

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-1-17 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 07-17/155-50
Karar Tarihi : 28.2.2007

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 Başkan : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, Prof Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL,
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN Süreyya ÇAKIN.

B. RAPORTÖRLER: Emin Cenk GÜLERGÜN, İsmail Atalay YOLCU, Harun ULU
Metin PEKTAŞ

C. ŞİKAYET EDEN: Re'sen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA

20 YAPILANLAR : - Anadolu Cam Sanayi A.Ş.
İş Kuleleri, Kule 3 34330 4. Levent/İstanbul
- Yioula Glassworks S.A.
Mr. Tassos Voulgarakis 5 Orzizomylon Str., 12244 Aegalo
Atina/YUNANİSTAN

E. DOSYA KONUSU: İlgili teşebbüslerin, cam ambalaj malzemeleri pazarını paylaşarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

F. İDDİALARIN ÖZETİ: Cam ambalaj malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylaşımı yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddia edilmektedir.

30 **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulu'nun 30.7.2003 tarih, 03-54/626-M sayılı kararı gereğince, Anadolu Cam Sanayi A.Ş. (Anadolu Cam) hakkında 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında yürütülen önaraştırma ile Paşabahçe Cam San. Tic. A.Ş.'nin (Paşabahçe) Kurum kayıtlarına 30.7.2003 tarih, 3612 sayı ile intikal eden menfi tespit/muafiyet başvurusu çerçevesinde, Anadolu Cam'da 2-3.9.2003, Paşabahçe'de ise 20-21.9.2004 tarihlerinde yapılan yerinde incelemelerde, söz konusu önaraştırma ve menfi tespit dosyalarındaki konulardan farklı olarak, Anadolu Cam ile Yioula Glassworks S.A. (Yioula)'nın 4504 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edici bir anlaşma içerisinde olduklarına işaret edebilecek nitelikte belgeler bulunmuştur.

40 Bu belgeler üzerine hazırlanan 2.3.2005 tarih ve 2005-1-17/İİ-03-HGK sayılı İlk İnceleme Raporu'nda, Anadolu Cam ile Yioula'nın pazar paylaşımı konusunda uluslararası bir kartel anlaşması içinde olduğu, bu nedenle ilgili teşebbüsler hakkında doğrudan soruşturma açılması gerektiği ifade edilmiştir. Konuyla ilgili olarak Rekabet Kurulu'nun ek bilgi talebi üzerine hazırlanan 15.4.2005 tarihli Bilgi Notu'nda ilk inceleme raporundaki bazı hususlara açıklama getirilmiştir.

Rekabet Kurulu'nun 21.4.2005 tarihli toplantısında; söz konusu İlk İnceleme Raporu ve Bilgi Notu görüşülmüş, Anadolu Cam ve Yioula'nın pazar paylaşımı konusunda uluslararası bir kartel anlaşması içinde olup olmadıklarının tespiti amacıyla adı geçen teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40/1. maddesi ve Çalışma Usul ve

Esasları Hakkında Yönetmelik'in 55/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına dair 05-26/296-M sayılı karar alınmıştır.

50 Konunun yurt dışı boyutu olması nedeniyle, Daire Başkanlığı'nın 15.7.2005 tarihli şifahi görevlendirmesi üzerine, "Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'nde rekabet otoritelerinin ülke dışı rekabet hukuku uygulamaları" konulu 19.8.2005 tarihli Bilgi Notu hazırlanmıştır.

21.4.2005 tarih, 05-26/296-M sayılı Rekabet Kurulu kararı gereğince yürütülen önaraştırma sonucunda hazırlanan 30.9.2005 tarih ve 2005-1-17/ÖA-05-HU sayılı Rapor'da, Anadolu Cam ve Yioula hakkında Kanun'un 41. maddesi gereğince soruşturma açılması gerektiği ifade edilmiştir. Söz konusu önaraştırma raporu, Rekabet Kurulu'nun 6.10.2005 tarihli toplantısında görüşülerek Anadolu Cam ve Yioula hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

60 Soruşturma kararının tebliği 14.10.2005 tarih, 4277 sayılı yazı ile yalnızca Anadolu Cam'a yapılabilmiş ve bu teşebbüsün birinci yazılı savunması talep edilmiştir. Kararın Yioula'ya tebliği için Adalet Bakanlığı'na hitaben yazılan 17.10.2005 tarih 4304 sayılı yazıda, söz konusu tebligatın yapılabilmesi amacıyla ilgili ülke makamları nezdinde gerekli işlemlerin yapılması talep edilmiş; hem Türkçe hem de Yunanca olarak hazırlanan 17.10.2005 tarih 4303/A-B sayılı soruşturma bildirim yazıları bu yazının ekine konulmuştur.

70 Adalet Bakanlığı tarafından gönderilen 28.12.2005 tarihli cevabi yazıda ise özetle, Türkiye'nin taraf olduğu mevcut uluslararası sözleşmelerin hukuki ve adli belgelerin tebligatını düzenlediği; ancak, idari, sosyal ve mali alanlara ilişkin belgelerin bu sözleşmeler kapsamında olmadığı ifade edilmiştir. Sonuç olarak soruşturma bildirim yazısı Yioula'ya tebliğ edilememiştir.

Anadolu Cam'ın Kurum kayıtlarına 9.11.2005 tarih ve 7854 sayı ile giren yazısında, haklarında soruşturma açılmasına dayanak olan ve Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğine dair rastlanılan ciddi bulguların kendilerine açıklanmadığı ifade edilerek, bu bulguların kendilerine gönderilmesi talep edilmiş, aksi takdirde savunma yapamayacakları belirtilmiş, aynı yazıda herhangi bir kartel anlaşması içinde olmadıkları da ifade edilmiştir.

80 Kurumumuzca bu yazıya cevaben gönderilen 1.12.2005 tarih ve 5002 sayılı yazıda ise; mevcut uygulamada dosya kapsamındaki tüm belgelerin ticari sırlar çıkarıldıktan sonra soruşturma raporu ile birlikte ilgili taraflara gönderildiği, dolayısıyla teşebbüslerin savunma hakkının herhangi bir şekilde kısıtlanmadığı belirtilerek, Anadolu Cam'ın bilgi ve belge talebi bu aşamada reddedilmiştir.

Rekabet Kurulu'nun 30.3.2006 tarih, 06-21/286-M sayılı kararıyla, Kanun'un 43. maddesi uyarınca soruşturma süresi 6.4.2006 tarihinden itibaren 6 ay uzatılmıştır.

Soruşturma Heyeti'nce hazırlanan 5.10.2006 tarih, SR-06/20 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1 maddesi uyarınca, Kurul üyeleri ile Anadolu Cam'a tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası uyarınca Anadolu Cam'dan savunmasını göndermesi istenmiştir.

