

**BU SAYIDA...**

Rekabet Dergisi'nin bu sayısında iki önemli konu ele alınmaktadır: "Devlet Yardımları" ve "Fiyat Sınırlandırmaları". Ülkelerin genel ekonomi politikaları çerçevesinde büyüme, tam istihdam, ödemeler dengesi denkliği gibi makro ekonomik hedeflerinin veya sanayi, çevre, enerji, sosyal ve bölgesel politika hedeflerinin gerçekleştirilmesi için devlet, ekonomik hayata müdahale edebilmektedir. Devletin ekonomiye müdahalesinin bir şeklini de devlet yardımları oluşturmaktadır.

Öte yandan, devlet yardımının ne olduğu ve kapsamı konusunda ülkemizde herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Esasen, uluslararası düzeyde de devlet yardımlarının genel kabul görmüş bir tanımına ancak Uruguay Round çerçevesinde ulaşılabilmektedir.

"Avrupa Birliğine Tam Üyelik Sürecinde Türkiye'de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi" başlıklı makalesi ile Tunay Köksal, bu çetrefil konuya genel bir giriş denemesi yapmış bulunmaktadır. Köksal makalesinde; devlet yardımlarının tanımı ve kapsamını Uruguay Round Subvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması çerçevesinde ortaya koymaya çalışmış, Avrupa Birliği, OECD ve DTÖ nezdinde bu konuda yapılan çalışmaları özetledikten sonra, Türkiye'de mevcut durum ve buna ilişkin mevzuatı ele almıştır.

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde Gümrük Birliği'nin devlet yardımlarına ilişkin öngördüğü düzenlemeler ile 'Ulusal Program'daki düzenlemelere yer verilen makalada, Türk mevzuatında yapılması gereken değişiklikler ile yeni düzenlemelere, devlet yardımlarının denetimine ilişkin gerekli kurumsal düzenlemelere ayrıntılı bir şekilde yer verilerek bir takım önerilerde bulunmaktadır.

Araştırma Görevlisi Emel Badur tarafından kaleme alınan "Rekabet Hukukunda Fiyat Sınırlamaları" başlıklı makalede, rekabet hukukunun en önemli konularından birisi ele alınmaktadır. Gerçekten de; teşebbüslerarası rekabetin en önemli göstergesi fiyat rekabetidir. İktisat teorisinde rekabetçi piyasaların en belirgin özelliğinin arz ve talebin

serbestçe karşılaştığı ve fiyatın bu çerçevede herhangi bir dışsal etki olmaksızın oluştuğu varsayılır. Oysa, gerçek hayatta teşebbüsler rekabette avantajlı duruma gelebilmek için sık sık fiyatlarla ilgili sınırlamalara başvurarak fiyatların serbestçe oluşmasına engel olurlar.

Fiyatların piyasa dışı faktörlerle belirlenmesi rekabeti bozar. Bu nedenle, asıl amacı etkin ve işleyebilir bir rekabet ortamı oluşturulması ve korunması olan rekabet hukuku da fiyat konusuyla yakından ilgilenmektedir.

Badur bu makalesinde, fiyat sınırlamalarını anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliği kararları yoluyla yapılan fiyat sınırlamaları ve hakim durumun kötüye kullanılması yoluyla yapılan fiyat sınırlamaları başlıkları altında iki ana bölümde ele almıştır. Makalede ABD Yüksek Mahkemesi kararlarına, ATAD ve AB Komisyonu kararlarına ve yaklaşık 5 yıllık Türk Rekabet Kurulu kararlarına atıflar yapılarak fiyat sınırlamalarının şekilleri ve rekabet üzerindeki sonuçları hakkında ayrıntılı değerlendirmeler bulunmaktadır.

Dergimizin “Seçilmiş Kararlar” bölümünde Rekabet Kurulu’nun beş gerekçeli kararına yer verildi. Bu kararlardan İGSAŞ/TOROS GÜBRE Kararı, Rekabet Kurulu’nun özelleştirme yoluyla yapılması düşünülen bir devralma işlemine olumsuz görüş bildirerek, izin vermediği ilk karar olma özelliği taşıyor. Kararda Kurulun izin vermeme gerekçeleri ayrıntılı olarak ele alınıyor.

Saygılarımızla...

