sağlandığı, yine HABAŞ'tan elde edilen Tespit 5'te bir müşteri ile yapılan görüşmede; LİNDE'nin bu müşteriye fiyat teklifinde bulunduğu, müşterinin beklentilerinin karşılanmaması halinde tedarikçi değişikliğinde bulunacağı belirtilmiştir. Aynı teşebbüs ile devamında yapılan görüşmelerde daha indirimli teklifler elde etmesine rağmen HABAŞ'ın belirli bir fiyat düzeyinde teklifte bulunması halinde aradaki farkın göz ardı edilerek HABAŞ'la çalışılacağı bildirilmiştir. Teklif HABAŞ tarafından uygun bulunmuştur. OYAK Grubunda gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen ve Tespit-17'de yer alan müşteri görüşmelerinde (.....) yetkilisinin; piyasanın en yüksek argon fiyatının ERDEMİR'de olduğunu ancak piyasada kısıtlı miktarda üretim olmasından kaynaklı ERDEMİR'den de alım yaptıklarını ifade ettiği belirtilmiş, (.....) ile yapılan görüşmede ise *“Şu an piyasada Argon taleplerinin arttığını buna karşılık ürün bulmakta zorluk yaşayan firma Argon fiyatlarımızın (.....) firmasına göre pahalı olmasına rağmen bizim çalışma şeklimizden memnun olduğumuz için ve lokasyon olarak ve ürün temini konusunda sıkıntı yaşamadığından bizi tercih ettiklerini dile getirdiler.”* ifadelerine yer edilmiştir. Yine OYAK'tan elde edilen Tespit 18'de (.....) isimli müşterinin (.....) ve (.....) gibi çeşitli firmalardan teklif aldığı, kendi tekliflerinin (.....) yüksek olduğu üst yönetime indirim yapıp yapılamayacağı sorulmuş ve şirket üst yönetiminin indirimi onayladığı görülmüştür.

- (78) Yer verilen tespitlerden görüldüğü üzere, sektörde müşteri ziyaretleri yoluyla piyasadaki bilgi toplanmakta, müşteriler birkaç tedarikçi ile temas halinde bulunmakta ve fiyat teklifi almaktadır. Alınan fiyat teklifleri de diğer firmalarla pazarlık aracı olarak kullanılmaktadır. Teşebbüsler müşterileriyle anlaşabilmek için indirim uygulamakta, kimi zaman da zam yapmayarak müşterileri uzlaşabilmektedir. Müşteriler için fiyat öncelikli olmasına rağmen tedarikçi firmanın çalışma sistemi, piyasadaki arz miktarı, tedarikçinin lokasyonu gibi faktörleri de dikkate alarak karar verebilmektedir. Bu durumlar dikkate alındığında fiyat diğer rakiplere göre pahalı kalsa dahi alım satım yapılabilmektedir.
- (79) Yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden tespit edilen bir diğer husus teşebbüslerin rakip firmaların fiyatlarını takip etmeleridir. Bu durum çoğunlukla müşteri görüşmeleri ve piyasadaki bilgilerin derlemesi şeklindedir. Ayrıca paylaşılan bilgilerin geçmiş tarihli ya da en yakın o gün içinde gerçekleşen fiyat geçişleri olduğu görülmektedir. Teşebbüsler gönderdikleri cevabi yazılarında, piyasada oluşan fiyatların, satış fiyatlarının tespitinde dikkate alındığını dile getirmişlerdir. Bu noktada Tespit-8'de yer alan ifadelerin ayrıca değerlendirilmesi gerekmektedir. KARDEMİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen Satış ve Pazarlama Direktörü (.....) tarafından 10.06.2021 tarihinde eski Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı (.....) gönderilen “10.06.2021 PERŞEMBE YAN ÜRÜNLER SPOT PİYASA FİYATLARI” konulu e-posta ekinde yer alan excel tablosunun 14.01.2021 tarihli sayfasında *“Bu sabah, argonda Erdemir (.....)USD den (.....)USD'ye, İsdemir (.....) USD'den (.....)USD'ye düşürmüş fiyatlarını. Bunun sebebi de (.....) özel bir indirim istemiş onu kıramadıklarından şeffaflık sebebi ile tüm müşterilerine fiyat düşmüşler. Oksijen ve azot fiyatları değişmemiş. Yakın vadede de indirim beklenmiyor fiyatlarda.”*, 23.12.2020 tarihli sayfasında *“Piyasa kaynaklarından aldığımız bilgilere göre, önümüzdeki hafta; Ereğli Teslim, Oksijen fiyatında (.....)USD'den (.....)USD'ye, Azot fiyatı (.....)USD aynı, Argon fiyatında (.....)USD'den (.....)USD'ye, Yükseltilmesi ve piyasanın yükseltilecek fiyatlar ile test edilmesi düşünülüyor. İç piyasadaki yüksek oksijen ve argon talebi bu durumu tetikleyen ana faktör”* ifadeleri yer almaktadır.
- (80) Çalışmanın devam eden sayfalarında ERDEMİR ve İSDEMİR'in fiyat değişimlerinin takip edildiğini ifade eden birkaç not bulunsa dahi geleceğe dair fiyat değişimine ilişkin bir ifade bulunmamaktadır. 14.01.2021 tarihli ifadeler piyasadaki alınacak bilgiler

olmakla birlikte 23.12.2020 tarihli çalışma sayfasında bulunan ifadeler geleceğe dönük fiyat bilgisi içermektedir. Her ne kadar fiyat artışı gerçekleşeceğine yönelik bir bilgi piyasadan alınabilir olsa da doğrudan fiyat bilgisinin bulunması şüphelidir. Bununla birlikte KARDEMİR’de yapılan incelemelerde benzeri ifadeleri içeren herhangi bir nota rastlanamamış, tüm tablolarda KARDEMİR fiyatlarının piyasa fiyatının altında kaldığı görülmüştür. ERDEMİR’de elde edilen Tespit-16’da 22.12.2020 tarihli ve “Sıvı Gaz ve Demiroksit fiyat artışı hk” konulu iç yazışma bulunmuş, yazışmanın içeriğinde oksijen fiyatlarının (.....) USD’den (.....) USD’ye ve argon fiyatlarının (.....) USD’den (.....) USD’ye yükseltilmesi azot fiyatının ise (.....) USD olarak sabit kalması yönetimin onayına sunulmuştur. ERDEMİR tarafından iletilen fiyat verileri incelendiğinde Aralık 2020 tarihindeki oksijen, azot ve argon ortalama fiyatları sırasıyla (.....) dolar iken Ocak 2021 ortalama fiyatları sırasıyla (.....) dolar olarak gerçekleşmiştir. KARDEMİR’in ise ilgili dönem öncesi fiyatları sırasıyla (.....) dolar iken 25.12.2020 tarihinde gerçekleşen fiyat geçişi ile fiyatlar sırasıyla (.....) dolar olmuştur. Söz konusu ifade tek taraflı bilgi akışı olup teşebbüsler arasında karşılık iletişimin olduğuna dair bulguya rastlanılmamıştır. Bu kapsamda ERDEMİR’den 2020-2021 tarihleri arasındaki fiyat geçiş tarihlerine ilişkin bilgi istenmiş ve KARDEMİR’in fiyat geçiş tarihleri ile karşılaştırılmıştır:

(81) Tablo-6: ERDEMİR ve KARDEMİR’in Fiyat Geçiş Tarihleri ve Ürünlerine İlişkin Tablo

(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
14.01.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
11.03.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
11.08.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon
27.08.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
8.09.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
7.10.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
27.10.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
18.11.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
25.11.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
1.12.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon
8.12.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
23.12.2020	Tespit 8’de yer alan tarih	
25.12.2020	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
26.01.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
9.02.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen
3.03.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon
10.03.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
31.03.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
28.04.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
5.05.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen
18.05.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon
8.06.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen

18.08.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
8.09.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
15.09.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
28.09.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
13.10.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
18.10.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
2.11.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
18.11.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
24.11.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
2.12.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
7.12.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
16.12.2021	KARDEMİR	Sıvı Argon, Sıvı Oksijen, Sıvı Azot
(.....)	ERDEMİR / İSDEMİR	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerin cevabi yazıları		

- (82) Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere KARDEMİR ile ERDEMİR/İSDEMİR'in fiyat geçiş tarihlerinde bir uyuşma bulunmamaktadır. ERDEMİR/İSDEMİR 2020 yılında 5 kez fiyat geçişi yaparken KARDEMİR 12 kez fiyat geçişi yapmakta, 2021 yılında ise bu sayı ERDEMİR/İSDEMİR için 6, KARDEMİR için 21'dir. KARDEMİR'in ERDEMİR/İSDEMİR'den daha sık fiyat geçişi yaptığı görülmektedir. Bu durumun ERDEMİR/İSDEMİR'in satışlarını dolar üzerinden gerçekleştirirken, KARDEMİR'in 2020-2021 yılları arasında TL olarak fiyatlamaya yapmasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir.
- (83) Tespit 16'da yer alan fiyat artış bilgisi, yönetimin onayına sunulmuş olmakla birlikte yönetimin ilgili fiyatları kabul ettiğine dair bir bilgi bulunmamaktadır. Bununla birlikte ERDEMİR'den fiyat geçiş duyurularına ilişkin Kurumumuza iletilen örneklerde 28.12.2020 tarihli fiyat duyurusunda oksijen ve argon fiyatlarının (.....) ve (.....) USD'ye yükseltildiği azotun ise (.....) USD'ye yükseltildiği görülmektedir. Bu kapsamda Tespit-8'de yer alan oksijen ve argon fiyatlarına ilişkin bilgi örtüşse de azot fiyatına ilişkin bilgi örtüşmemektedir. Dolayısıyla söz konusu bilginin teşebbüsler arası fiyat paylaşımı şeklinde yorumlanamayacağı kanaatine ulaşılmıştır.
- (84) Yerinde incelemede elde edilen belgeler birlikte değerlendirildiğinde, ERDEMİR ve KARDEMİR'in birbirlerinin fiyatını piyasadan takip ettiği, KARDEMİR'in fiyatlamada kendisini ERDEMİR'in altında konumlandırmaya çalıştığı değerlendirilmektedir.
- (85) Tespit-17'de şikâyetçi GAZDER üyelerinin ERDEMİR ile 09.12.2021 tarihinde görüşme gerçekleştirdiği görülmektedir. GAZDER üyeleri; kendilerinin Türk Lirası ve sözleşmeli satış gerçekleştirmesi nedeniyle ERDEMİR'in dolar bazlı fiyat artışlarını müşterilerine yansıtamadığını, fiyat artışlarının eskalasyona bağlanarak fiyatların yılda bir ya da iki defa değiştirilmesini ve tedarik konusunda yardım edilmesini talep etmiştir. ERDEMİR yetkilisi ise Türk Lirası cinsinden satış yapamayacaklarını, GAZDER üyelerinin gaz talebini toplu alımla iletmeleri ve düzenli sevkiyat gerçekleştirmeleri koşuluyla yardımcı olunabileceğini, aksi durumda yeterli stok alanının olmaması nedeniyle gelen taleplerin yönetilmesinin mümkün olmadığı, gelen talep miktarı ve düzenli sevkiyat ve ürün türüne göre fiyat konusunun değerlendirilebileceği bildirilmiştir. Demir çelik firmalarının asıl faaliyet alanının sınıai gaz satışı olmaması nedeniyle bu faaliyet koluna odaklı üretim, depolama ve lojistik imkânları kısıtlıdır. Dolayısıyla bu üreticiler daha düzenli

planlama yapmak ve büyük tonajlı anlaşmalara öncelik tanımak durumundadırlar. Bu nedenle görece daha küçük olan dolum firmalarının parçalı ve dalgalı taleplerinin karşılanmasının ERDEMİR için zorluklar çıkartacağı aşikârdır. Bununla birlikte, ERDEMİR tarafından taleplerin karşılanması konusunda görüşmelere devam edileceği ilgili görüşme notunda yer almaktadır.