90 İkinci yazılı savunmanın Kurum'a intikal etmesinin ardından Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı Ek Yazılı Görüş, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyelerine ve Anadolu Cam'a tebliğ edilmiştir. Anadolu Cam'ın üçüncü yazılı savunmasının yasal süresi içinde Kurum'a intikal etmesinin ardından, Kurul tarafından 28.2.2007 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiştir.

Sözlü savunma toplantısının ardından Kurul, 28.2.2007 tarih ve 07-17/155-50 sayı ile nihai kararını vermiş, söz konusu karar 15.3.2007 tarihinde tefhim edilmiştir.

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

100 Anadolu Cam ve merkezi Yunanistan'da bulunan Yioula'nın Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarını etkileyecek şekilde bir uluslararası pazar paylaşımı anlaşması yaparak, Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği, bu nedenle söz konusu teşebbüslere aynı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşıldığı ifade edilmektedir.

I. İNCELEME DEĞERLENDİRME VE HUKUKİ DAYANAK

I.1. Taraflar

I.1.1. Anadolu Cam Sanayi A.Ş. (Anadolu Cam)

Anadolu Cam, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.'nin (Şişecam) bağlı şirketlerinden birisidir. Şişecam'ın temel faaliyet alanları 4 grup altında toplanmıştır. Bunlar;

- Düz Cam Grubu,
- Cam Ambalaj Grubu,
- Cam Ev Eşyası Grubu,
- 110 - Kimyasallar Grubu'dur.

Şirketin ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: Türkiye Şişe ve Cam Fab. A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı

Unvanı	İştirak Tutarı	İştirak oranı (%)
Türkiye İş Bankası A.Ş.	279.962.602	66.106
Diğer	143.537.398	33.894
TOPLAM	423.500.000	100.000

Anadolu Cam A.Ş.'nin hisselerinin %70,32'si Şişecam, %29,68'i ise diğer ortakların elinde bulunmaktadır.

Anadolu Cam, Şişecam'ın cam ambalaj işini yürüten şirketi konumundadır. Şirket gıda, su, meşrubat, maden suyu, bira, şarap, yüksek alkollü içkiler, ecza ve kozmetik sektörüne yönelik çeşitli hacim ve renklerde cam ambalaj malzemesi üretmektedir. Başka bir ifade ile, Anadolu Cam'ın ürettiği ürünler endüstriyel müşteriler tarafından ara malı olarak kullanılmaktadır.

120 Anadolu Cam'ın Çayırova'daki Fabrikası kapatılmış olup, yurt içinde Mersin, Yenişehir ve Topkapı olmak üzere 3 ana fabrikası bulunmaktadır. Şirketin yurt dışında ise Rusya'da 3 ve Gürcistan'da 1 tane olmak üzere 4 üretim tesisi bulunmaktadır.

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

130 Anadolu Cam üretiminin bir kısmını yurt içi pazara satarken bir kısmını da çevre ülkelere ihraç etmektedir. 2004 yılı için şirketin üretim, ithalat ve satış rakamlarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 2: Anadolu Cam Yurt içi Faaliyetleri

	Miktar (Ton)
Üretim	(.....)
İthalat	(.....)
Yurt içi Satış	(.....)

Yurt içi Satış	(.....)
Toplam Satış	(.....)

Şirketin 2005 yılı toplam yurt içi satışları ise yaklaşık (.....) ton olarak gerçekleşmiş olup, bu faaliyetlerden (.....) YTL ciro elde edilmiştir. Şirketin 2005 yılı yurt içi ve yurt dışı faaliyetlerinin toplu halde görünümü aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 3: Anadolu Cam ve Bağlı ortaklarının 2005 yılı satış miktarı ve hasılatları

Şirket	Miktar (1000 ton)	Hasılat (1 milyon YTL)
Anadolu Cam	(.....)	(.....)
Ruscam	(.....)	(.....)
Pokrovsky	(.....)	(.....)
Mina	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)

I.1.2. Yioula Glassworks S.A. (Yioula)

140 Merkezi Yunanistan'da bulunan Yioula, cam ambalaj üretim faaliyetlerini Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya'da gerçekleştirmektedir. Şirketin Bulgaristan'da 2, Romanya'da 1, Yunanistan'da 2 üretim tesisi bulunmaktadır. Şirket temel olarak cam ambalaj malzemelerinin yanında cam ev eşyası üretmektedir.

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

Yenileme yatırımları ve planlanan devir işlemleri de dikkate alındığında Yioula'nın bugünkü kapasitesinin artmış olabileceği düşünülmekle birlikte, bu haliyle de gerek coğrafi bakımdan gerek üretim kapasitesi itibarıyla, Anadolu Cam'ın en önemli rakibi konumundadır.

150

I.2. İlgili Pazar

Dosyadaki bilgiler çerçevesinde, ilgili ürün pazarı "*cam ambalaj malzemeleri pazarı*", ilgili coğrafi pazar ise "*Türkiye Cumhuriyeti sınırları*" olarak belirlenmiştir.

I.3. Yapılan Tespitler ve Deliller

İddia konusuna ilişkin olarak dosyada yer alan ve raportörlerce yerinde incelemelerde elde edilen bilgi ve belgelere aşağıda yer verilmiştir:

Belge 1: Anadolu Cam'da 2-3.9.2003 tarihlerinde yapılan incelemede Cam Ambalaj Grubu Başkanı Teoman Yenigün'ün odasında bulunan belgede İngilizce olarak kaleme alınmış ifadelerin çevirisine aşağıda aynen yer verilmiştir:

160 " ... pazarlarımızın rahatsız edilmesine izin vermememiz gerektiğini söyledin. İç pazarlarımızı korumalıyız.

Bu açıdan biz Yunan pazarına satışlarımızı azalttık ve siz de Bulgaristan'dan bizim pazarımıza hiçbir şey satmadınız. Bir şeyler satmadan önce birbirimize görüşlerimizi ifade ediyor ve fiyatlarımızı soruyoruz. ... konusuna nasıl tepki verdiğimizizi biliyorsunuz.

(.....TİCARİ SIR.....)

Buna inanmak için de gayet iyi nedenlere sahibiz. Bunun için konuşmaya ve orta vadeli plan/program yapmaya hazırız."

170 **Belge 2:** Soruşturma döneminde Anadolu Cam'da 16.6.2006 tarihinde yapılan yerinde incelemede bulunan, Cam Ambalaj Grubu Başkanı Teoman Yenigün'ün Şişecam Genel Müdürlüğü'ne hitaplı ve 23.3.2000 tarihli yazının ekinde Yioula'nın sahibi Tassos Voulgarakis ile yapılan görüşme hakkında not bulunmaktadır. Not aşağıdaki gibidir:

"GÖRÜŞME NOTU

Görüşülen Kişi : Mr. Tassos Voulgarakis
Yioula S.A. ve Chronas'ın patronu (Yunanistan)
Drujba ve Stind'in %50 ortağı.