## AVRUPA BİRLİĞİNE TAM ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE'DE DEVLET YARDIMLARININ HUKUKİ ÇERÇEVESİ

Tunay KÖKSAL\*

### GİRİŞ

Rekabetin bozulması, piyasanın içindeki ya da piyasanın dışındaki faktörlerin rekabeti bozucu ya da sınırlayıcı eylemleriyle gerçekleşmektedir. Piyasa içindeki faktörlerden kasıt kamu ya da özel firmalardır. Piyasa dışındaki faktörler ise devletin yaptığı müdahalelerdir. Devlet müdahaleleri kamu ihalelerinde, sübvansiyonlarda, münhasır hakların tesisinde ve devredilmesinde, regülasyon-deregülasyon düzenlemelerinde görülebilir. Devlet müdahalelerinin amacı, piyasa ekonomisinin etkinliğini artırmaktır. Piyasaya yapılan devlet müdahaleleri ekonomik faaliyetlerin koordinasyonunu güçlendirmeye çalışır. Ancak, önemli olan soru şudur: Devlet müdahaleleri bir yandan piyasa ekonomisinin etkinliğini artırmayı hedeflerken diğer yandan rekabet hukukunun amaçlarıyla nasıl uzlaştırılacaktır?

Bilindiği üzere, ülkelerin genel ekonomi politikası çerçevesinde, büyüme, tam istihdam, ödemeler dengesi denkliliği gibi makro ekonomik hedeflerin veya sanayi, teknoloji, çevre, enerji, sosyal ve bölgesel politika hedeflerinin gerçekleştirilmesinde kullanılan ekonomiye müdahale araçlarından biri de devlet yardımlarıdır.

Devlet yardımlarının genel kabul gören resmi bir tanımına ise Uruguay Round ile ulaşılabilmektedir. Uruguay Round Subvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşmasına göre, devlet veya herhangi bir kamu kuruluşu tarafından aşağıdaki şekil ve şartlarda bir mali katkı sözkonusu olduğunda bu durum "sübvansiyon" olarak kabul edilir:

---

\* *Rekabet Kurumu, Uluslararası İlişkiler Müdürü.*

- Devlet uygulamasının hibe, kredi ve hisse katılımı gibi doğrudan fon transferi içermesi veya kredi garantisi gibi potansiyel olarak doğrudan fon ya da yükümlülük transferini içermesi;
- Aksi takdirde tahakkuk etmiş olacak bir devlet gelirin affedilmesi veya tahsil edilmemesi, örneğin vergi ertelemeleri gibi mali teşvikler bu grupta yer alır;
- Devletin genel altyapı dışında kalan hususlarda mal veya hizmet temin etmesi veya mal satın alması;
- Devletin bir fon mekanizmasına ödemeler yapması veya garanti sağlaması veya bir özel kuruluşa az önce değindiğim tipteki fonksiyonları yürütme görevini vermesi;
- GATT 1994'ün ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören XVI. maddesi anlamında herhangi bir şekilde gelir veya fiyat desteği verilmesi;

ve bütün bunların sonucunda bir “yarar” elde edilmiş olmasıdır.<sup>1</sup>

Sübvansiyon bir mala, hizmete veya işletmeye “doğrudan” yapılabildiği gibi, özellikle tarım sektöründe görüldüğü şekliyle, örneğin yüksek taban fiyatı uygulamalarındaki gibi veya girdi üreticilerini desteklemek suretiyle ucuz girdi sağlayarak yani “dolaylı” olarak da yapılabilmektedir.

Devletin kamu kaynaklarından yaptığı fon aktarımı, aktif ya da pasif anlamda, bir başka deyişle devlet bakımından bir gider veya vazgeçilen bir gelir şeklinde ortaya çıkabilir. Hatta Avrupa Birliği mevzuatının kabul ettiği şekliyle, sübvansiyonun hukuken doğması için bir gider yapılmasına veya gelir kaybına da gerek yoktur. Çünkü devlet herhangi bir fon aktarımı yapmadan da, bir tasarrufu sonucu rekabeti bozmak suretiyle bir işletmeye yarar sağlayabilir. Ancak, bu yararın, normal piyasa koşullarında sağlanamayacak türden bir yarar olması gerekmektedir.