- (86) Yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden bir kısmı ise teşebbüslerin maliyet yapılarına ve ürün fiyatını belirlerken dikkate aldıkları maliyet kalemlerine ilişkindir. Bu kapsamda özellikle elektrik fiyatları ve dolar kurunun teşebbüslerin maliyetleri üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Tespit-1'de "Habaş sıvı oksijen" konulu e-posta içeriğinde (.....) konuşulduğu, yine Tespit-2'de "gaz üretim maliyetimizi etkileyen ana giderimiz olan (.....) gelen %(.....) oranındaki artıştan dolayı yeni dönem gaz ve hizmet fiyatlarının güncellenmesi zaruri hale gelmiştir." ifadesi yer almaktadır. Ayrıca HABAŞ'ta elde edilen excel tablosunda teşebbüslere verilen fiyatlar belirlenirken (.....) ve (.....) değişimlerin sürekli olarak takip edildiğine dair bir eskalasyon tablosunun yer aldığı görülmektedir.
- (87) OYAK'ta elde edilen Tespit-11'de "Müşterilerimiz olan gaz firmaları kendi müşterileri ile genel olarak TL bazında yıllık anlaşma yaparak ticaretini yürütmektedirler. Ancak gaz tedarikini bizden (.....) aldıklarından son dönemlerdeki kur artışından dolayı bütçelerini ayarlayamamaktadırlar." ifadelerinin yer aldığı görülmektedir. Yazışmanın devamında kur artışı nedeniyle gaz üreticisi firmaların alımlarında düşüşlerin olduğu belirtilmiştir. Tespit-14'de ERDEMİR ile HABAŞ yetkilisi arasında gerçekleşen görüşmede "Eylül 2020 ayında sizlerden bir bildirim gelmediğinden müşteri fiyatlamalarımız yıl sonuna kadar (.....) usd/ton fiyatlar göz önüne alınarak bildirilmiştir. Kaldı ki sizlerin gayet iyi bildiği üzere likit argonu USD alıp TL ile satmaktayız. USD kuru yılbaşından bu yana %(.....) artmıştır. Hal böyle iken fiyatınızın USD bazında %(.....) artış sebebini anlayamamış bulunmaktayız (Bu durumda yılbaşından bu yana %(.....) zam yapmış oluyorsunuz ?)" ifadeleri bulunmaktadır. Dolayısıyla özellikle demir çelik üreticilerinin satışlarını dolar üzerinden gerçekleştirmesi müşterileri konumunda olan sınıai gaz üreticileri firmaların maliyetlerinde artışa neden olmaktadır. Bu durum özellikle argon gazının fiyatlarını etkilemektedir.
- (88) Tespit-24'te "EUR/USD kur artışı ise hammadde satın alma maliyetlerimize anlık olarak yansımakta ve sektörümüzdeki ağırlıklı TL bazlı olan gaz satış fiyatları hem enerji maliyetlerindeki hem de döviz kurlarındaki bu sert artışlar karşısında bizi zor durumda bırakmaktadır. Önümüzdeki aylarda enerji maliyetlerinde beklenen artış trendi ve özellikle kurlardaki dalgalanma sektörümüzü daha fazla etkilemeye devam edecektir." bilgisi verilirken, Tespit-28'de ise "2022 yılında özellikle elektrik artışları argümente edilirken, 2023 itibarıyla düşmeye başlayan enerji maliyetleri (.....). Şubat'23 de elektrik fiyatlarındaki değişim negatif verse dahi (.....). (.....) pas geçilmiş olduğundan (.....) yapılan hazırlık (.....) değişimlere göredir. Bu dönem elektrik maliyetleri geri gelse de enflasyon artışı 2022 yılı çeyrek fiyatlandırma dönemlerine paralel olup, kur ise hiç bir dönem olmadığı kadar artış göstermiştir." ifadelerine yer verilmiştir. Tespit-28'e yer alan ifadelerle göre (.....) artışlar teşebbüsün maliyetlerini arttırmış, teşebbüs karlılığını korumak için fiyat artışına gitmiştir.
- (89) Yerinde incelemelerde elde edilen veriler kapsamında sektörde yer teşebbüslerin birbirleriyle tedarik ilişkisi içinde de bulunduğu, bu kapsamda rakipler arası iletişimlerin konusunun bu tedarik ilişkisi ile sınırlı kaldığı, teşebbüsler arası fiyat anlaşmasına ilişkin bir bulguya rastlanılmadığı, teşebbüslerin özellikle müşteriler vasıtası ile piyasadaki topladıkları bilgiler ile sektördeki rakiplerinin rekabetçi konumunu ve piyasadaki davranışlarını yakından takip ettiği, KARDEMİR'in ERDEMİR'in fiyatlarını yakından izlediği ve fiyatlarını rekabetçi seviyede tutmaya çalıştığı, incelenen

teşebbüslerin rakiplerinden müşteri almak ya da mevcut müşterilerini korumak amacıyla indirimler yaptığı, müşterilerin de aldıkları fiyat teklilerini bir başka firmadan daha iyi fiyat alabilmek için kullandığı görülmektedir. Ayrıca teşebbüslerin fiyat artışlarını (.....) gibi maliyet kalemlerinde yaşanan artışla gerekçelendirdiği tespit edilmiştir.

I.4.2. Teşebbüslerin Fiyat Hareketlerine İlişkin Değerlendirme

- (90) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir değerlendirmenin yapılabilmesi için teşebbüslerin fiyat hareketlerinin incelenmesi gerekmektedir. Bu yönde bir değerlendirme için öncelikle sektörde fiyatlama, fiyatı belirleyen unsurların neler olduğu ve fiyatlarda yaşanan değişimlerin nelerden etkilendiği gibi hususlara açıklık getirmek faydalı olacaktır.
- (91) Teşebbüslerden gelen cevabi yazılarda ve Kurulun 07.03.2019 tarih ve 19-11/125-53 sayılı kararında ifade edildiği üzere endüstriyel gaz üretiminin en önemli girdisi konumunda olan elektriğin ve dağıtım sürecinde kullanılan yakıtın fiyatında yaşanacak dalgalanmaların fiyatlara etki ettiği; enflasyonun ve çeşitli girdiler üzerinde meydana getirdiği etkiden dolayı döviz kurunda yaşanan dalgalanmaların da teşebbüslerin fiyatlama stratejilerini etkilediği görülmektedir.
- (92) LİNDE tarafından gönderilen cevabi yazıda da endüstriyel gazların fiyatlandırma stratejilerini etkileyen önemli faktörlerin (.....) olduğu ifade edilmektedir. LİNDE'nin sattığı sanayi gazı ürünlerinin fiyatını belirlemek için kullandığı ana eskalasyon formüllerine aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-7: LİNDE Eskalasyon Formüllerine İlişkin Tablo

Formül	Açıklama
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)

Kaynak: LİNDE'de tarafından gönderilen cevabi yazı

- (93) Bu fiyat eskalasyon formülünün çıktıları doğrultusunda, tüm parametreler birlikte değerlendirilmekte ve dönemsel olarak belirlenmektedir. Bu yöntem doğrultusunda, güncelleme formülünün herhangi bir bileşeni (kalemi) dönem içinde %(.....) artarsa, bu artış dönem sonunu beklemeden fiyata yansıtıldığı ifade edilmiştir. HABAŞ'ın cevabi yazısında endüstriyel gaz fiyatlarının; (.....) gibi birçok parametre göz önüne alınarak oluşturulduğunu belirtmiştir.
- (94) Asıl faaliyeti demir çelik üretimi olan ve kendi ihtiyaçlarından artan endüstriyel gazı piyasada satışa konu eden KARDEMİR, ERDEMİR ve İSDEMİR gibi teşebbüsler tarafından yukarıda sayılan faktörlere ek olarak ihtiyaç fazlası verilen dönemlerde piyasadaki fiyatların seyrinin takip edildiği, endüstriyel gazların arzının asıl olarak kendi üretimlerinde kullanmaları sebebiyle istikrarlı olmayışına piyasada yaşanan anlık talep dalgalanmalarının da eklenmesi halinde fiyatların da değişebildiği, bu gibi durumların zaman zaman fiyatların maliyet odaklı belirlenmesinin önüne geçtiği ve son olarak anlık olarak endüstriyel gaz stoklarındaki doluluk oranının da fiyatları şekillendirdiği ifade edilmiştir. Bu açıklamalar doğrultusunda, sektörün genelinde elektrik, döviz kuru, yakıt ve enflasyonun fiyat değişimleri esnasında dikkate alındığı; yan ürün satışı şeklinde piyasada yer alan demir çelik üreticilerinin ise talep odaklı bir fiyatlama politikası belirlediği, sayılan parametrelere ek olarak spot piyasa mantığına benzer şekilde fiyatlarını piyasada anlık meydana gelen durumlar çerçevesinde oluşturdukları görülmektedir.