Görüşme Tarihi : 22 Mart 2000 Maslak – İstanbul

180 Sn. T. Voulgarakis Mart ayı ortalarında arayarak potansiyel birçok işbirliği konusu ile ilgili İstanbul'a gelerek görüşme istediğini bildirmiş idi.

...

Bu çerçevede yeni kapasitelerini de dikkate alarak bizim Yunanistan'a ihraç ettiğimiz kavanoz fiyatlarını çok düşük tutmamamız hususunda yardımlarımızı istedi.

Konuyu inceleyip, gerekeni yapacağımızı söyledikten sonra (.....TİCARİ SIR.....), gerçek durumun ne olduğunu sorduk.

...

190 Bu yatırıma uzun vadeli baktığını, aslında Yunanistan ve Türkiye'ye buradan ucuz mal vererek lokal üretimleri tehdit gibi bir stratejilerinin olmadığını, Efes'in Bulgaristan'dan teklif istediğini bildiğini ve verilmemesi yönünde görüş verdiğini, aslında kalitenin de Efes spesifikasyonlarını karşılamaktan uzak olduğunu izah etti.

ŞC ile her türlü işbirliği yapabileceğini, iki tarafın da ortak çıkarlar ve bölgenin kontrolü açısından bunu yapabilecek en uygun taraflar olduğunu, 1 hafta – 10 gün içinde Levantis grubunun görüşlerini alarak bütün detayları ile bize ileticeğini söyledi.

Teoman Yenigün"

Yine aynı yerinde incelemede bulunan ve Yioula'nın Anadolu Cam'a ve Anadolu Cam'ın da Swissotel'e gönderdiği faks mesajları, Voulgarakis'in 21-22.3.2000 tarihlerinde İstanbul'da bulunduğu bilgisini doğrulamaktadır.

200 **Belge 3:** Cam Ambalaj Grubu Başkanı Teoman Yenigün'ün odasında bulunan diğer bir belgede İngilizce olarak kaleme alınmış ifadenin çevirisi aşağıdaki gibidir:

"12 Eylül 2001

Yioula/Atina

... Duydum ki siz Türkiye'ye satmıyorsunuz, onlar Yunanistan'a satmıyorlar. Şişecam ile iyi ilişkiler ve anlaşma. Fakat ben buna inanmıyorum.

...

...Pazarı ilişkimizi hiç kimsenin anlamayacağı bir şekilde yönlendirmeliyiz. Unutmayalım ki şişeleri ...'dan alacaklar.

... bize 'Şişecam'dan neden korktuğumuzu?' soruyorlar. Ben de onlara ... fiyatının (...) olduğunu söylüyorum.

210 Bizim onları aldattığımızı düşünüyorlar.

İnanmıyorlar.

Dikkatli olun tüm fiyatları alt-üst etmek isteyecekler.

Romanya'dan almalarına izin verin.

Sonuçları görelim

...

... pazarı araştırarak ve nasıl tepki vermemiz gerektiğini bildirecek.

Yunanistan'a (.....) ton kavanoz satışından vazgeçebiliriz.

Bunun arkasındayız..."

220 **Belge 4:** Soruşturma döneminde Anadolu Cam'da yapılan yerinde incelemede bulunan Ekim 2001 tarihli ve "Dünya Cam Üreticileri Temel Verileri 2000" başlıklı çalışmada;

- "Büyüme Stratejimiz (Ortaklık)" başlığı altında, "... Bu nedenle, (.....) stratejimiz doğrultusunda, Rusya'daki büyümemize paralel olarak, (.....)da hakimiyet kurabilmek ve büyümenin yanı sıra yurt içi pazara yönelebilecek tehdidi de kontrol edebilmek için grubumuza benzer nitelikte bir üreticiyle güç birliği ve sinerji olanakları değerlendirilecektir."^[1]

- "Bulgaristan Projemiz: Stratejilerimiz" başlığı altında, "... Gerek kapasite gerek pazarlama açısından Balkanlar pazarında iyi bir pozisyonu olan YIOULA GLASS ile ortaklığa giderek bölgede söz sahibi olmak ... Yurt içi pazarımıza yönelik en önemli tehdidi ortadan kaldırmak",

230 "Mevcut Durum" başlığı altında, "... %(...) oranında ortaklığımıza sıcak bakıyorlar ve istiyorlar... Sonuç olarak; önce %(...) (2002), daha sonra artacak yurt içi talebimizi de dikkate alarak %(...) (2003) ile toplam %(...) ortak olmamızın doğru olacağını düşünüyoruz. Bu çerçevede yurt dışı projelerimizden; (.....TİCARİ SIR.....)

- ifadelerine yer verilmiştir.

Belge 5: Paşabahçe'de 20-21.1.2004 tarihlerinde yapılan yerinde incelemede aşağıda alıntılanan belge bulunmuştur:

"PAZAR ARAŞTIRMA VE PLANLAMA MÜDÜRLÜĞÜ BİLGİ NOTU

No:03/14

240 Tarih: 26.03.2003

Konu: Solmaz Mercan firması hakkında

....

Solmaz Mercan Mutfak Eşyaları Tic. San. Ltd. Şti. Cam Ambalaj Grubu'ndan aldığı ve esasen dolumcu amaçlı üretilmiş saklama kapları, kavanoz, tuzluk, yağlık sirkelik vb. ürünleri plastik aksesuar ile takımlamak suretiyle bunları züccaciye ürününe dönüştürmekte ve bunları yurt içi ve yurt dışı pazarlara satmaktadır. Firma bir dönem Bulgar Drujba firmasından 2 Lt. Hacminde Köşem benzeri sürahi de ithal etmiş ancak bu çabası CA Grubu'nun Yunanlı Ana Şirket ile görüşmeleri neticesinde engellenmiş, bu tarihten sonra da (Cam Ambalaj Grubu'ndan alınan bilgiye göre) Bulgaristan'dan ithalat yapmamıştır."

250 **Belge 6:** Anadolu Cam'da önaraştırma döneminde yapılan yerinde incelemede bulunan 11.4.2003 tarihli "AC İÇİN BALKANLARA YAKLAŞIM NOTU" başlıklı bir belgede yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir.

^[1] Altı çizili kısım belgeye el yazısıyla eklenmiştir.

“ ...

3.4. YIOULA ve BALKANLAR

Bölge ülkelerinin 1.0 milyon tonluk cam ambalaj üretiminin yaklaşık %(...)’ı (..... ton) Yioula tarafından kontrol edilmektedir. Planlanan gelişme sağlanırsa bu pay %...ye çıkacaktır (... .. ton). Bu büyüklük Türkiye’deki toplam kapasitemize yakındır (.....).

260 Bölgede tek elde sınırlarımıza yakın bu büyüklükteki bir kapasite önlem almamızı gerektirmektedir.

Yioula’nın bir aile şirketi olması kültür ve yapı bakımından büyük bir uluslar arası üretici tarafından ele geçirilmesini görel olarak kolaylaştırabilir.

Bu kendi başına esas pazarımızı tehdit eder nitelikte bir olasılıktır.