Avrupa Birliği, kendi üyeleri arasında gümrük birliğini çoktan kurmuş bir bütünleşme olmasına rağmen, tam anlamıyla rekabeti henüz sağlayamamıştır. Bunun en önemli nedenlerinden biri olarak da devlet yardımları görülmektedir. Avrupa Birliği mevzuatı, son derece sınırlı bir çerçevede, yani sadece ekonomik ve sosyal farklılıkları gidermek, araştırma-geliştirme yoluyla yeni, ileri teknolojiyi sağlamak gibi amaçlarla devlet yardımlarına izin vermekle birlikte, bu alanda üye devletleri kontrol etmek hayli güç olmaktadır.

<sup>1</sup> *Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi, Rekabet Kurumu Yayını, REK/AD-UİM/2000/6, Ankara, Eylül-2000, s. 4-5.*

Birkaç firmaya, devlet yardımları vasıtasıyla destek vererek, diğerleri üzerinde bir avantaj kazanmalarını sağlamak, piyasa mekanizmasının işleyişine müdahale etmek anlamına gelmektedir. Bu durumda, dezavantajlı duruma düşürülmüş diğer üye ülke firmaları da kendi hükümetlerine bunu telafi edecek devlet yardımlarının verilmesi için baskı yapmaya başlayacaklardır.

Bu bağlamda, devlet yardımlarından yararlanma yarışı rekabet açısından zararlı olmaktadır. Zira, devlet yardımlarının uzun vadede çözüm olmadığı, karşı tarafın uygulayacağı tedbirlerle zaman içerisinde uygulanan devlet yardımının etkinliğinin kaybolacağı herkesçe bilinmektedir.

Geniş anlamda rekabet kuralları, teşebbüslerin rekabeti bozmalarını önleyici hükümlerin yanısıra, devlet yardımları gibi devletin rekabeti bozucu müdahalelerini düzenleyici hükümleri de kapsamaktadır. Bu nedenle, hükümetler devlet yardımlarını uygularken rekabet politikasının bütünlüğünü hesaba katmalıdır.

Ulusal hükümetler tarafından sağlanan devlet yardımlarına ilişkin olarak, Avrupa Birliği düzenlemelerinde esas alınan temel prensip, bu tür yardımların değişik üye ülkelerdeki firmalar arası rekabeti bozucu etkisinin olmaması gerektiğidir.

Avrupa Birliğinde devlet yardımları konusu, rekabete ilişkin diğer hükümler gibi, Roma Antlaşması'nın "Rekabet Kuralları" başlığı altında yer almaktadır. Mevzuatta görülen bu bütünlük, AB'nin idari sisteminde de tekli yapılanma olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim, Avrupa Komisyonu Rekabet Genel Müdürlüğü teşebbüsler arası faaliyetlerin olduğu kadar, devlet yardımlarının da rekabeti bozup bozmadığına karar vermektedir.

Devlet, devlet yardımları vasıtasıyla ekonomik anlamda önemli bir fonksiyon ifa ederken aynı zamanda piyasaların işleyişine de müdahale etmektedir. Devlet yardımından yararlanan teşebbüsün ürettiği mal veya hizmetin diğer mal veya hizmetler karşısında reel olarak piyasada ucuzlaması söz konusu olmakta, başka bir deyişle devlet yardımları sonucunda piyasadaki nisbi fiyatlar değişmektedir.

Uygulanan devlet yardımları, hedefledikleri amaca ulaşmada etkin olsalar da, rekabeti ve kaynakların rasyonel dağılımını bozucu etkilerinden dolayı, ülke çapında diğer sektör ve faaliyetlerin; uluslararası düzeyde ise diğer ülkelerin aleyhine bir durum yaratabilirler. Dolayısıyla, uygulanan devlet yardımları hedefledikleri ekonomik, sosyal, siyasi amaçlara ulaşmada kısmen başarılı olsalar da, kaynakların rasyonel

dağılımını etkilemekte ve bunun sonucunda da ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabetin bozulmasına yol açabilmektedirler.

Devlet yardımları, bazen bütçe kaynaklarının yüksek maliyetli, verimsiz endüstrilere aktarılmasına neden oldukları için; rekabetin kaynak dağılımında verimliliği sağlama fonksiyonunu olumsuz etkilemektedirler.