23-55/1091-385

- (95) Hem şikayetin konusunu oluşturması hem de endüstriyel gazların homojen yapılarından ötürü sektördeki en önemli rekabet parametresinin ürün fiyatları olmasından dolayı her bir ilgili ürün pazarında fiyatların seyrine bakılmıştır. Buna göre son altı yıl için her bir ilgili ürün pazarındaki fiyatlar aşağıda yer almaktadır:

Grafik 1: Teşebbüs Bazında Son 6 Yıllık Sıvı Oksijen Fiyatları

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik 2: Teşebbüs Bazında Son 6 Yıllık Sıvı Azot Fiyatları

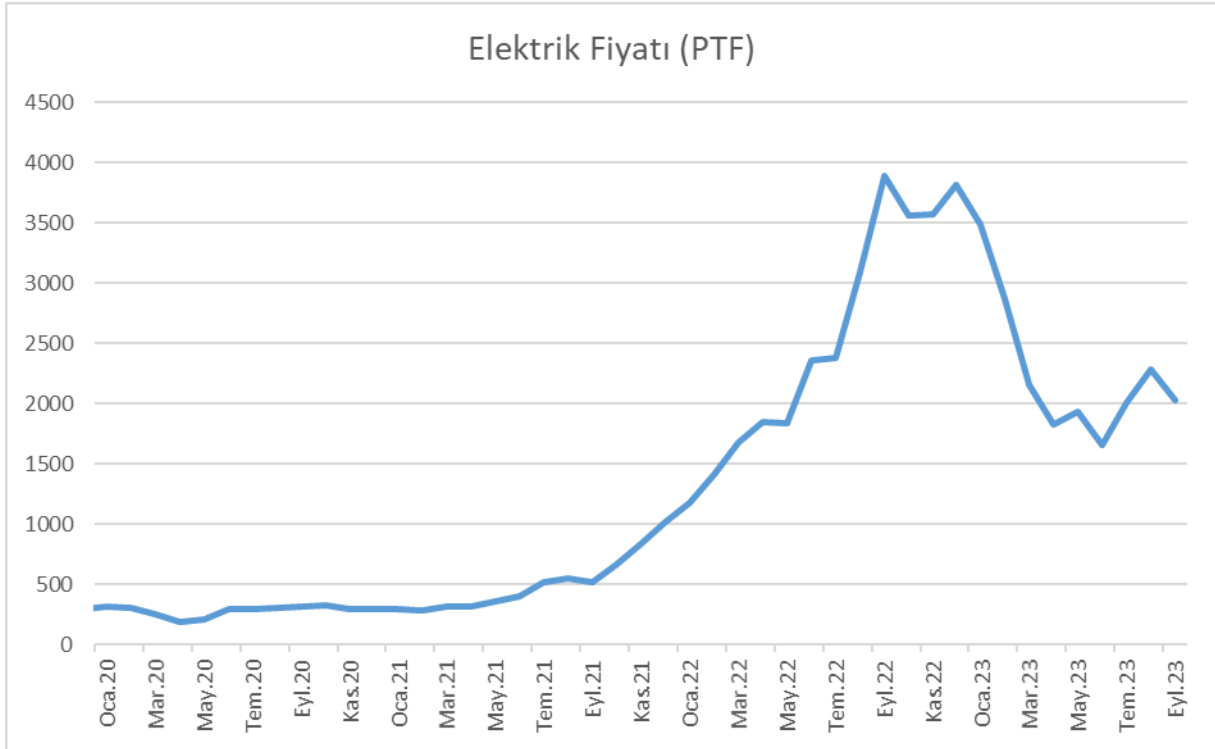
(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik 3: Teşebbüs Bazında Son 6 Yıllık Sıvı Argon Fiyatları

(.....TİCARİ SIR.....)

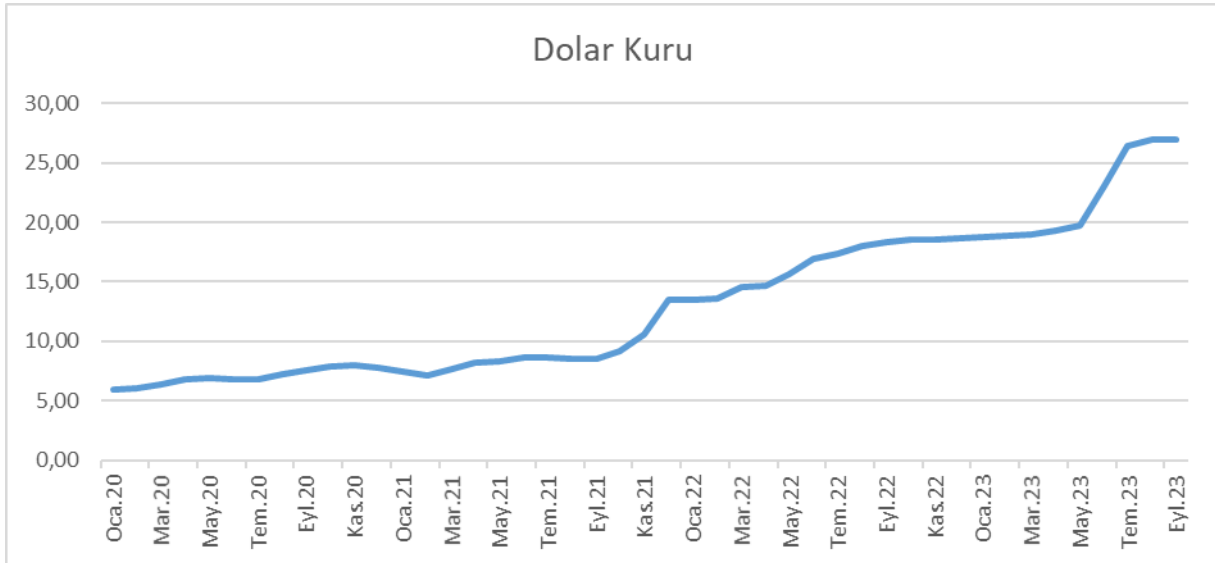
- (96) Teşebbüslerin fiyat hareketlerine bakıldığında her üç ilgili ürün pazarı için de özellikle 2018 ve 2021 yılları arasında fiyatların oldukça dar bir banttta ve birbirine paralel seyrettiği görülmektedir. Teşebbüslerin fiyat hareketlerinde görünen bu paralelliğin tek başına bir anlaşma ve/veya uyumlu eylemin varlığına işaret etmekte yeterli olmayacağı, söz konusu dönemdeki paralelliği daha doğru yorumlayabilmek için endüstriyel gazların maliyetini ve fiyatını etkileyen elektrik ve döviz kurunun fiyatında yaşanan değişimlere de bakılması gerekmektedir:

Grafik 4: Elektrik Fiyat Grafiği (PTF)



Kaynak: EPIAŞ dönemlik PTF ortalaması <https://rapor.epias.com.tr/rapor/xhtml/ptfSmfDonemlik.xhtml>

Grafik 5: Dolar Kuru



Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası aylık ortalama döviz alış kuru https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/#collapse_2

- (97) Teşebbüslerin maliyet yapılarında özellikle homojen bir ürün üreten olmalarından dolayı benzerlikler bulunmaktadır. Fiyat-elektrik-kur grafikleri birlikte düşünüldüğünde fiyatların, elektrik ve kurda yaşanan değişimlere göre şekillendiği görülmektedir. Grafik-4 ve Grafik-5'ten görüleceği üzere özellikle Eylül 2021 sonrasında hem enerji maliyetlerinde hem de döviz kurunda artış başlamıştır. EPIAŞ verilerine göre 2021 yılının Ocak ayında elektrik fiyatları bir önceki yılın aynı ayına göre %6 gerilemişken, 2022 yılı Ocak ayında % 292 artış göstermiştir. Benzer şekilde Ocak 2021- Ocak 2022 arasında dolar kuru %83 artmıştır. Özellikle 2021 yılı son aylarına doğru yatay bir şekilde ve tüm oyuncuların birbirine benzer fiyatlamaya yapmasının maliyet yapılarındaki

benzerlikten kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Ayrıca belirtmek gerekir ki teşebbüsler tarafından fiyatların veya artış oranlarının ne aynı tarihte ne de aynı oranda eş zamanlı bir şekilde değiştirildiği yönünde herhangi bir bulguya da rastlanmamıştır. 2022-2023 yılları arasında ise dolar kuru ve elektrik fiyatında yaşanan artış ve dalgalanmalar ile birlikte teşebbüslerin fiyatlarının birbirlerinden iyice ayrılmaya başladığı görülmektedir.

- (98) Her ne kadar sınıai gaz ürünleri homojen ürünler olarak kabul edilse de demir çelik üreticileri ile diğer firmalar arasında fiyatlama davranışları açısından birtakım farklılıklar bulunduğu yukarıdaki paragraflarda değinilmiştir. Daha önce de ifade edildiği üzere demir çelik oyuncularının fiyatlama stratejileri sektörün geneline göre farklı faktörler de barındırmaktadır. (.....) fiyatları oluştururken daha öncelikli dikkate alınan hususlardır. Dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta ise KARDEMİR ve ERDEMİR gibi teşebbüslerin söz konusu endüstriyel gazları kendi iç tüketimleri için ürettiyor olmaları satışa konu edilen -yan/atık ürün olan- endüstriyel gazların sahip olduğu maliyeti de aşağı çekmektedir. Bu durum asıl işi endüstriyel gaz üretimi olmayan demir çelik oyuncularını; HABAŞ, LİNDE, AIR LIQUIDE gibi sektördeki güçlü oyunculara karşı dahi fiyat konusunda rekabetçi bir konuma getirmektedir. Pazarın yapısı ve işleyişi bu şekilde sonuçlar doğurmasından dolayı demir çelik oyuncularının diğer endüstriyel gaz üreticilerinden ayrıştırarak ele alınması gerektiği değerlendirilmektedir. Demir çelik üreticisi firmaların fiyat hareketlerinin incelenmesi amacıyla grafikler aşağıda yer almaktadır:

Grafik-6: Demir Çelik Üreticileri Bazında Sıvı Oksijen Fiyatları

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik-7: Demir Çelik Üreticileri Bazında Sıvı Azot Fiyatları

(.....TİCARİ SIR.....)

Grafik 8: Demir Çelik Üreticileri Bazında Sıvı Argon Fiyatları

(.....TİCARİ SIR.....)