Diğer yandan AB entegrasyonu sürecinde bu pazardaki tüketim artıp çekicilikleri artacaktır. Yioula’nın böyle bir potansiyeli tek başına hakim olması bizi hem büyümemiz hem de esas pazarımızdaki konumumuz açısından zor durumda bırakabilir (Türkiye’deki müşterilerimizin önemlileri Yioula’nın Bulgaristan’daki tesislerini bilmekte ve Bulgarlar tarafından tanınmaktadır. İki yıldır arttırarak yaptığımız ithalat Yioula Grubu’nun hem kalitesini geliştirmiş hem ihtiyaçlarımız hakkında iyi bir fikir vermiştir. Bu ilişkiyi tek taraflı olarak kesmemiz zor olacaktır).

4. YAKLAŞIM

...

Bu gelişmenin tamamlanabilmesi için Yioula ile ilişkilerin belirlenmesi gereklidir.

- Tercih ettiğimiz ilişki grubun %(...)’ini satın almaktır. Ancak mevcut durumda bu yaklaşım kabul görmemiştir. Hatta azınlık hissesi ile ilgili ciddi görüşmelere karşı taraf belirgin bir eğilim göstermemektedir.

280 - ... 7-5 senelik bir süre içinde %(...)’i alacak bir plan ACS ile Yioula’nın ortaklığı vb. gibi planlara ihtiyaç olabilir. Ancak, bunlar olmadığı takdirde ticari bazı mutabakatlara devam etmemiz söz konusu olabilir. Ancak bu çok değişken bir ortamdır ve uzun süreli olması beklenemez.

Mücadele seçeneğini değerlendirmek gerekirse (.....TİCARİ SIR.....)

Birinci seçenek daha yalındır ancak pazardaki rakiplerden birinin eksilmemesi demektir.

Her durumda (.....-.....) stratejisi Yioula –ACS ilişkisini belirgin biçimde tanımlamak zorundadır.”

290 **Belge 7:** Soruşturma döneminde Anadolu Cam’da yapılan yerinde inceleme sırasında Pazarlama Satış Grup Başkan Yardımcısı Ekrem Barlas’ın odasında bulunan bir ajandada, el yazısıyla “5 – 10 Mayıs 2003 Bulgaristan’da fuar → Bilahare Yioula ile görüşme” notunun alındığı görülmüştür.

Belge 8: Anadolu Cam’dan önaraştırma döneminde alınan diğer bir belgede yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir.

“11-12 Haziran 2003 tarihinde yapılan Bulgaristan Ziyareti Notu

Katılım:

Anadolu Cam: Teoman Yenigün, Ekrem Barlas, Banu Börekçi

Yioula : Tassos Voulgarakis, Kostas Kavouras, Nikolaos Georgopoulos

Görüşme özeti:

300 Ziyaretin amacı Yioula Glass grubuyla işbirliği-ortaklık görüşmelerinin başlatılması olup, kendilerine Anadolu Cam olarak sürmekte olan ticari işbirliğimizin üretimi de içerecek biçimde geliştirilmesi ve güçlerin birleştirilmesiyle (.....) birlikte büyüme stratejimiz özetlendi.

...

Kendilerine büyüme stratejimizi anlatırken Rusya ve Gürcistan ile birlikte 1 milyon tona geldiğimizi ayrıca (.....)'da hızla büyümeye devam edeceğimizi, (.....), (.....) ve (.....) büyüme stratejimiz içinde yer aldığını anlattık.

4 yıl önce 'güçlerimizi birleştirelim, bu bölgeye büyükleri sokmayalım' diyerek işbirliği yapmamızı önerdiklerini, bizim de bunu ilke olarak benimsediğimizi, ancak büyüme sürecinde fikir değiştirerek önerilerini 'eşit ortaklık yerine fonun elindeki %(...) hisseyi almamız' şeklinde değiştirdiklerini söyledik.

310 Fon'un %(...) için istediği parayı tartışmaktan ziyade strateji üzerinde fikir birliği oluşturmamızın daha önemli olduğunu, bizim eşit şartlarda bir ortaklığa sıcak baktığımızı anlattık.

(.....TİCARİ SIR.....)

Belge 9: Soruşturma döneminde Anadolu Cam'dan alınan "Anadolu Cam Grubu 2005 – 2007 Plan Dönemi Hedef ve Stratejileri" başlıklı ve üzerindeki nottan 22.12.2004 tarihli Şişecam Yönetim Kurulu'nda görüşüldüğü anlaşılan çalışmada;

- "Balkanlar ve Doğu Avrupa'da Büyüme Stratejimiz" başlığı altında "*Balkanlarda güçlü bir konumda olan Yioula Glass ile ortaklık / satın alma hedefimiz doğrultusunda görüşmeler sürdürülmektedir...*",
- 320 - "Potansiyel Büyüme Projeleri" başlığı altında Balkanlar bölgesine ilişkin " ... Yioula Glass ile ortaklık / satın alma hedefimiz doğrultusunda sürdürülen görüşmeler çerçevesinde, şirketin iş planı kapsamında oluşturduğu finansal sonuçları 2005 yılının ikinci yarısından itibaren hesaplamalara yansıtılmıştır."

ifadeleri bulunmaktadır.

Belge 10: 5.9.2005 tarihinde görüşülen Solmaz Mercan A.Ş. yetkilileri tarafından şu açıklama yapılmıştır.

330 "Firmamız çok uzun süredir Paşabahçe ve Anadolu Cam ile çalışmaktaydı. 1990'lı yıllarda Anadolu Cam'dan aldığımız kavanoz gibi cam ambalaj malzemelerine plastik aksam eklemek suretiyle sürühi ve tuzluk haline getirerek züccaciye piyasasına yönelik yeni bir pazar oluşturduk. Bu işlemle cam ambalaj malzemesi züccaciye ürünü haline gelmekte ve züccaciye ürünlerle rekabet etmektedir. 2001 yılında Anadolu Cam söz konusu ara mal olarak aldığımız cam ambalaj ürünlerini firmamıza sağlama konusunda problemler çıkarmaya başlamış ve mal tedarikini azaltmıştır. 2003 yılında züccaciye pazarında faaliyet gösteren ve Anadolu Cam ile aynı grupta yer alan Paşabahçe bizim geliştirdiğimiz bu yöntemi kullanarak pazara girmek istedi ve buna yönelik olarak Anadolu Cam'dan bu tür saklama kaplarını tedarik etmeye başladı. Aynı zamanda Paşabahçe plastik aksam eklenmesiyle ortaya çıkan yeni ürünleri sadece kendisi satacağını, bu pazardan çekilmemiz gerektiğini ifade etmiştir. Halihazırda Anadolu Cam'dan bu ürünleri sadece ihraç kaydıyla alabilmekteyiz. Söz konusu işi yürütmemiz imkansız hale gelmesi nedeniyle cam saklama kaplarını yurt dışından temin edip bunlara plastik aksam eklemek suretiyle iç piyasaya arz etmeye karar verdik. Söz konusu ürün ithalatını Bulgaristan'da bulunan Drujba fabrikasından Haziran 2000 ayından itibaren gerçekleştirmeye başladık. Bu fabrikadan son 340 ithalatımızı Ağustos 2002 ayında yaptık ve bu tarihten sonra Drujba fabrikasına

iletmiş mal taleplerine çeşitli nedenlerle olumsuz yanıt aldık. Söz konusu fabrika 17.12.2002 tarihinde kalıplarımızı bize iade etmiş ve böylece Bulgaristan'la olan ithalatımız durmuştur..."