Devlet yardımlarının kaynağını halkın ödediği vergiler oluşturduğuna göre, bu tür ödemelerin maliyeti de yine halkın sırtına yüklenmiş olmaktadır. Bu nedendir ki, devlet yardımlarının nihai değerlendirmede tüketici refahını da olumsuz etkilediği söylenebilir.

Devlet yardımlarının denetimi konusu, piyasada eşit rekabet koşullarının sağlanması açısından son derece önemlidir. Nitekim, rekabet üzerindeki olumsuz etkilerini önlemek amacıyla gerek ulusal, gerekse uluslararası düzeyde devlet yardımlarının denetiminin gerekliliği üzerinde durulmaktadır.

Devlet yardımları, korumacılığın dolaylı bir biçimini oluşturdukları gerekçesiyle uluslararası düzeyde disiplin altına alınmaya çalışılmaktadır. DTÖ ve OECD gibi kuruluşlar bünyesinde, detaylı bir biçimde sınıflandırılması ve öngörülen prosedürün sınırları içinde denetlenmesi amaçlanan devlet yardımları, Avrupa Birliği gibi ekonomik entegrasyon hareketleri açısından da denetimine özel önem verilen alanların başında gelmektedir.

Dünya ticaretinde liberalizasyonun sağlanması, çok taraflı ticaret sisteminin iyileştirilmesi ve uzun dönemde serbest ve çarpıtılmamış bir sistem içerisinde kaynakların rasyonel kullanımı yoluyla bütün ülkelerin refah düzeyinin artırılması hedeflenerek uluslararası çabalar sürdürülmektedir.

## 1. MEVCUT DURUM VE MEVZUAT

Türkiye'de uygulanan teşvik sisteminin kökenini 19. yüzyıla kadar götürmek mümkündür. Osmanlı İmparatorluğu döneminde, 1863 yılında İslah-ı Sanayi Komisyonu kurulmuş ve 1913 yılında "Teşvik-i Sanayi Kanunu" çıkarılmıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarında bu yasadaki önemli ölçüde yararlanılmış ve bu yasa, sonraki uygulamalara kaynak teşkil etmiştir.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Hayrettin Afşar, "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikaları ile Mevcut Teşvik Mevzuatının

1923 yılında yapılan İzmir İktisat Kongresi'nde sanayiinin teşvik edilmesi hususunda önemli kararlar alınmıştır. 1923-1929 döneminde, devlet politikası olarak hür teşebbüs ön plana çıkartılmaya çalışılmıştır. Ancak özel sektörde yeterli sermaye ve teknoloji birikimi olmadığından teşvik politikalarında istenildiği ölçüde başarıya ulaşılamamıştır.<sup>3</sup>

1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu günün şartlarına uygun olarak yeniden düzenlenmiştir. Zamanın şartlarına göre geniş ve önemli sayılabilecek, bedelsiz arazi tahsisi; özel şahıstan kamulaştırma yoluyla alınan arazi ve binanın kredi ile girişimciye verilmesi; devletin öncelikli hizmet vermesi; sınai işletmelerin kuruluş dönemlerinde alınması gereken vergi, resim ve harçlardan indirim yapılması ve muafiyet sağlanması; demiryolu taşımacılığında ücret ve tarifelerde indirim yapılması; devletçe sağlanan ham ve yardımcı maddelerin fiyatlarında indirim yapılması gibi kolaylıklar tanınmıştır. Ancak, 1929 ekonomik krizi ve İkinci Dünya Savaşı bu yasanın tam olarak uygulanmasına imkan vermemiştir. Söz konusu yasa, 1942 yılında yürürlükten kaldırılmıştır.<sup>4</sup> Türkiye'de yeterli sermaye ve girişimcinin bulunmadığı bu yıllarda teşvik politikalarında başarıya ulaşılamamış, sanayileşme konusunda Devletin ekonomiye doğrudan müdahaleleri olmuştur. Bu doğrultuda birçok kamu iktisadi teşebbüsü oluşturulmuştur.