- (99) Grafik-1, Grafik-2 ve Grafik 3'te demir çelik oyuncularının fiyatlarının sektörün geneline göre daha aşağıda seyrettiği görülmektedir. Yalnızca demir çelik oyuncularının yer aldığı grafiklerde ise gerek 2018-2021 arasında fiyatların yatay seyrettiği dönemde gerekse de 2022 ve 2023 yıllarında fiyatların arttığı dönemlerde fiyat hareketlerinin birbirlerine paralel seyrettiği görülmektedir. Demir çelik oyuncularının da yine aynı şekilde maliyet yapıları benzer, üretmiş oldukları ürün homojen, endüstriyel gaz sektöründe yer alma sebepleri ve sektörde faaliyet gösterirken uygulamakta oldukları

politikalar da doğal olarak birbirine benzemektedir. Burada da elektrik ve döviz kuru fiyatlarındaki yükseliş dikkate alındığında oksijen, azot ve argon fiyatlarındaki artışın bu durumdan kaynaklı olduğu kanaatine ulaşılmaktadır. Aşağıdaki tablolarda demir çelik üreticisi firmaların sınav gaz satışlarının üretimlerine oranı verilmiştir:

Tablo 8: Oksijen satışının üretime oranı (%)

	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda raportörlerce hazırlanmıştır.

Tablo 9: Azot satışının üretime oranı (%)

	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda raportörlerce hazırlanmıştır.

Tablo 10: Argon satışının üretime oranı (%)

	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR	EKİNCİLER
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2019	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda raportörlerce hazırlanmıştır.

- (100) Yukarıda yer alan tablolara demir çelik üreticilerinin iç tüketimlerine bağlı olarak oksijen, azot ve argon satış miktarları değişkenlik göstermektedir. KARDEMİR'in oksijen satış oranı %(.....) ile (.....) arasında değişirken, ERDEMİR ve İSDEMİR'in yıllara bağlı olarak üretiminin yaklaşık %(.....)'sini satabildiği görülmektedir. Azotta KARDEMİR'in üretim ve satış oranı en fazla %(.....) iken ERDEMİR'in %(.....) ile (.....) arasında değiştiği, İSDEMİR'in ise en fazla %(.....)'ye çıktığı görülmektedir. Argonda ise KARDEMİR üretiminin yaklaşık (.....) satabilirken ERDEMİR 2022 yılında yaklaşık %(.....)'a çıkabilmiştir. Söz konusu satış oranlarının da gösterdiği üzere demir çelik üreticisi teşebbüslerin satış oranları iç kullanım ve piyasadaki talebe göre artış veya azalış göstermekte, düzenli bir seyir izlememektedir. Söz konusu veriler Tablo-2-3-4'te yer alan pazar payı tabloları ile birlikte değerlendirildiğinde demir çelik üreticisi firmaların pazar yapıcı güce sahip olmadığı değerlendirilmektedir. Son olarak demir çelik üreticisi üç büyük teşebbüsün toplam cirosu içinde gaz satışlarından elde ettiği ciro bilgisine aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 11: Toplam Satışlar İçinde Endüstriyel Gaz Satışlarından Elde Edilen Ciro (%)

	KARDEMİR	ERDEMİR	İSDEMİR
2019	(.....)	(.....)	(.....)
2020	(.....)	(.....)	(.....)
2021	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda raportörlerce hazırlanmıştır.

- (101) Buna göre KARDEMİR, ERDEMİR ve İSDEMİR'in sınai gaz satışından sağladıkları ciro tüm faaliyetlerinden elde ettiği cirolarına kıyasla çok küçük bir pay oluşturmaktadır.
- (102) Yukarıda yer verilen veriler ışığında, oksijen azot ve argon gazı üreticisi teşebbüslerin fiyatlarının 2021 yılının son dönemine kadar görece düşük seviyede seyrettiği, 2022 yılı ile birlikte teşebbüslerin satış fiyatlarında hızlı bir yükseliş gerçekleştiği, söz konusu artışların teşebbüslerin ana maliyet kalemlerinden olan (.....) yaşanan yükselişle paralel olduğu, dolayısıyla fiyat artışlarının maliyet kalemlerindeki yükseliş ile açıklanabildiği, demir çelik üreticisi firmaların da aynı dönemde fiyatlarında artış olmakla birlikte genel olarak piyasa fiyatlarının altında seyrettiği, pazar payları ile birlikte değerlendirildiğinde demir çelik üreticisi firmaların pazar yapıcı güce sahip olmadığı değerlendirilmektedir.

I.4.3. Rakip Teşebbüsler Arasında Bilgi Değişimi Hususu Bakımından Değerlendirme

- (103) Bilgi değişimi, iki veya daha fazla rakip teşebbüsün, rekabete ilişkin kararları etkileyebilecek nitelikte hassas ticari bilgileri birbirleri ile paylaşmaları şeklinde tanımlanabilmektedir. Rakipler arasında, pazardaki olağan koşullardan farklı rekabet koşulları yaratma amaç veya etkisine sahip olan doğrudan ya da dolaylı her türlü iletişim ihlal olarak değerlendirilmekte ve yasaklanmaktadır. Rakipler arasında yapılan bilgi değişimleri teşebbüslerin rakiplerinin satış fiyatı, üretim miktarı, stok durumu, müşteriler gibi çeşitli parametrelere ilişkin stratejileri hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayarak rekabeti sınırlayıcı, rakip teşebbüsler arasında koordinasyon doğurucu veya bir kartel anlaşmasının takibini kolaylaştırıcı etkilere sahip olabilmektedir. Dolayısıyla rekabete duyarlı bilgi değişiminin pazardaki belirsizliği azaltması ve rekabeti kısıtlayıcı işbirliğini kolaylaştırması, 4. madde kapsamında ihlal teşkil edebilmektedir. Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'da (Yatay İşbirliği Kılavuzu) bilgi değişimi; rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bilgi değişimi ve rekabeti kısıtlama etkisi olan bilgi değişimi olmak üzere iki ayrı başlık altında incelenmektedir. Buna göre, rekabeti kısıtlama amacı olan bilgi değişimlerinin etkisine bakılmaksızın rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir.
- (104) Diğer yandan ticari hayat içerisinde, rakip olsun veya olmasın birçok teşebbüs, doğrudan veya teşebbüs birlikleri, pazar araştırma şirketleri, piyasadaki müşteriler ve dağıtıcılar vs. aracılığıyla aralarında bilgi değişiminde bulunmakta ve bir anlamda pazarı belirli ölçüde şeffaflaştırmaktadır. Genel olarak pazardaki tüm paydaşlara (teşebbüsler ve müşteriler) yansıyan bu tip bir şeffaflaşmanın etkinlik artırıcı olduğu kabul edilmektedir. Zira bilgi değişimi, teşebbüsler arasında bilgi asimetrisi sorununu ortadan kaldırmak, teşebbüslerin kendilerini rakipleriyle kıyaslamasına imkân tanımak, teşebbüslerin ve tüketicilerin daha etkin karar almalarına katkıda bulunmak, talebin istikrarsızlığından kaynaklanan maliyetleri düşürmek suretiyle çeşitli etkinlik kazanımları sağlayabilmektedir.
- (105) Bilgi değişimine ilişkin yer verilen teorik bilgiler çerçevesinde, dosya kapsamında ulaşılan bulguların, bilgi değişimi kapsamında rekabet ihlali niteliğinde olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

- (106) Yerinde incelemelerde elde edilen bulgulara bakıldığında endüstriyel gaz sektöründe her üreticinin bağımsız müşterileri olduğu ancak ihtiyaç duyulması halinde üretici veya dağıtıcı teşebbüslerin de birbirleri arasında alıcı-satıcı ilişkisi kurarak alım ve satımlar gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu alım ve satımlar ile ticari bir faaliyet gerçekleştirilirken aynı zamanda taraflar arasında da iletişimler meydana gelmektedir. Birçok belgede müşterilerin, kendilerine sunulan teklifleri daha uygun teklifler almak için rakiplere taşıdığı, bunun sonucunda istenildiği gibi indirimlerin müşteriler tarafından kazanıldığı ve müşteriler vasıtasıyla bu şekilde paylaşılan bilgilerin piyasada rekabeti artırdığı görülmüştür. Ayrıca elde edilen belgelerden sektörün durumunu belirlemek amacıyla pazar araştırmaları yapıldığı anlaşılmaktadır. Bu durumun piyasada rekabet etmeye yönelik en temel çabalardan olduğu, genellikle teşebbüslerin sektöre yönelik verileri müşteriler, bayiler veya kamuya açık kaynaklar vasıtasıyla bu şekilde derlediği, daha sonrasında rakipleri ile gerek fiyat gerekse de diğer parametrelerde yapacakları rekabette kullandıkları bilinmektedir. Ayrıca teşebbüsler arasında kurulan iletişimin asıl amacının söz konusu gazları temin etmek veya satmak olduğu, taraflar arasında ticari ilişkinin konusunu oluşturan endüstriyel gaz haricinde başka bir ürüne yönelik verinin paylaşılmadığı, daha çok satıcı konumundaki teşebbüs gerek sözleşmeye dayalı gerekse de serbest ticari ilişkisi gereği sattığı ürünün fiyatı veya sözleşme şartlarındaki değişimleri alıcılarına bildirmektedir.
- (107) Daha önce ifade edildiği üzere bilgi değişimi sonucunda çeşitli etkinlik kazanımları da ortaya çıkabilmektedir. Endüstriyel gaz sektöründe üretim veya dolum sonrasında uzun süre stokta tutulamayan endüstriyel gazların oldukça kısa sürelerde müşteriye ulaştırılması gerekmektedir. Stok zorluklarına dönem dönem talepte yaşanan istikrarsızlıklar da eklendiğinde teşebbüsler üzerine fazladan maliyetler yüklenmektedir. Bu gibi zorluklardan dolayı endüstriyel gazların gerek duyulması halinde satış pazarında rakiplik ilişkisi olan teşebbüslere (diğer üreticiler, dolum yapıp satanlar, üreticiden alıp satanlar vs.) satılmasının, fazlaca yük oluşturan stokların eritilerek fazladan maliyetlere katlanılmasının önüne geçilmesini sağlayacağı, aynı zamanda zarar görebilecek olan ürünlerin –havaya salınmak yerine- nihai kullanıcılar tarafından temin edilerek kullanılabilmesi değerlendirilmektedir.
- (108) Sektörde yer alan gaz üretici ve dağıtıcıları arasında gerçekleşen alım ve satımların teşebbüslerin stoklarının kontrolünü kolaylaştırarak maliyetlerinde iyileştirme sağladığı, nihai kullanıcıların taleplerinin bu şekilde daha etkin şekilde karşılandığı, iletişimlerin içeriğinde yer alan verilerin piyasadaki veya kamudan kolayca edinilebildiği, söz konusu verilerin paylaşımının veya kullanımının açıklanan faydalara hizmet etmekten öteye geçmediği, bu doğrultuda endüstriyel gaz sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler arasında gerçekleşen bilgi değişimlerinin rekabeti engelleme amacı veya etkisi bulunmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

I.4.4. İsdemir Linde Gaz Ortaklığı'nın Ortak Girişim Niteliğinin Rekabet Hukuku Kapsamında Değerlendirilmesi

- (109) Dosya kapsamında yapılan inceleme ve değerlendirme süreçlerinde endüstriyel gaz üretim pazarında faaliyet gösteren İsdemir Linde Gaz Ortaklığı (İLGAZ) adlı sağlayıcının varlığından bilgi sahibi olunmuş, Kurum kayıtlarında İLGAZ'ın herhangi bir başvuruya konu olmadığı anlaşılmıştır. Konuyla ilgili LİNDE'den, yapılan yerinde inceleme sonunda bilgi talebinde bulunulmuş ve cevaben gelen yazıda da İLGAZ hakkında bilgiler verilmiştir. Bu doğrultuda İLGAZ'ın 4054 sayılı Kanun bakımından ortak girişim niteliğinde olup olmadığı değerlendirilmiştir.