I.4. Teşebbüslerin Savunmaları

I.4.1. Anadolu Cam Sanayi A.Ş.

350 Anadolu Cam, savunmalarında özetle;

- Yeterli bilgi ve belge gönderilmeyerek ilk yazılı savunma haklarının kısıtlandığı

- Soruşturma raporunun önyargıyla hazırlandığı

- Soruşturma raporunda kartel anlaşmasının hangi döneme ait olduğunun, ne tür vasıtalarla yapıldığının ve pazara etkilerinin neler olduğunun belirlenmediği, soruşturma döneminde yeterli araştırmanın yapılmadığı

- Cam ambalaj malzemeleri pazarının kartelleşmeye uygun olmadığı

- Belgelerin belirsiz ifadeler içerdiği ve bunların yanlış yorumlandığı iddiası

360 -Taraflar arasındaki ilişkinin Anadolu Cam'ın Balkanlar'daki büyüme stratejisi çerçevesinde ele alınması gerektiği

hususlarını ifade etmiştir.

I.4.2. Yioula Glassworks S.A.

Yioula'ya tebliğat yapılamadığından savunması alınamamıştır.

I.5. Savunmaların Değerlendirilmesi

370 Yeterli bilgi ve belge gönderilmeyerek Anadolu Cam'ın ilk yazılı savunma hakkının kısıtlandığı savı gerçeği yansıtmamaktadır. Soruşturma kapsamındaki iddialar ancak soruşturma raporunun tamamlanmasıyla net bir şekilde ortaya konabileceğinden, dosya kapsamındaki tüm belgeler soruşturma raporu ile birlikte taraflara gönderilmekte, dolayısıyla tarafların savunma haklarının kısıtlanması söz konusu olmamakta ve bu uygulama mehz AB uygulamasına paralellik arz etmektedir. Öte yandan Soruşturma Raporu ve tüm ekleri Anadolu Cam'a tebliğ edildikten sonraki süreç içerisinde, teşebbüsün halen bir yazılı savunma ve sözlü savunma hakları mevcut bulunmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 44. Maddesi hükmü gereğince, "... *bu Kanun'u ihlal ettiği iddia edilen kişiler, kararı etkileyebilecek her türlü bilgi ve delili her zaman Kurul'a sunabilirler.*" Bu hüküm karşısında, yalnızca önaraştırma sonucunda taraflara yeterli bilgi verilmediği noktasında hareketle savunma hakkının kısıtlandığı sonucuna ulaşmak yerinde değildir.

380 Soruşturma Heyeti bakımından iddialar, soruşturma raporunun tamamlanmasıyla netleşmektedir. Kurul ise kesin görüşünü nihai kararıyla oluşturmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un ilgili maddelerinde de hükmedildiği üzere, önaraştırma sonucunda iddiaların ciddi ve yeterli olup olmadığı, soruşturma sonucunda verilen nihai kararda ise 4054 sayılı Kanun'un ihlal edilip edilmediği Kurulca tespit edilmektedir.

Dolayısıyla Soruşturma Heyeti veya Kurul'un, Kanun'un ihlal edilip edilmediğinin belirleneceği soruşturma döneminin başında, kesin bir sonuca varması mümkün değildir. Nitekim soruşturma kararının Anadolu Cam'a bildirildiği yazıda, "... *4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanmış olan bu davranışların gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğinin ve bu yolla Kanun'un ihlal edilip edilmediğinin tespiti amacıyla,*

390 *şirketiniz hakkında aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.* " ifadesine yer verilmiştir. Bu ifadeden, soruşturmanın hangi amaçla yapıldığını anlamak mümkündür.

Savunmanın belirli bölümlerinde, soruşturma heyetinin ve hatta Kurul'un, Anadolu Cam aleyhine adeta kasıtlı olarak hareket ettiğini ima eden ve maksadını aştığı düşünülen ifadelere yer verilmektedir. Bu tür ifadeler savunma hakkının kullanılması amacıyla bağdaşmayan bir yaklaşım içermektedir.

400 Pazarda çok sayıda farklı ürün bulunduğu ve cam dışındaki ambalaj malzemelerinin de rekabetçi bir baskı yarattığı hususu doğru olmakla birlikte, rekabet hukuku uygulaması bakımından ilgili pazar tanımlaması oldukça önemli bir husus olup, sadece fiyat ve maliyet yapısı ile ikame edilebilirlik bakımından "doğrudan" rakip olan ürünlerin aynı pazarda değerlendirilmesi mümkündür. Buna rağmen, soruşturma konusu olayın özellikleri bakımından ilgili pazar tanımının bir nebze önemini yitirdiği soruşturma raporunda belirtilmiş ve bu husus savunmada da kabul edilmiş olmakla birlikte, savunmada, diğer rakip ürünlere ilişkin bir dizi rakama yer verilmiştir.

410 Savunmada sunulan rakamlardan da görüldüğü üzere, belirli sektörlerde kullanılan ambalaj malzemeleri bakımından cam ürünler, diğerlerinde ise pet, karton vs... ürünler halen ağırlığını korumaktadır. Örnek vermek gerekirse, maden suyunda cam ürünler %96 ağırlığa sahip iken, meşrubatta %83,5 oranda pet ürünlerin kullanıldığı savunmada yer verilen rakamlar arasındadır. Bununla birlikte, savunmanın 28. sayfasında yer verilen bu rakamlar esas itibarıyla şişelerden ibaret olup, bunlar dışında kalan ve kavanoz tabir edilebilecek birçok üründe camın %100'e yakın ağırlığa sahip olduğu bilinmektedir.

Özetle belirtmek gerekirse, soruşturma konusu olayın özellikleri bakımından ilgili pazar tanımının önemi azalmış olmakla birlikte, savunmada sunulan ve diğer ambalaj malzemelerin rekabetçi konumunu gösteren rakamların, soruşturma raporunda yapılan ilgili ürün pazarı tanımını değiştirebilecek mahiyette değildir. Hal böyle olmakla birlikte, yine de cam ambalaj malzemelerinin, diğer ambalaj malzemeleriyle "dolaylı" bir rekabet halinde olduğu söylenebilir.