1950-1960 yılları arasındaki dönemde özel sektörün kullanabileceği kredi imkanları artırılmaya, tarımsal üretimi teşvik edici destekleme alımları yapılmaya başlanmış, altyapı yatırımları hızlandırılmış ve özel sektörün yatırım yapmak istemediği alanlarda devlet eliyle yatırımlara hız verilmiştir. Bu dönemde, teşvik sisteminde mevzuat ve uygulayıcı kuruluşlar açısından bir dağınıklık hakimdir. 1960 yılına kadarki dönemde "Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu" ile "Petrol Kanunu" yürürlüğe girerek yabancı sermayenin ülkemize çekilmesine çalışılmıştır. Ayrıca, özel sektör yatırımlarına yardımcı olmak ve bunların finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla Türkiye Sınai Kalkınma Bankası bu dönemde kurulmuştur.<sup>5</sup>

1960-1980 yılları arasındaki dönemde korumacılık ve ithal ikameciliği, hakimdir. Ucuz kredi ve girdi temini, vergilemede kolaylıklar,

---

Değerlendirilmesi", <http://www.treasury.gov.tr/yayin/tug/degerlendirme/hayrettin1.htm>, 7.11.2000, s.1.

<sup>3</sup> *Rekabet Hukuku ve Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Devlet Planlama Teşkilatı Yayını, Ankara, 2000, s.61.*

<sup>4</sup> *Afşar, loc.cit.*

<sup>5</sup> *Rekabet Hukuku ve....., loc.cit.*

ithalatta kota ve yüksek gümrük tarifeleri yoluyla sanayinin dış rekabete karşı korunmasına çalışılmıştır.<sup>6</sup>

Bu dönemde yatırımların teşviğine ilişkin yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu kapsamda, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nda değişiklik yapan 19.2.1963 tarihli 202 sayılı Yasa çıkarılarak yatırım indirimi konusu, teşvik mevzuatına dahil edilmiştir. Söz konusu düzenlenmeyi, ihracatta vergi iadesi imkanı veren 27.6.1963 tarihli 261 sayılı Kanun ile ithalden alınan vergi ve resimlerin taksitlendirilmesi olanağı sağlayan 14.5.1964 tarihli 474 sayılı Kanun izlemiştir. Ayrıca, sanayi için gerekli orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacının karşılanmasına yönelik olarak Sınai Yatırım ve Kredi Bankası ile Devlet Yatırım Bankası oluşturulmuştur. 933 sayılı Kanun ile yatırım indirimi oranı bölgesel ve sektörel bazda artırılmış, gümrük vergisi muafiyeti, ihracatta vergi iadesi ile sanayi bölgesi kurulması için arazi istimlakı uygulaması getirilmiştir. Öte yandan, 1.11.1969 tarih ve 6/12585 sayılı Kararname ile teşvik işlemleri için "Teşvik Belgesi" uygulamasına geçilmiştir.<sup>7</sup>

Türkiye, 1970'li yılların ilk yarısında olumlu dünya konjonktürü, artan işçi dövizli gelirleri ve ödemeler dengesinin diğer kalemlerinde ortaya çıkan lehte gelişmelerin tanıdığı avantajları kullanarak ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikasını sürdürebilmiş; ancak, petrol fiyatları şokuna bağlı olarak ortaya çıkan dış ticaret hadlerindeki bozulmalar ödemeler dengesine büyük yük getirmiştir. Bu baskılar kısa vadeli borçlanmaya gidilerek hafifletilmeye çalışılmıştır. Ancak 1977 yılından itibaren üretim ve yatırım için gerekli olan ithalat, zamanında ve yeterli olarak yapılamadığından işgücü piyasasında da artan sorunlarla birlikte ekonominin arz yönünde de önemli problemler ortaya çıkmıştır.<sup>8</sup>

Bu dönemde küçük ve dağınık bir şekilde faaliyet göstermeye başlayan sanayi kuruluşlarının büyük kuruluşlar haline getirilmesi gerektiği hususu üzerinde durulmuş, özendirme ve yönlendirme çalışmalarının tek elden ve bir plan ve program çerçevesinde yürütülmesi gerektiği konusunda görüş birliğine varılmıştır. 1967 yılına kadar çeşitli kamu idareleri tarafından yürütülen teşvik uygulamaları 1967'de Başbakanlığa bağlı olarak kurulan "Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu"nda toplanmıştır. Büro daha sonra DPT Müsteşarlığı'na bağlanmıştır. Müsteşarlık bünyesinde de "DPT Teşvik Uygulama Dairesi" kurulmuştur. Daha sonra, Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı'na bağlanan Teşvik ve Uygulama Dairesi, bu Bakanlığın kaldırılması üzerine Ticaret

<sup>6</sup> *Ibid.*, s.62.