I.4.4.1. İLGAZ'ın 4054 Sayılı Kanun'un 7. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi

- (110) 2010/4 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in (2010/4 sayılı Tebliğ) beşinci maddesinin üçüncü fıkrası ile *"Bağımsız bir iktisadi varlığın tüm işlevlerini kalıcı olarak yerine getirecek bir ortak girişimin oluşturulması, bu maddenin birinci fıkrasının (b) bendi kapsamında bir devralma işlemi"* olduğu düzenlenmiştir. Bu nitelikte bir ortak girişim tamamen yeni bir işletme olarak kurulabileceği gibi tarafların önceden münferiden sahip oldukları varlıklarla ortak girişime katkıda bulunmaları şeklinde de oluşabilecektir. Bu kapsamda tam işlevsel olan bir ortak girişimin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi kapsamında bildirim tabi olduğu ve birleşme rejimine göre değerlendirileceği görülmektedir. Buna karşın tam işlevsel olmayan ve bu itibarla bildirim yükümlülüğüne tabi olmayan ortak girişimler ise 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine kapsamında incelenecek olup icabında 5. madde gereği bireysel muafiyet, Ar-Ge Anlaşmaları Tebliği, Uzmanlaşma Anlaşmaları Tebliği gibi yan mevzuat da gözetilerek muafiyet incelemesi yapılabilecektir¹⁴.
- (111) Birleşme ve Devralma Sayılan Haller ve Kontrol Kavramı Hakkında Kılavuz (Kontrol Kılavuzu), belirli kriterlerin karşılanması durumunda bir ortak girişimin tam işlevsel olabileceğini düzenlemektedir. Tam işlevsel bir ortak girişimin şu kriterleri karşılaması gerekmektedir:
- Bağımsız olarak faaliyet gösterebilmek için yeterli kaynaklara sahip olma
 - Ana şirketlerin belirli işlevlerinin ötesinde faaliyet gösterme
 - Satış ve satın alma ilişkilerinde ana şirketlerden bağımsızlık
 - Kalıcı olarak faaliyet gösterme
- (112) Yukarıda verilen bilgiler doğrultusunda İLGAZ, İSDEMİR ve LİNDE tarafından yeni kurulan bir ortak girişim niteliğini haizdir. 18.11.2016 tarihinde ticaret siciline kayıt edilen İLGAZ, 12.01.2018 tarihinde ilk üretimini gerçekleştirmiştir. İLGAZ'ın LİNDE ve İSDEMİR ortak kontrolünde bulunduğu ifade edilerek (.....) kişilik yönetim kurulunun (.....) üyesinin LİNDE, (.....) üyesinin İSDEMİR tarafından atandığı belirtilmiştir. Bu açıklananlar doğrultusunda İLGAZ'ın İSDEMİR ve LİNDE'nin ortak kontrolünde olduğu anlaşılmaktadır.
- (113) İLGAZ'ın kendine ait operasyonel kadrosu ve varlıklarının bulunduğu, çalışan personel sayısının ise (.....) olduğu ifade edilmiştir. LİNDE'den gelen cevabi yazıda, İLGAZ'ın ana faaliyeti olarak faaliyete başlama tarihi olan 12.01.2018 itibarıyla (.....) yıl süreyle İSDEMİR'e gaz sağlamak olduğu ifade edildiyse de başka bir bölümde İLGAZ'ın ana faaliyet alanının ortak girişim taraflarına (İSDEMİR ve LİNDE) gaz tedariki ve satışı olduğu bildirilmiştir. Ayrıca İSDEMİR ve LİNDE tarafından atanan yönetim kurulu üyelerinin (.....) yönünde bilgi verilmiştir. Bu bilgilere ek olarak İSDEMİR'den gelen cevabi yazıda ise İLGAZ'ın amacı ve ana işleri olarak oksijen ve azot üretmek bunları İSDEMİR'e tedarik etmek ile LİNDE ve İSDEMİR'e fabrika çıkışı sıvı argon ve/veya azot tedarik etmek olarak bildirilmiştir. İSDEMİR ayrıca LİNDE'nin endüstriyel gaz alanındaki bilgi, birikim ve teknik uzmanlığından yararlanarak yeni teknoloji hava ayrıştırma ünitesine kavuştuğunu, ayrıca İLGAZ'ın hava ayrıştırma ünitesi ile oksijen, azot ve argon gazlarını üretmekle birlikte gaz oksijen ve azotun (.....) İSDEMİR'e verdiğini, fabrika çıkışı sıvı argon ve sıvı azotun ise (.....) İSDEMİR ve LİNDE'ye tedarik edildiğini ifade etmiştir.

¹⁴ GÜRKAYNAK, Gönenç (2022), Rekabet Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara, s.408.

- (114) İLGAZ'ın tam işlevsel olup olmadığı değerlendirilmiştir. Dosya kapsamında edinilen bilgiler ışığında İLGAZ'ın operasyonel anlamda (.....) kişilik bir kadrodan müteşekkil olması karşısında bağımsız olarak faaliyet gösterebilmek için yeterli kaynaklara sahip olma kriteri bakımından, fiiliyatta üçüncü kişilere satış yapmaması karşısında ana şirketlerin belirli işlevlerinin (üretim) ötesinde faaliyette bulunma kriteri bakımından ve nihayet üçüncü kişilere satış yapabilmek için iki ana teşebbüsten (.....) üyeden oluşan yönetim kurulunun tamamının olumlu oyunun aranması bakımından ise satış ilişkilerinde ana şirketlerden bağımsızlık kriteri bakımından tam işlevsellik kriterlerini karşılamadığı görülmektedir. Keza bu durum Kontrol Kılavuzu'nun 83. paragrafındaki "...pazara erişimi ya da pazarda faaliyeti olmaksızın, ana şirketlerin faaliyetleri içerisinde sadece belirli bir işlevi yerine getirmek üzere kurulması durumunda tam işlevsel olarak değerlendirilmez. Örneğin, AR&GE ya da üretimle sınırlı ortak girişimlerde bu durum söz konusudur. Bu gibi ortak girişimler ana şirketlerinin işletme faaliyetlerine yardımcı niteliktedir."¹⁵ ifadeleri ve 86. paragrafındaki "Ortak girişim cirosunun %50'den fazlasını üçüncü kişilere yaptığı satışlardan elde ediyorsa, bu tipik olarak bir tam işlevsellik göstergesi olacaktır. Bu oran %50'nin altında ise, olaya özgü bir analiz gerekli olup operasyonel bağımsızlığın tespiti için ortak girişim ile ana şirketler arasındaki ilişkinin gerçek anlamda ticari nitelikte olması beklenmektedir. Böyle bir durumda ortak girişimin mal veya hizmetlerini pazarda en fazla değer veren ve en fazla ödemeyi yapacak olan alıcıya sağlayacağı ve ortak girişimin ana teşebbüslerinin şirketleriyle normal ticari koşullar altında çalışacağı ortaya konulmalıdır. Bu şartlar altında, yani şayet ortak girişim ana şirketlerine üçüncü kişilere davrandığı şekilde davranacaksa, ortak girişimin tahmini satışlarının en azından %20'sinin üçüncü kişilere yapılacak olması yeterli olabilir. Bununla birlikte, ana şirketlere yapılması olası satışların oranı arttıkça, söz konusu ilişkinin ticari niteliğine dair açık bir delil ihtiyacı da artacaktır. Yapılacak değerlendirmede, pazarın genel yapısı da dikkate alınacaktır." ifadeleri ile izah edilmiştir.
- (115) Tam işlevsel bir ortak girişimin pazarda sürekli olarak faaliyet göstermesi kriteri bakımından da İLGAZ'ın bu kriteri sağlamayacağı değerlendirilebilir. Zira Kontrol Kılavuzu'nun 91. paragrafı "Normalde ana şirketlerin ortak girişime yukarıda belirtilen kaynakları sağlaması..."nın pazarda kalıcı olarak faaliyet gösterebileceğine işaret ettiğini, "Anlaşmanın ortak girişim için belirli bir süre aralığı ortaya koyması ve bu sürenin ilgili teşebbüslerin yapısında kalıcı bir değişiklik yapmaya yetecek kadar uzun olması, ya da anlaşmanın bu süre sona erdikten sonra da ortak girişimin devam etme olasılığını öngörmesi halleri..."nin bu kriter bakımından müspet bir değerlendirmeye vücut vereceğini ifade etmektedir. İLGAZ özelinde bakıldığında, toplam (.....) operasyonel personeli bulunması, uzun süreli de olsa taraflar dışında kimseyle ticari münasebette bulunmaması, üretim tesisinin İSDEMİR tesisinin içinde yer alan hava ayırıştırma ünitesiyle faaliyet göstermesi, LİNDE'de gerçekleştirilen yerinde inceleme

¹⁵ Kurulun 06.02.2013 tarih ve 13-09/119-65 sayılı kararı: "...ana teşebbüslerden gerek AKO'nun gerekse SRI'nın ortak girişim ile aynı pazardaki faaliyetlerine devam edecek olması, ortak girişimin dağıtım faaliyetlerinin yalnızca OE ürünler ve ihracatla sınırlandırılmış olması, OEM kanalı hariç olmak üzere ortak girişimin üreteceği ürünlerin fiyatına ilişkin formülün ana teşebbüslerce belirlenmiş olması ve ortak girişim tarafından üretilen ürünlerin yurtiçi pazara dağıtımının münhasıran AKO tarafından yapılması hususları dikkate alındığında ortak girişimin tam işlevsel bir yapı sergilemediği, ticaret politikalarını kurucularından bağımsız bir şekilde belirleyemeyeceği, dolayısıyla bağımsız bir iktisadi varlık olma kriterini karşılamadığı kanaatine varılmıştır. Bu çerçevede inceleme konusu işlemin ortak girişim sayılabilmesi için taşınması gereken bağımsız bir iktisadi varlık olma unsurunu karşılamaması nedeniyle, 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir ortak girişim işlemi niteliğinde olmadığı anlaşılmıştır. Bildirim konusu ortak girişim işleminin Kanun'un 7. maddesi kapsamında değerlendirilmesi mümkün olmadığından, SRI ve AKO arasında üretimde işbirliğini içeren yatay bir işbirliği anlaşması niteliğinde olduğu, dolayısıyla bu anlaşmanın Kanun'un 4. ve 5. maddeleri kapsamında değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır."

sırasında İLGAZ Genel Müdürü'nün LİNDE bünyesinde bulunduğu görülmesi ve mezkûr direktörün aynı zamanda LİNDE Özel Gazlar Satış Direktörü ünvanını da kullanması sebepleriyle ana teşebbüslerin niyetinin pazarda sürekli faaliyette bulunması amacıyla söz konusu ortaklığı kurmaktan ziyade sözleşmenin süresi ne olursa olsun salt kendilerine tedarik amacıyla bu ortaklığı kurduğu değerlendirilmektedir.