I.6. Genel Değerlendirme

420 Cam ambalaj malzemeleri pazarında ilk yatırım maliyetinin yüksek olması nedeniyle, güçlü bir sermaye ile pazara ilk giren teşebbüs önemli bir rekabet avantajı elde etmektedir. Bu durum Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarı bakımından da belirleyici olmuştur.

Cam ambalaj pazarında iki yerli üretici bulunmaktadır. Bunlar, Anadolu Cam ve Marmara Cam'dır. Anadolu Cam pazara giren ilk teşebbüs olarak çok büyük bir pazar gücüne sahiptir. 1990'lı yılların sonlarına doğru piyasa giren Marmara Cam'ın kapasitesi ve faaliyetleri ise sınırlı kalmaktadır. Teşebbüslerin satış miktarları ve pazar payları aşağıdaki gibidir:

Tablo 4: 2004 Yılı Satış Miktarları ve Pazar Payları

Üretici-İthalatçı	Miktar (ton)	Pazar Payı (%)
Anadolu Cam	(.....)	(.....)
- üretimden satış	(.....)	(.....)
- ithalattan satış	(.....)	(.....)
Marmara Cam	(.....)	(.....)
Diğer İthalatçılar	(.....)	(.....)

TOPLAM	(.....)	(.....)
--------	---------	---------

430 Tablo 4'den görüldüğü gibi yurt içi cam ambalaj piyasasında yoğunlaşma oranı çok yüksektir. 2004 yılı verilerine göre, pazarda iki üretici bulunmakla birlikte Anadolu Cam, ithalattan satışlar da dahil %(...) pazar payına sahiptir.

Anadolu Cam'ın 2005 yılı faaliyet Raporu'na göre 2005 yılı satışlarında ciddi bir artış meydana gelmiş ve (.....) ton olarak gerçekleşmiş olup, 2006 yılında devreye giren yeni yatırımlarla birlikte pazar payının %(...) 'e yaklaştığı tahmin edilmektedir. Toplam ithalat cam ambalaj pazarının küçük bir kısmını oluşturmaktadır. Mevcut veriler çerçevesinde, Anadolu Cam'ın, Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarında hakim durumda olduğu hususunda tereddüt bulunmamaktadır.

Bu durumda, nakliye maliyetlerine rağmen Türkiye'ye çevre ülkelerden yapılabilecek ithalat, cam ambalaj pazarında hakim durumda bulunan bir teşebbüs üzerinde fiyat baskısı sağlanması bakımından hayati öneme sahiptir.

440

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

Şirketin son yıllarda giriştiği ve planlanan yatırımları şu başlıklar altında özetlenebilir;

- (.....TİCARİ SIR.....)

- (.....TİCARİ SIR.....)

- (.....TİCARİ SIR.....)

- (.....TİCARİ SIR.....)

- (.....TİCARİ SIR.....)

450 -(.....TİCARİ SIR.....)

(.....TİCARİ SIR.....)

Rusya Federasyonu'nda 2004 yılı itibarıyla sayıları 18'i bulan cam ambalaj üreticileri mevcut olmasına rağmen, beklenen talep artışı dikkate alınarak yukarıda yer verilen kapsamlı projeler hazırlanmıştır. Esasen buradan çıkan sonuç, Rusya'da kurulu cam ambalaj tesislerinin Türkiye pazarı bakımından herhangi bir tehdit oluşturmadığı, talep artışına bağlı olarak henüz Rusya'da ciddi bir arz fazlasının oluşmadığı, aksine yeni yatırım bölgesi mahiyetinde olduğu yönündedir.

460 Kafkas ülkelerindeki duruma bakıldığında, Gürcistan'da kurulu Mina fabrikasının kapasitesinin artırılmasından da anlaşılacağı üzere, Türkiye pazarına yönelik kayda değer bir üretim söz konusu değildir. 2004 yılı verilerine göre Gürcistan, Azerbaycan ve Ermenistan'daki toplam kurulu kapasite 130 bin/ton seviyesinde olup, bunun (...) bin tonu Anadolu Cam'a aittir. Nitekim, bölgedeki arz açığı dikkate alınarak, Mina fabrikasının kapasitesi, (.....) tondan (.....) tona çıkarılmıştır.

Yine 2004 yılı verilerine göre, Ortadoğu ülkeleri olarak nitelenebilecek ülkelerden; Mısır'da toplam 200 bin ton, İran'da yaklaşık 250 bin ton, Irak'da 20 bin ton, Lübnan'da 110 bin ton, Suriye'de 60 bin ton, Kuveyt'te 60 bin ton, Suudi Arabistan'da yaklaşık 600 bin ton, İsrail'de yaklaşık 70 bin ton, Tunus'da 30 bin ton, Cezayir'de 100 bin ton, Dubai'de 190 bin ton ve Umman'da 60 bin ton kurulu kapasite yer almaktadır.

470 Suudi Arabistan hariç tutulacak olursa, söz konusu yakın ülkelerin hiçbirinde Anadolu Cam ölçeğinde ve Türkiye pazarını tehdit edebilecek bir kurulu kapasite söz konusu değildir.

Buna rağmen, İsrail ve İran'dan zaman zaman Türkiye'ye ithalat yapılmış, ancak bu ithalatta karşı da Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından çeşitli engeller getirilmiştir. İsrail'den yapılan ithalata getirilen referans fiyat uygulaması ve İran'dan yapılan ithalata getirilen kota bunun örnekleridir.

İthalat üzerindeki kısıtlamaların en son hangi noktada olduğunun görülmesi amacıyla raportörlerce Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan yazılı olarak bilgi istenmiş, ancak söz konusu yazı soruşturma dönemi sonu itibarıyla cevaplanmamıştır. Bununla birlikte, 480 piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerle yapılan telefon görüşmelerinden edinilen bilgilere göre; referans fiyat uygulaması devam etmekte olup, İran'dan yapılacak ithalat üzerine konulan kota kaldırılmış, ancak bu kez fon uygulaması başlatılmıştır.

Bu durumda, Türkiye cam ev eşyaları pazarı üzerinde rekabetçi bir baskı yaratabilecek potansiyele sahip olan Balkan ülkeleri karşımıza çıkmaktadır. Özellikle Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya'da Yioula tarafından sahip olunan kapasitelere yukarıda yer verilmiş bulunmaktadır.

Buna göre 2006 yılında girişilen yatırımlar hariç tutulacak olursa, Yioula'ya ait yaklaşık (.....) ton kurulu kapasite mevcuttur. 2004 yılı verilerine göre Yioula dışında kalan üreticilerden, Bulgaristan'da kurulu Rubin ve Belopal'ın toplam 490 kapasitesi (.....) ton, Yunanistan'da kurulu Valavanis'in (.....) ton ve Romanya'da kurulu Basti ve Stiaz'ın ise (.....) bin ton düzeyinde olup, Türkiye pazarına girebilecekleri düşünülebilirse de; Anadolu Cam'ın bu 3 ülkede Yioula dışında, Türkiye pazarını tehdit edebilecek boyutta bir rakibi bulunmadığı açıktır.