<sup>7</sup> *Afşar, op.cit.*, s.2.

<sup>8</sup> *Rekabet Hukuku ve....., op.cit.*, s.62.



Bakanlığı'nın bir birimi haline dönüşmüştür. Cumhurbaşkanlığı onayıyla ikiye ayrılan İdare'nin Proje Değerlendirme ve Yatırım Şubesi Sanayi Bakanlığı'na, ihracata ilişkin birimleri ise Ticaret Bakanlığı'na bağlanmıştır. 14.1.1980 tarihinde her iki kurum tek bir çatı altında birleştirilerek tekrar DPT'ye bağlanmıştır.<sup>9</sup>

24 Ocak kararlarından sonraki dönemde ekonomide önemli yapısal değişiklikler meydana gelmiştir. Uygulanan para, kredi ve döviz politikaları ile ithalat mevzuatında köklü değişikliklere gidilerek ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinin terkedildiği; yerine ihracata dönük sanayileşme stratejisinin benimsendiği Türkiye'de ağırlıkları zaman zaman değişmekle birlikte kaynak kullanımını destekleme primi, kaynak kullanımını destekleme fonu kaynaklı kredi, fon kaynaklı kredi, faiz farkı iadesi uygulaması, T.C.Merkez Bankası kaynaklı reoskont kredileri, bankaların taahhütleri karşılığında bulundurmaya zorunda oldukları dispoñibilite ve mevduat munzam karşılık oranlarının farklılaştırılması, katma değer vergisi desteği, finansman fonu uygulaması ve enerji desteği gibi çeşitli araçlar teşvik araçlarına ilave olarak teşvik politikaları çerçevesinde kullanılmıştır.<sup>10</sup>

Döviz kuru politikasında esnek kur sistemi benimsenmiş; ihracatın, ihracat kredileri ve diğer mali ve parasal desteklerle teşvik edilmesi yoluna gidilmiştir. Bu çerçevede, mevduat ve kredi faizlerinin enflasyon oranında ve bankaların kaynak maliyeti ve mali tasarrufu özendirme unsurları dikkate alınarak tesbit edilmesi kabul edilmiştir. Devletin küçülmesi, KİT'lerin özelleştirilmesi veya bütçe üzerine yük getirmeyecek şekilde serbest piyasa koşullarına uygun olarak faaliyet göstermesi amacıyla yeniden yapılandırılması ve bazı temel mallar dışında fiyatları serbest olarak belirlemesi hedeflenmiştir. Özel sektörün ise, dış ticarete yüksek gümrük duvarlarının indirilmesi ve çeşitli miktar kısıtlamalarının (kota) kaldırılması, gerçekçi kur, faiz ve fiyat politikalarının uygulanması sonucu dış rekabete yönelik, yüksek teknoloji ihtiva eden (dışa dönük sanayileşme) bir yapıya kavuşturulması benimsenmiştir.<sup>11</sup>

Dışa dönük sanayileşme stratejisi gereği ihracatı cazip hale getirmek amacıyla parasal teşvikler gündeme gelmiştir. Bu sayede ihracatta büyük artış yaşanmıştır. Türkiye'nin toplam ihracatı 1980'de 2.9 milyar \$ iken, 1983'te 5.7 milyar \$, 1984'te 7.1 milyar \$, 1988'de 11.6 milyar \$, 1993'te 15.3 milyar \$, 1995'te 21.5 milyar \$ ve 1996'da 25

<sup>9</sup> *Ibid.*, s.63.; Afşar, *loc.cit.*

<sup>10</sup> Afşar, *loc.cit.*

<sup>11</sup> *Rekabet Hukuku ve....., loc.cit.*

milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. İhracatta meydana gelen artışlar ilk yıllarda kapasite kullanım oranlarının artırılmasıyla mümkün olurken, sonraki yıllarda ilave kapasite yaratılmasını ve yeni teknolojiyle üretim yapan tesislerin devreye girmesi zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır.<sup>12</sup>