- (116) Yapılan değerlendirmeler doğrultusunda İLGAZ'ın tam işlevsel bir ortak girişim olmadığı, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak hazırlanan 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesi kapsamı dışında kaldığı, bu nedenle söz konusu ortak girişime yönelik bildirim yükümlülüğünün bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.4.2. İLGAZ'ın 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi

- (117) Bildirime tabi olmayan İLGAZ ortak girişimine ilişkin anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında incelenmesi gerekmektedir. İLGAZ'ın ana teşebbüsleri konumunda LİNDE ve İSDEMİR yer almaktadır. İSDEMİR'in ana faaliyet alanı demir çelik üretimi; LİNDE'nin ana faaliyet alanı ise endüstriyel gaz üretim ve satışlarıdır. LİNDE üretimini gerçekleştirdiği oksijen, azot ve argon gazlarını satarken İSDEMİR ise dahil olduğu ekonomik bütünlük içinde hava ayırıştırma tesisine sahip olan bir demir çelik fabrikası olup ihtiyacını karşılamak amaçlı aynı gazları üretmekte ve ihtiyacından arta kalan kadarını piyasaya sürmektedir. Bu anlamda anılan iki teşebbüsün aynı zamanda endüstriyel gaz satış pazarında rakip konumunda olduğu, bu sebeple İLGAZ'ın rakipler arası akdedilen yatay anlamda bir üretim anlaşması olduğu değerlendirilmektedir. Bu kapsamda ilgili ortaklık 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rakipler arası yatay işbirliği anlaşması niteliğindedir.

I.4.4.3. İLGAZ'ın 4054 Sayılı Kanun'un 5. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi

- (118) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında kalan ve rakipler arası bir anlaşma niteliğini haiz İLGAZ hakkında aynı Kanun'un 5. maddesi gereği bir inceleme yapılması gerektiği değerlendirilmiştir. Bu çerçevede, hem İSDEMİR hem LİNDE'den muafiyet değerlendirmesine ilişkin görüşleri bir bilgi talebi kapsamında istenmiş ve LİNDE ile İSDEMİR cevabi yazılarını Kurum kayıtlarına intikal ettirmiştir. İLGAZ üzerindeki işbirliği herhangi bir grup muafiyeti kapsamına girmemektedir. Bu nedenle İLGAZ işbirliğine dair 4054 sayılı Kanun kapsamında bireysel muafiyet yapılması gerekmektedir. 4054 sayılı Kanun'un "Muafiyet" başlıklı 5. maddesine göre, Kurul, bu maddede belirtilen koşulların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir. Bu koşullar; "a) malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması, b) tüketicinin bundan yarar sağlanması," şeklinde iki olumlu koşul ve "c) ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması, d) rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlandırılmaması." şeklinde iki olumsuz koşuldandır. Olay bazlı yapılacak değerlendirmede koşulların kümülatif olarak karşılanması durumunda Kurul, anlaşmaya bireysel muafiyet verebilmektedir.

a) Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

- (119) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendindeki kısaca etkinlik kazanımı olarak da açıklanabilecek olan bu olumlu koşul ile kastedilen ekonomik fayda veya menfaatin, sadece teşebbüslerin kendi açılardan

sağlayacakları menfaat veya kazanç şeklinde değil, aynı zamanda bunların ekonomiye yapacakları somut katkı şeklinde anlaşılabilir değerlendirilmesi gerekmektedir. Yatay İşbirliği Kılavuzu'nun 162. paragrafında çifte maliyete katlanmaktan kaçınmak gibi çeşitli maliyet tasarrufları, üretim teknolojilerinin iyileştirilmesi gibi etkinlik kazanımlarıyla tarafların ortak üretimle tamamlayıcı becerilerini ve sahip oldukları know-how unsurlarını bir araya getirerek ürün kalitesinin artması gibi sonuçlarının da olabileceği ifade edilmektedir. Bunlara ek olarak malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde etkinlik kazanımının ortaya çıkacağı ve böylece bu koşulun sağlanacağı kabul edilmektedir. Bu koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin ekonomik yarar sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmektedir.

- (120) LİNDE, İLGAZ'ın yalın bir ortak üretim sözleşmesi olduğunu, bu üretim için İSDEMİR tesislerinde yeni bir hava ayrıştırma ünitesi geliştirilerek üretimin burada yapıldığını, bu hava ayrıştırma ünitesinin LİNDE'nin endüstriyel gaz pazarındaki uzmanlığından faydalanılarak son teknoloji ile geliştirildiğini, ayrıca LİNDE'nin bu uzmanlığı ile İSDEMİR'in atık ürünü olan diğer gazlarıyla bir sinerji yakalandığını ifade etmiştir.
- (121) İSDEMİR, LİNDE ile üretim ortaklıkları sayesinde LİNDE'nin endüstriyel gaz pazarındaki bilgi birikimi ve teknolojilerinden yararlanarak birinci sınıf bir teknoloji ile inşa edilen yeni bir hava ayrıştırma ünitesinde üretim yapıldığını, burada kullanılan teknoloji sayesinde hem daha güvenli bir işletme hem de çok daha az maliyetle çok daha fazla üretim yapılabildiğini, bu sayede operasyonel esneklik, süreç optimizasyonu, operasyonel esneklik, düşük üretim maliyeti ve yüksek güvenilirlik gibi avantajlar sağladıklarını, enerji verimliliği ve gazın safiyeti bakımından kayda değer bir gelişme kaydedildiğini, İLGAZ için inşa edilen bu gelişmiş hava ayrıştırma ünitesinin yanında İSDEMİR'e ait olan tesislerden beş tanesinin devre dışı bırakıldığını, öyle ki yeni ünite ile birlikte saatlik oksijen üretiminin %(.....) ve saatlik azot üretiminin %(.....) arttığını, üretim maliyetinde ise %(.....) oranında düşüş yaşandığını, bu gelişmelerin İSDEMİR'in yıl bazında yaklaşık (.....) ilave çelik üretmesine yardımcı olduğunu ifade etmiştir.
- (122) Aşağıda İSDEMİR'in eski teknolojiye inşa edilmiş ve günümüzde devre dışı bırakılan 1-5 numaralı hava üniteleri ile İLGAZ için yeni teknolojiyle inşa edilen ünitenin üretim miktar ve maliyetleri verilmektedir:

Tablo 12: İSDEMİR ve İLGAZ Hava Ayrıştırma Ünitelerinin Mukayesesi

	Birim	İSDEMİR'e Ait 1-5 Numaralı Üniteler	İLGAZ'a Ait Ünite
Oksijen	Nm ³ /Saat	(.....)	(.....)
Azot	Nm ³ /Saat	(.....)	(.....)
Üretim Maliyeti	USD/Nm ³	(.....)	(.....)

Kaynak: İSDEMİR'den Gelen Cevabi Yazı

- (123) İSDEMİR ayrıca İLGAZ'dan kendisine tedarik edilen azot sayesinde yüksek fırınlarda kullanılan (.....) ve iki tür arasında (.....) tutarında fark olduğunu da ifade etmiştir.
- (124) Hava ayrıştırma ünitelerine hava gaz olarak alınmakta ve farklı üretim ve işleme süreçleri sonunda hava içeriğinde yer alan gaz bileşenlere ayrılarak endüstriyel gaz üretimi yapılmaktadır. Havanın bu bileşen yapısı %78 azot, %21 oksijen ve %1 argon gazı olarak bilinmektedir. Bahse konu üretim ve işleme süreçleri sonunda çıkan gaz miktarları da bu oranlara paralel olarak gerçekleşmektedir. Bu süreçler sonunda miktar olarak en çok azot gazı çıkarken, ikinci sırada oksijen ve son sırada ise argon yer almaktadır. Bu durum yukarıda da değinildiği üzere Türkiye'nin argon ihtiyacının arz edilen miktar ile tam olarak karşılanamaması ve ithalat yöntemine başvurulmasına

sebeptir. Ayrıca bir ayrıştırma ünitesinde bu gazlardan sadece birinin üretimi de mümkün olmamakta, ayrıştırma sürecinde çıkan ilk gazın depolanarak ikinci gaza geçilmesi suretiyle üretim yapılmaktadır.