Nitekim bu durum Anadolu Cam tarafından da iyi bilinen bir husus olup, Önaraştırma Raporu'nda da belirtildiği üzere, Yioula'nın devralınması yönünde bir şirket politikası oluşturulmuş, ancak bugüne kadar devir işlemi konusunda herhangi bir sonuç alınamamıştır.

Yukarıda yer verilen, Yioula ile Anadolu Cam arasında yapılan görüşmelere ilişkin belgelerden, iki teşebbüs arasındaki görüşmelerden bazılarında, şirket yetkililerinin devralma düşüncesinden hareketle bir araya geldikleri anlaşılmaktadır. Ancak, gerek 500 bu görüşmelerde gerekse devir amacıyla ilgisi olmayan diğer görüşmelerde ele alınan konular ve girişilen eylemlerin, 4054 sayılı Kanun'u ihlal eder nitelikte olduğuna ilişkin yeterli delile ulaşılamamıştır.

J. SONUÇ

6.10.2005 tarih, 05-65/927-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

510 Mevcut deliller, Anadolu Cam Sanayii A.Ş. ile Yioula Glassworks S.A.'nın Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarını etkileyecek şekilde pazar paylaştıklarına dair bir anlaşmanın varlığını kanıtlamadığından idari para cezası verilmesine yer olmadığına OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

28.02.2007 Tarih ve 07-17/155-50 Sayılı Kurul Kararı'na

KARŞI OY GEREKÇESİ

1.2003 yılında, Anadolu Cam'la ilgili, 4054 Sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında yürütülen bir Önaraştırmada ve yine aynı yıl içinde Kurum'a intikal eden Paşabahçe Cam San. Tic. A.Ş.'nin menfi tespit/muafiyet talebi çerçevesindeki yerinde incelemelerde, inceleme konusunun dışında ama rekabet açısından önemli başka birtakım belge ve bilgiler elde edilmiştir. Bu belge ve bilgilerden hareketle, önce İlk İnceleme Raporu, sonra da Önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma Raporu, Kurul tarafından, çeşitli açılardan değerlendirilerek Anadolu Cam ve yabancı menşeli Yioula hakkında, bu iki teşebbüsün Pazar paylaşımı konusunda uluslararası bir kartel anlaşması içinde olabilecekleri iddiası ile (böyle bir anlaşmanın olup olmadığını tespit amacıyla) soruşturma açılmıştır.

2.Soruşturma Raporundan anlaşılacağı üzere, Anadolu Cam A.Ş. ve Yioula arasındaki ortaklık ve/veya işbirliği amaçlı olduğu ve Anadolu Cam'ın büyüme stratejisinin bir gereği olarak takdim edilen ve savunulan belge ve bilgiler, her iki teşebbüs arasında rekabete aykırı, açık bir koordinasyonun varlığına işaret etmektedir: Görüşme ve yazışmalar ile diğer destekleyici bilgiler, ilgili pazardaki (yurtiçi ve/veya yurtdışı) rekabeti engelleyici veya ihlal edici bir işbirliği amacının varlığını ve taraflarca benimsendiğini göstermektedir.

3. Anadolu Cam'ın, yabancı teşebbüsle, ortaklık amacıyla yaptığını iddia ettiği görüşmeler ve diğer çabaların yer aldığı işbirliği sürecinde, iç piyasada rekabetin engellenmeye çalışıldığı veya sınırlandırıldığı, ve ilgili pazardaki diğer teşebbüsün (Solmaz Mercan A.Ş.) rekabet edemeyecek derecede zorlandığı, Rapor'da yer alan belgelerden açıkça anlaşılmaktadır.

4. Rekabetçi piyasa yapılarının oluşması ve işlemesi bakımından, hakim durumda olan teşebbüslerin, riayet etmesi gereken kurallar, göstermesi gereken hassasiyetler vardır. Anadolu Cam A.Ş.'nin, ilgili pazardaki hakimiyeti ise, çok belirgindir ve öteden beri bilinmektedir. Bu bağlamda, başlangıçtan itibaren, Soruşturma süreci ve bu süreçte elde edilen belge ve bilgiler dikkate alındığında, hukûki zorunluluklar mahfuz olmak kaydı ile, Kurul Kararının, idari ceza verilmemesinin yanısıra, ilgili teşebbüse yönelik rekabetçi bir tedbiri de içermemesi bir eksikliklerdir. Başka bir ifadeyle, alınan Karar'ın, ilgili teşebbüsün, mevcut uygulamalarını gözden geçirmesine veya değiştirmesine imkan verecek hükümlerden yoksun olması, rekabetçi yaklaşım ve Kurumsal etkinlik açısından bir zafiyet teşkil edebilecektir.

Kurul Kararı'na bu gerekçelerle katılamıyorum.

Prof.Dr.Nurettin KALDIRIMCI
Kurul Üyesi

Rekabet Kurulu'nun 28.02.2007 tarih ve 07-17/155-50 sayılı Kararı'na

KARŞI OY GEREKÇESİ

Rekabet Kurulu'nun 6.10.2005 tarih, 05-65/927-M sayılı kararıyla Anadolu Cam Sanayi A.Ş. (Anadolu Cam) ile Yioula Glassworks S.A. (Yioula) hakkında açtığı soruşturmanın sonunda, Soruşturma Heyeti tarafların Türkiye'yi etkileyecek şekilde uluslararası pazar paylaşımı anlaşması yaptığını açıkça ortaya koymasına karşın; Rekabet Kurulu eldeki delillerin bu sonucu göstermekte yetersiz olduğuna 28.2.2007 tarih ve 07-17/155-50 sayıyla karar vermiştir.

Öncelikle belirtmelidir ki, özellikle Belge 1 ve Belge 2'deki ifadeler Anadolu Cam ile Yioula arasında bir pazar paylaşımı anlaşması yapıldığını açıkça göstermektedir. Belge 1'deki “ ... pazarlarımızın rahatsız edilmesine izin vermememiz gerektiğini söyledin. İç pazarlarımızı korumalıyız.

Bu açıdan biz Yunan pazarına satışlarımızı azalttık ve siz de Bulgaristan'dan bizim pazarımıza hiçbir şey satmadınız. Bir şeyler satmadan önce birbirimize görüşlerimizi ifade ediyor ve fiyatlarımızı soruyoruz ... ” ve Belge 2'deki “*Bu çerçevede yeni kapasitelerini de dikkate alarak bizim Yunanistan'a ihraç ettiğimiz kavanoz fiyatlarını çok düşük tutmamamız hususunda yardımlarımızı istedi.*

...