- (125) Endüstriyel gaz pazarında üretim ve satış yapan demir çelik alanındaki teşebbüslerin ise işine oksijen gazı yaramakta, bunu daha düşük yollarla mal edebilmek adına kendileri iç üretim yoluna gitmekte, oksijen gazının ihtiyaçları kadarını kullanmakta ve oluşan diğer cins gazlarla birlikte kalan miktarı endüstriyel gaz pazarında satmakta yahut bu da olmadığı takdirde oksijen üretimine devam edebilmek adına gaz stok ünitelerinin boşaltılması için elde kalan gazı/gazları atmosfere salmaktadırlar.
- (126) LİNDE'nin verdiği bilgiler ışığında. İSDEMİR'in oksijen ihtiyacının daha verimli bir şekilde sağlanması ve LİNDE'nin bu alandaki uzmanlığının bir etkinlik kazanımı sağlaması, bu işbirliği sayesinde İLGAZ'ın İSDEMİR'e oksijen verdikten sonra kalan miktarı İSDEMİR ve LİNDE arasında pay ederek piyasaya farklı yollardan ürün arzını sağlaması, ayrıştırma süreçlerinde İSDEMİR'in kullanmayacağı için satana kadar depolamak zorunda kalacağı ve belki de atmosfere yeniden salınım yoluyla tasfiye edeceği atık gazı LİNDE'nin bulduğu diğer devamlı veya spot alıcılara sağlama olanağı ve aynı zamanda bu sayede depolama kaynaklı üretim fasilalarının da önüne geçilerek devamlı bir üretim sağlanabileceği, argon konusundaki kıt arz karşısında piyasaya bu gazı arz eden yeni bir oyuncunun katılmış olması ve böylece bir ürünün bulunabilirliğinin artarak talebi karşılama konusunda sağlam bir adım atıldığı ve aynı zamanda İLGAZ'ın bu üretimiyle toplam pazarın yaklaşık %(.....)'üne denk gelen ek bir arz kaynağı olarak pazara giriş yaptığı ifade edilmiştir.
- (127) Ayrıca İSDEMİR'den gelen cevaplar neticesinde, ileri teknoloji bir hava ayrıştırma ünitesinin gerek güvenlik gerek üretim ve maliyet bakımından pek çok etkinlik sağladığı, bu ünitelerden gelen düşük maliyetli ve yüksek miktardaki gaz olanaklarının sadece endüstriyel gaz üretim, ve satışı pazarlarında değil, tedarik alanın kendi faaliyet gösterdiği pazarlarda pek çok etkinliğin sağlandığı, enerji kullanımı bakımından daha düşük enerji kullanımı sayesinde girdi israfının önlenildiği, gazın safiyeti bakımından daha nitelikli ürün elde edildiği, operasyonel esneklik ve süreç optimizasyonu imkanı ile de üretim süreçlerinin daha verimli kullanıldığı görülmektedir.
- (128) Tüm bu bilgiler değerlendirildiğinde İSDEMİR ve LİNDE'nin endüstriyel gaz üretim konusundaki bu ortaklığı ile pazardaki arz miktarının arttığı, yeni dağıtım olanaklarıyla ürün ile üretim süreçlerinde harcanan emek ve kaynak israfının azaltıldığı, ayrıca Türkiye'nin argon ithalatının azaldığı değerlendirilmektedir. Ayrıca elde kalan atık ürünün, alıcı bulunmasının gecikmesi sebebiyle, gereksiz yere stoklanmaması, dolayısıyla stok maliyetinin de düşmesi de muhtemel bir sonuçtur. Söz konusu kazanımlar bütüncül bir şekilde gözetildiğinde 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendindeki koşulun sağlandığı kanaatine varılmıştır.

b) Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması

- (129) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için Kanun'un 5. maddesinin (a) bendinde koşul olarak getirilen mal ve hizmet sunumunda gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Yatay İşbirliği Kılavuzu'nun 163. paragrafı gereği yalnızca taraflara fayda sağlayan etkinlik kazanımları ya da üretim miktarının azaltılması veya pazarın paylaşılması sonucunda elde edilen maliyet tasarruflarının bu koşulu karşılamayacağını düzenlemektedir. Bu doğrultuda iyileşme veya gelişme sağladığı söylenebilecek olan bir anlaşmanın, bu yararı tüketicilere yansıtmadığı sürece muafiyetten faydalanamayacağı görülmektedir.

- (130) Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz (Muafiyet Kılavuzu) kapsamında muafiyet rejiminde tüketici sadece nihai tüketiciyi değil, ilgili ürünü girdi olarak kullanan, yeniden satışını gerçekleştiren toptancı ve perakendeci gibi aktörleri de kapsayacak şekilde geniş yorumlanmaktadır. Tüketicieye sağlanan faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.
- (131) LİNDE'nin beyanları gereği İLGAZ sayesinde daha fazla üretim yapılarak pazara daha fazla ürün arzının sağlanacağı, gereksiz ürün depolaması yapılmasının azalacağı, bu sayede depolama kaynaklı üretim fasılalarının da önüne geçilerek devamlı bir üretim sağlanabileceği, elde kalan atık ürünün atmosfere salınarak zayi edilmek yerine piyasaya sürülebileceği yukarıda ifade edilmiştir. Böylece pazarın talep tarafında muhtemel problemlerin yarattığı endişelerin de bertarafına yardımcı olunacağı ve ürünün zayi edilmek yerine ekonomiye geri kazandırılacağı da LİNDE tarafından ifade edilmiştir.
- (132) İSDEMİR de benzer şekilde LİNDE'nin sahip olduğu know-how ve teknoloji ile İSDEMİR'in demir çelik üretim tesislerinin tamamlayıcı beceri ve varlıklarının bir araya getirilmesiyle sağlanacak olan maliyet tasarruflarının tüketici faydasını artırabileceğini ifade etmiştir.
- (133) İstikrarlı bir üretim ve ürün arzındaki artışın yanı sıra elde kalan atık ürünün, alıcı bulunmasının gecikmesi kaynaklı olarak, gereksiz yere stoklanmayarak stok maliyetinin de düşmesi sebepleriyle hem gaz fiyatlarının hem de bu gazların ara mal olarak kullanıldığı diğer ürünlerin fiyatlarında düşüşe sebep olacağı öngörülmektedir. Anılan gerekçeyle söz konusu işbirliği ile tüketicinin de fayda göreceği ve bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (b) bendinin de sağlandığı değerlendirilmektedir.

c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması Şartı

- (134) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinde yer alan bu olumsuz koşul gereğince, muafiyete konu anlaşma ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasına neden olmamalı, başka bir deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlaması, rekabetin ortadan kaldırılması ile ulaşılan sonuçlar olmamalıdır. Yatay İşbirliği Kılavuzu'nun 148. paragrafı, tarafların pazar gücünün düşük olduğu hallerde rekabetin kısıtlanması ihtimalini düşük görmektedir. Pazar gücü olarak ise pazar payları başta olmak üzere yoğunlaşma oranı, pazardaki oyuncuların sayısı, pazara potansiyel giriş imkânları ve pazar paylarının değişkenliği gibi faktörleri saymıştır. Bunlara ek dikkate alınması gereken başkaca faktörler olarak; pazarda hâlihazırda giriş engellerinin olup olmadığı, hâkim durumda olan bir teşebbüsün bulunup bulunmadığı, dikey anlaşmalar aracılığıyla giriş engeli yaratılıp yaratılmadığı, pazarın yapısı, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı şeklinde bir sıralama yapmak mümkündür.
- (135) Yatay İşbirliği Kılavuzu'nun 142. paragrafı rekabetin kısıtlanmasına ilişkin olarak, *"Bir üretim anlaşmasının rekabeti kısıtlayıcı etkiler doğurma olasılığı değerlendirilirken anlaşmanın, rekabeti kısıtladığı düşünülen tüm hükümleri ile birlikte mevcut olduğu durum ile böyle bir anlaşmanın bulunmadığı durumun karşılaştırılması gerekir."*; 144. paragrafı *"Temel ekonomik faaliyetin üretim olduğu sektörlerde, salt üretime yönelik bir anlaşma dahi, rekabetin kilit unsurlarını ortadan kaldırarak rekabeti sınırlandırabilir."*; 146. paragrafı ise *"Belirli bir pazarda pazar gücüne sahip olan bir teşebbüsün, örneğin, komşu coğrafi pazarda veya ürün pazarında, aynı ürünün tedarikçisi konumundaki potansiyel bir rakibiyle işbirliği yapması halinde, anlaşma, yerleşik teşebbüsün pazar gücünü artırma potansiyeline sahip olacaktır."* ifadelerini içermektedir.

- (136) İSDEMİR; kendilerinin sıvı oksijen ve azot pazarlarındaki faaliyetlerinin göz ardı edilebilir bir düzeyde olduğunu ve bu pazarlarda düzenli olarak faaliyet gösteren bir oyuncu olmadığını, tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda Sözleşme'nin sadece sıvı argon pazarında etki doğurabileceğini ifade etmektedir. Buna karşın, İSDEMİR'in sıvı oksijen, azot ve argon pazarlarında düzenli ve istikrarlı bir satışının olduğu, pazarda aynı ekonomik bütünlük içinde yer aldığı ERDEMİR gibi dönem dönem hiç satış yapmayan demir çelik teşebbüslerinin varlığı karşısında İSDEMİR'in satış yapmadığı herhangi bir veri dönem bulunmadığı, oksijen üretim pazarında Tablo-2'den de görüleceği üzere %(.....) arası pazar payının olduğu, Tablo-3'ten görüleceği üzere azot üretim pazarında ise %(.....) arası bir pazar payının olduğu gözetildiğinde İSDEMİR'in nihayetinde ilgili pazarlarda bir oyuncu olduğu sonucuna varılmaktadır.
- (137) İSDEMİR ve LİNDE'nin yatay anlamda örtüşen faaliyetleri bakımından da LİNDE'nin Tablo 2-3-4 gereği ayrı ayrı sıvı oksijen pazarında %(.....) arası, azot pazarında %(.....) arası, argon %(.....) arası pazar payı olduğu; İSDEMİR'in ise aynı tablolar gereği sıvı oksijen pazarında %(.....) arası, azot pazarında %(.....) arası, argon pazarında ise %(.....) arası pazar payının olduğu görülmektedir. İSDEMİR'in sıvı argon hariç diğer pazarlarda çok düşük düzeyde seyreden bir pazar payının olduğu, sıvı argon pazarında ise İSDEMİR'in payı yükselirken LİNDE'nin payının düştüğü, sıvı oksijen ve bilhassa sıvı azot pazarlarında pazar paylarının rakiplerine kıyasen düşük seyretmesinin karşısında sıvı argon pazarında pazar paylarının kayda değer şekilde yükselmesi durumunun ana faaliyeti demir çelik işi olan KARDEMİR ve ERDEMİR gibi diğer oyunculara gözlemlendiği, bunun sebebinin bu tür oyuncuların kendi yüksek oksijen ve azot üretimlerinin yanında çıkan argon gazına daha az ihtiyaç duymaları sebebiyle olduğu değerlendirilmektedir. Diğer yandan, sıvı oksijen ve azot pazarlarında pazar payı daha yüksek olan ve incelenen Tablo 2-3-4'te incelenen veri dönem aralığında sektördeki sıralaması (.....) sıra arasında değişen LİNDE'nin bu konuda elde etme ihtimali olan pazar gücünün varlığını göz ardı etmemek gerekmektedir. Buna karşın İSDEMİR'in ana faaliyet alanının endüstriyel gaz üretimi olmaması, endüstriyel gaz üretimi ve satışı pazarlarına giriş engelini bulunmaması, alıcıların pazarlık gücünün bulunması, potansiyel girişlerin mümkün olması, hakim durumda olan bir teşebbüsün bulunmaması, pazarda pazar paylarının sık sık değişkenlik gösterdiği, müşterilerin tedarikçi değiştirme konusunda esnekliğinin bulunduğu ve hatta argon bakımından halen ithalatta talebin karşılanabildiği hususları ile HABAŞ ve AIR LIQUIDE gibi istikrarlı bir şekilde yüksek pazar payını koruyan oyuncularla KARDEMİR gibi her yıl daha yüksek bir paya ulaşan büyük oyuncuların LİNDE ve İSDEMİR üzerinde oluşturacağı ciddi rekabetçi baskı hususu gözetildiğinde, pazarda ciddi ve güçlü bir rekabet ortamının olduğu değerlendirilmektedir. Tablo-2'ye bakıldığında sıvı oksijen pazarında 2018 yılında KARDEMİR, %(.....) pazar payı ile %(.....) pazar payı olan LİNDE'nin (.....) bir pazar payına sahipken, KARDEMİR'in 2023 yılına gelindiğinde, %(.....) paya gerileyen LİNDE'nin neredeyse (.....) pazar payına sahip olduğu görülmektedir (%(.....)). Bu bakımdan fiili rekabetin pazar içerisinde güçlü bir şekilde geliştiği, ana teşebbüsler arasında yatay anlamda koordinasyon riskinin bulunmadığı ve İLGAZ'ın pazarda rekabetçi bir endişeye yol açmadığı değerlendirilmektedir.
- (138) İSDEMİR ve LİNDE'nin İLGAZ üzerindeki kontrolü sebebiyle dikey anlamda herhangi bir rekabetçi endişenin meydana gelip gelmeyeceğinin de değerlendirilmesi gerekmektedir. İLGAZ'ın ana faaliyeti belirli bir süreyle İSDEMİR'e kullanımı için gaz sağlamak ve İSDEMİR ile LİNDE'ye ticari amaçla sıvı gaz tedariki ve satışı olarak bildirilmiştir. Bu doğrultuda dikey ilişkiler kapsamındaki rekabetçi endişelerin, İLGAZ'ın ana teşebbüslere hem diğer faaliyetlerinde kullanım hem ticari amaçla tedarik ettiği endüstriyel gazlar çerçevesinde ortaya çıkma ihtimali bulunmaktadır. Başka bir deyişle İSDEMİR'in kullanım amacıyla aldığı gazların, diğer teşebbüslerden alımına ilişkin

etkileri ile hem LİNDE hem İSDEMİR bakımından bu ortaklıktan ticari amaçla elde edilen gazların satışına ilişkin etkileri gündeme gelebilecektir. Bu olası etkilerden ilki açısından, mevcut dosyaya taraf olan teşebbüslerden, endüstriyel gaz pazarındaki diğer oyuncular ile atım satım ilişkilerinin dağılımının istendiği bilgi talebine İSDEMİR tarafından verilen cevabi yazı ekinde, kullanım amacı olarak verilen gazlar da İLGAZ satırında ayrıca belirtilmiş ve İLGAZ dışında ayrıca LİNDE, HABAŞ ve AIR LIQUIDE gibi büyük oyuncuların gaz alımına devam ettiği görülmüştür. Bu kapsamda rekabetçi bir endişe gündeme gelmeyeceği değerlendirilmektedir. Bir diğer olası etki ise İLGAZ'ın İSDEMİR ve LİNDE'ye sağladığı gazlar hasebiyle bu iki teşebbüsün endüstriyel gaz satış pazarını diğer teşebbüsler aleyhine kapaması ihtimalidir. Tablo 2-3-4'te verilen pazar payları incelendiğinde İSDEMİR ve LİNDE'nin ciddi bir pazar payı ilerlemesi kaydetmediği, sıvı gazlar özelinde de kaydedilen ufak artışların karşısında KARDEMİR'in de ciddi şekilde pazar payını büyüttüğü ve HABAŞ, AIR LIQUIDE gibi yüksek pazar paylı oyuncuların da birbirinin pazar payını etkilediği görülmektedir. Özetle, pazardaki büyük oyuncuların da pazar payının artmaya devam ettiği, ana teşebbüslerin pazar payı ilerlemesinin düşük seviyelerde gerçekleştiği, endüstriyel gaz pazarındaki çoğu alıcının büyük ve pazarlık gücü yüksek alıcılar olduğu, yeniden satış ve sair amaçlarla tüplü alım yapan nispeten daha küçük alıcıların ise sağlayıcı değiştirme olanağının kolay olduğu, pazarda HABAŞ ve AIR LIQUIDE gibi istikrarlı bir şekilde yüksek pazar payı seviyesinde ilerleyen oyuncular olduğu, KARDEMİR gibi agresif şekilde pazar payını artırma yetisine sahip sağlayıcıların da bulunduğu, ayrıca pazarda sağlayıcılar arası tedarik ilişkilerinin de çok yaygın olduğu ve bu şekilde gereksinim duyulan bir ürünün diğer bir sağlayıcıdan elde edilme olanağının bulunduğu hususları birlikte gözetildiğinde, İLGAZ ile LİNDE ve İSDEMİR'in dikey ilişkileri sebebiyle pazar kapama etkisinin olmayacağı değerlendirilmektedir. Bunlara ek olarak pazarda bu şekilde işbirliklerinin yoğunlaşmış ve sık olmadığı da göz önüne alındığında, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinin de karşılandığı değerlendirilmektedir.

d) Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi için Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması Şartı

- (139) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde düzenlenen muafiyetin son şartı anlaşmanın ölçülülüğüne ilişkindir. Anlaşma kapsamındaki faaliyetler bu sınırlamaların olmadığı durumda daha etkin bir şekilde yürütülüyorsa sınırlamaların gerekli ve zorunlu olduğu söylenemeyecektir. Bu noktada değerlendirilmesi gereken husus anlaşma ya da sınırlamanın var olduğu durumda, var olmadığı duruma nazaran daha fazla etkinliğin yaratılıp yaratılmadığıdır.
- (140) Anlaşmanın zorunlu olup olmadığı, anlaşma ile ortaya çıkması hedeflenen etkinlik kazanımlarının rekabeti daha az sınırlayacak alternatif yollarla elde edilmesinin mümkün olup olmadığı ile ilişkilidir. Eğer etkinlik kazanımları rekabeti daha az sınırlayacak bir yolla elde edilebiliyorsa son şartın sağlanmadığı söylenebilecektir. Bu durumda alternatif yolun ekonomik ve pratik olması da dikkate alınmalıdır. Yatay Kılavuz'da rekabeti kısıtlayıcı etki olarak pazar gücü ve işbirlikçi sonuç kapsamında da maliyet benzerliği ve bilgi değişimi hususları da geçmektedir.
- (141) İLGAZ, yapılan işbirliği kapsamında İSDEMİR tesislerinin içinde üretimini gerçekleştirirse de LİNDE'nin beyanları uyarınca yeni bir sekizinci hava ayrıştırma ünitesi kurularak sadece burada üretimlerini gerçekleştirmekte, İSDEMİR ve LİNDE haricinde üçüncü kişilere satış yapmamaktadır. Ayrıca ilgili anlaşmada herhangi bir rekabet yasağı hükmünün yer almadığı belirtilmiştir. Bu kapsamda LİNDE, işbirliği anlaşmasına konu ürünlerin üretimine ilişkin olanlardan mutlaka gereken bilgiler hariç herhangi bir bilgi paylaşımının söz konusu olmadığını ifade etmektedir.

- (142) İSDEMİR ise tarafların pazardaki faaliyetleri bakımından hiçbir kısıtlama getirilmediğini, tarafların ilgili ürün pazarlarındaki herhangi bir ürünü üretmekte hala özgür olduklarını, hassas bilgilerin değişimine ilişkin engelleyici önlemlerin alındığını, 29 Kasım 2017 tarihli yönetim kurulu toplantısında alınan notlara atıf yapılarak bu bilgilerin neler olabileceğinin de yönetici düzeyinde altının çizildiğini vurgulayarak İLGAZ'ın bireysel muafiyetten yararlandığı kanaatlerini ifade etmiştir.
- (143) Yukarıda bahsedilenlere ilaveten ayrıca İLGAZ'a ilişkin olan sözleşmelerde rekabet mevzuatına uyum ve rekabete hassas bilgilerin paylaşılmamasına ilişkin bilgilerin yer aldığı görülmektedir. Bu sözleşme düzenlemelerinin bazıları şu şekildedir:

(.....TİCARİ SIR.....)

- (144) Bu hükümlere ek olarak LİNDE, işbirliğinin, ana şirketlerin endüstriyel gaz üretim miktarlarının ve ana şirketlerin kendileri tarafından bağımsız olarak sağlanan endüstriyel gaz fiyatlarının benzeşmesine izin vermediğini, tarafların endüstriyel gaz tedarik kaynaklarının başkalaştığını ve bu kaynakların maliyetlerinin de ana teşebbüslerin fiyatlandırma stratejilerini etkilediğini ifade etmektedir. Tarafların fiyatları incelendiğinde İSDEMİR'in fiyatlarının genel olarak LİNDE'nin altında seyrettiği ve farklı fiyat ve fiyatlama davranışlarının olduğu görülmektedir. Bu kapsamda herhangi bir bilgi değişiminden bahsedilememektedir. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (d) bendinin de karşılandığı değerlendirilmektedir.
- (145) Tüm bu inceleme ve değerlendirmeler kapsamında;
- İLGAZ'ın İSDEMİR ve LİNDE'nin ortak kontrolünde olan bir ortak girişim olduğu,
 - İLGAZ'ın tam işlevsel bir ortak girişim olmaması sebebiyle bildirim yükümlülüğünün bulunmadığı,
 - İSDEMİR ve LİNDE'nin aynı pazardaki faaliyetleri sebebiyle rakip konumunda olduklarından İLGAZ'ın bir yatay işbirliği anlaşması kapsamında değerlendirildiği,
 - Anılan yatay işbirliğinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan şartları karşılaması sebebiyle bireysel muafiyetten yararlandığı
- sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

- (146) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
- 1- 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca, sınai ve tıbbi gaz sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında soruşturma açılmamasına,
 - 2- İskenderun Demir ve Çelik AŞ ve Linde Gaz AŞ ortak girişimi olan İsdemir Linde Gaz Ortaklığı AŞ'nin, tam işlevsel olmaması sebebiyle 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinin ve bu maddeye dayanılarak hazırlanan 2010/4 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in 5. maddesinin kapsamı dışında kaldığına ve bu nedenle izne tabi bir işlem olmadığına; bununla birlikte, söz konusu ortaklığın 4054 sayılı Rekabetin

23-55/1091-385

Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında yatay bir üretim anlaşması olduğuna; bu çerçevede söz konusu ortaklığa 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulların tamamını karşılaması nedeniyle bireysel muafiyet tanınmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.