Bu yatırıma uzun vadeli baktığını, aslında Yunanistan ve Türkiye'ye buradan ucuz mal vererek lokal üretimleri tehdit gibi bir stratejilerinin olmadığını, Efes'in Bulgaristan'dan teklif istediğini bildiğini ve verilmemesi yönünde görüş verdiğini, aslında kalitenin de Efes spesifikasyonlarını karşılamaktan uzak olduğunu izah etti...” ifadeleri yukarıdaki tespitin doğruluğunu duraksamaya yer vermeyecek şekilde ortaya koymaktadır.

Bunların yanında, Belge 5'te yer alan “*Solmaz Mercan Mutfak Eşyaları Tic. San. Ltd. Şti. Cam Ambalaj Grubu'ndan aldığı ve esasen dolumcu amaçlı üretilmiş saklama kapları, kavanoz, tuzluk, yağlık sirkelik vb. ürünleri plastik aksesuar ile takımlamak suretiyle bunları züccaciye ürününe dönüştürmekte ve bunları yurt içi ve yurt içi pazarlara satmaktadır. Firma bir dönem Bulgar Drujba firmasından 2 Lt. Hacminde Köşem benzeri sürahi de ithal etmiş ancak bu çabası CA Grubu'nun Yunanlı Ana Şirket ile görüşmeleri neticesinde engellenmiş, bu tarihten sonra da (Cam Ambalaj Grubu'ndan alınan bilgiye göre) Bulgaristan'dan ithalat yapmamıştır.*” ifadesi ise, soruşturma konusu kartel anlaşmasının Türkiye pazarına yönelik olarak sonuç doğurduğunu açıkça göstermektedir.

Ortada bu kadar açık deliller varken ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması hakkında Kanun'un 4. maddesinde bir anlaşma, eylem veya kararın rekabeti sınırlama amaçlı olması bile yasaklama için yeterli sayılmışken, işbu soruşturma konusu anlaşma ile Kanun'un ihlal edilmediğini veya eldeki delillerin ihlali ortaya koymakta yetersiz kaldığını ileri sürmek mümkün olmamalıdır.

Söz konusu belgeler üzerine yapılan bu tespitlerin yanında, Türkiye'nin ve Türkiye'ye satış gerçekleştirilebilecek ülkelerin cam ambalaj malzemeleri pazarlarının değerlendirilmesi de yine böyle bir kartel anlaşmasının özellikle Anadolu Cam bakımından bir mantığının olduğuna işaret etmektedir. Şöyle ki, soruşturma raporunda da gösterildiği üzere, Anadolu Cam'ın Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarındaki payı yaklaşık %90'dır. Bu oldukça yüksek payın %6.5'lik kısmını ithalattan satışlar oluşturmakta olup Anadolu Cam'ın Türkiye'ye yapılan ithalatın önemli bir kısmını gerçekleştirdiği soruşturma raporunda gösterilmiştir.

Anadolu Cam'ın Türkiye'deki konumu üzerinde rekabetçi baskı yaratabilecek üretim bölgelerine bakıldığında; Rusya Federasyonu ile Kafkas, Ortadoğu, Kuzey Afrika ülkeleri ve Çin'de bulunan üreticilerin kurulu kapasiteleri ve bu ülkelerdeki arz/talep dengeleri ile ülkemizde dış ticaret mevzuatından kaynaklanan sınırlamalar dikkate alındığında, bunların Anadolu Cam üzerinde ciddi baskı yaratamayacağı anlaşılmaktadır. Bu durumda, geriye yine kurulu kapasite ve Türkiye'ye yakınlık itibarıyla Balkanlar Bölgesinde bulunan üreticiler kalmaktadır. Bunlar arasında tek büyük ve ciddi oyuncu ise Yioula'dır.

O halde, Anadolu Cam'ın Yioula ile anlaşma iradesinde bulunmasının haklı gerekçelere dayandığını, Türkiye'yi de içine alan daha geniş bölge üzerine yapılan değerlendirme açıkça ortaya koymaktadır.

Anadolu Cam, Türkiye talebinin ithalat yoluyla karşılanabilecek kısmını, en ciddi rakip olan Yioula ile anlaşarak ve bu sayede Balkanlar Bölgesinden yapılacak ithalatı kontrol ederek kendi payına katmayı ve böylece pazar gücünü korumayı, hatta artırmayı amaçlamıştır. Nitekim Balkanlar Bölgesinden Türkiye'ye yapılan ithalat değerleri yıllar itibarıyla incelendiğinde, yukarıdaki tespiti destekler şekilde, 2003-2004-2005 yıllarında bu Bölgeden yapılan ithalatın ciddi miktarda arttığı, Anadolu Cam'ın, 2003-2004 yıllarında tamamına yakını olmak üzere, bu dönemde söz konusu ithalatın çok önemli bir kısmını gerçekleştirdiği görülmektedir.

Bu noktada, soruşturma sonunda yapılan tespitlerde, inceleme konusu pazar paylaşımı anlaşması ile taraflar arasındaki devralma müzakerelerine ilişkin

hususların iç içe geçtiği vurgulanmalıdır. Zira Anadolu Cam savunmalarında bu durumu öne çıkararak, Soruşturma Heyeti'ni ve Rekabet Kurulu'nu yapılan tespitlerin bir kartel anlaşmasıyla değil, müzakere görüşmeleriyle ilgili olduğuna iknaya çalışmıştır. Soruşturma raporunda ve ek yazılı görüşte; bu tespitlerin iç içe geçtiği ve bunların bir kısmının müzakere görüşmeleriyle ilgili olduğu kabul edilmekle birlikte, söz konusu görüşmelerin taraflar arasında bilgi değişimini mümkün kılarak kartel anlaşması bakımından kolaylaştırıcı unsur teşkil ettiği vurgulanmıştır. Aynı belgelerde hem pazar paylaşımına hem de bu görüşmelere ilişkin ifadelerin yer alması rapor ve görüşteki bu değerlendirmeyi doğrulamaktadır. O halde, anlaşmanın varlığını ve Türkiye'ye yönelik somut sonuçlarını gösteren deliller ortada iken, bu tespitleri yok saymak ve taraflar arasındaki iletişimin müzakere görüşmeleriyle sınırlı olduğunu düşünmek mümkün değildir.

Diğer yandan, soruşturma raporu ve ek yazılı görüşteki değerlendirmeler Anadolu Cam'ı Yioula'nın kendisinden bağımsız olarak Türkiye pazarına satışlar yaptığını ispatlamaya yöneltmeliyken; tarafın savunmalarının hiçbirinde bu yönde herhangi bir somut açıklama veya veriye yer verilmediğinin altı çizilmelidir.

Bu çerçevede, Anadolu Cam ile Yioula'nın Türkiye pazarı üzerinde etki doğuracak şekilde uluslar arası pazar paylaşımı anlaşması yaparak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ve eldeki delillerin bunu göstermekte yeterli olduğu açıktır.

Açıkladığım nedenlerle, uluslararası pazar paylaşımı anlaşması yapıldığı hususundaki delillerin yetersiz olduğuna ilişkin Kurul Kararına katılmamaktayım.

M.Sıraç ASLAN
Kurul Üyesi