1980'lerin ilk yarısında, kamu finansmanında yaşanan olumlu gelişmelerin de yardımıyla yatırımlara önemli ölçülerde kaynak aktarılabildiği görülmüştür. Özellikle 1986 yılından itibaren teşvik tedbirlerine parasal teşviklerin girmesi ve verilen teşviklerin yatırım kararlarını etkileyecek büyüklükte olması bazı sektörlerde yatırımların ciddi ölçülerde artmasına sebep olmuştur. Yatırımın yaklaşık yüzde 50'sine varan hibe şeklindeki Kaynak Kullanımı Destekleme Primi (KKDP) uygulaması Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY), organize sanayi bölgeleri, eğitim, sağlık, turizm gibi özel önem taşıyan sektörlerde yatırım patlaması yaratmıştır. Özellikle Denizli, Uşak, Karaman, Kahramanmaraş ve Gaziantep gibi iller imalat ve tekstil sektörlerinde, Ege ve Güney sahilleri ise tatil köyleri ve 5 yıldızlı konaklama tesisleri ile turizm sektöründe büyük yatırımlara tanık olmuştur.<sup>13</sup>

1990'lardan itibaren, kamuda başgösteren kaynak sıkıntısı sonucunda, devletin bütçeden yatırımların teşvik edilmesi maksadıyla ayırmış olduğu kaynaklar yetersiz kalmıştır. Bu sebeple 1991 yılından itibaren KKDP uygulaması kaldırılmış ve yerine gerek yöresel gerekse de sektörel tercihler sonucunda belirlenen yatırımın yüzde 60'ına kadar yüzde 10 faizli Fon kaynaklı kredi (düşük faizli kredi) kullanılmaya başlanmıştır.<sup>14</sup>

Yine bu dönemde, 1990'ların başına kadar Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı'nda bulunan Teşvik ve Uygulama (ihracat ve yatırım), Yabancı Sermaye ve Serbest Bölgeler Başkanlıkları, "Genel Müdürlük" haline dönüştürülerek Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlanmıştır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı bünyesinde yatırım ve ihracat teşvikleri birlikte iken, kısa bir süre sonra, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın iki ayrı Müsteşarlığa ayrılması ile yatırımlarda devlet yardımlarına yönelik faaliyet gösteren, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü ile Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Hazine Müsteşarlığı'nda kalmış; İhracat Genel Müdürlüğü ve Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü ise Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlanmıştır.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, s.63.

<sup>13</sup> *Idem.*

<sup>14</sup> *Idem.*

<sup>15</sup> *Idem.*

Günümüzde ise Türkiye'de devlet yardımlarının verilmesi konusunda birbirinden bağımsız olarak faaliyet gösteren bir çok kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Yerli ve yabancı yatırımlara uygulanan devlet yardımları Hazine Müsteşarlığınca uygulanmaktadır. Yatırımlarda devlet yardımları uygulamaları halen birden çok karar ve tebliğde yer alan usul ve esaslara göre yürütülmektedir.<sup>16</sup> Yatırımlarda Devlet Yardımları Sisteminin ana dayanağı, halen yürürlükte olan 18.02.2001 tarih ve 24322 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğdir.<sup>17</sup>

Yatırımlarda devlet yardımları sistemine dahil mevzuattan genel destek sistemi ve KOBİ destek sistemi ülke bazında uygulanan genel nitelikli destek sistemleridir. Bu sistemlerde bölgesel farklılıklar sadece desteklerin yoğunluğunu etkilemektedir. Genel teşvik mevzuatı, yöresel ve sektörel ayırım içermeyen yatay ve genel bir mevzuattır. Bu mevzuat çerçevesinde sadece vergi muafiyet ve istisnaları bulunmaktadır. Diğer ülkelerde vergi mevzuatı içinde yer alan uygulamalar Türkiye'de teşvik mevzuatında derlenmektedir. Şu anda uygulanmakta olan destekler şunlardır:

- Yatırım indirimi: Gelir ve Kurumlar Vergisinden indirim imkanı sağlamaktadır.
- Gümrük Muafiyeti: Yatırım kapsamında yer alan makine teçhizata uygulanmaktadır (Amortisman tabi yatırım malları). Bu muafiyet Gümrük Birliğinden sonra anlamını büyük ölçüde yitirmiştir.
- KDV istisnası: Teşvik Belgesi kapsamında yer alan makine teçhizata KDV istisnası uygulanmaktadır.
- Vergi Resim Harç istisnası: Kredi kullanımında ve sermaye artırımında tahakkuk eden damga vergisi ve harçlardan istisna imkanı sağlar. Bu uygulamanın amacı firmalara maddi anlamda gelir sağlamaktan ziyade bürokrasi ve zaman kaybının önlenmesidir. Bu istisnaların tutarı çok düşük orandadır.<sup>18</sup>

Yatırım desteği kapsamında olan diğer uygulamalar ise, sadece belirli bölgeleri kapsayan sistemlerden oluşmaktadır (Doğu ve Güneydoğu Anadolu illeri, depremden zarar görmüş iller gibi). Yarım kalmış veya işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle faaliyete

<sup>16</sup> *Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı*, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Ankara, 2001, s.151.

<sup>17</sup> "Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ", <http://www.treasury.gov.tr/mevzuat/1m119.htm>, 26.09.2001.

<sup>18</sup> *Avrupa Birliği Müktesebatının....., op.cit., s.153.*

geçememiş yatırımların ekonomiye kazandırılmasına dair karar ile sağlanan teşvikler, enerji desteği, tabii afetten zarar gören yatırımların ekonomiye kazandırılması için sağlanan teşvikler bu kapsamda değerlendirilmektedir.<sup>19</sup>

İhracat destekleri olarak yapılan yardımlar ise AB'nin "yatay yardımlar" başlığı altında topladığı nitelikteki yardımlardan oluşmakta ve esas itibariyle Dış Ticaret Müsteşarlığınca yürütülmektedir. İhracat kredisi ve sigortası uygulamaları ise Eximbank tarafından yapılmaktadır. Ayrıca KOBİ sayılan firmalara Halk Bankası tarafından kredi verilmektedir.<sup>20</sup>

Görüldüğü üzere, ülkemizde devlet yardımları alanında birçok uygulayıcı kuruluş bulunmaktadır. Bununla birlikte, yardımların rekabeti bozup bozmadığı ya da benzer bir ihtimal taşıyıp taşımadığı konusunda izleme ve denetleme görevini yerine getirecek bir otorite bulunmamaktadır. Bu husus, ülkemiz ile AB sistemi arasındaki en temel farktır. Avrupa Birliği'nde yardım uygulamaları AB fonları, üye devletlerin merkezi idareleri ve yerel idarelerce yürütülmektedir. Komisyon ise üye devletlerdeki tüm yardım programı uygulamalarını rekabet kurallarına uygun olup olmadığı temelinde izlemektedir.

## 2. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN DEVLET YARDIMI KURALLARI<sup>21</sup>

Rekabeti sınırlayan devlet yardımları uygulamaları Türkiye ve Topluluk arasındaki ticareti etkilediği ölçüde Gümrük Birliğiyle bağdaşmaz ve yasaktır. Devlet yardımları, işletmeler arasında ayırım yaparak veya belli ürünlerin üretimini özendirerek rekabeti sınırlayacak veya sınırlama ihtimali doğuracak şekilde verilmemelidir.

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 34'üncü maddesi, **devlet yardımları** ile ilgili hükümleri içermektedir.

Esas itibariyle, AT Antlaşması'ndaki devlet yardımı kurallarının bazı istisna ve farklılıklarla Türkiye-AT ilişkisine teşmilini öngören devlet yardımları hükümleri ana hatlarıyla aşağıdaki gibi değerlendirilebilir:

34'üncü madde, devlet yardımları verilirken uyulması gereken çerçeveyi çizmektedir. Bu maddeye göre, kural olarak, Türkiye veya AT, rekabeti bozacak ya da bozulma tehdidi doğuracak şekilde işletmeler

<sup>19</sup> *Ibid.*, s.151-154.

<sup>20</sup> *Idem.*

<sup>21</sup> Tunay Köksal, *Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Gümrük Birliği'nin Rekabet Kuralları*, Rekabet Kurumu Yayını, REK/AD-UİM/2000/2, Ankara, Şubat-2000, s. 5-14.

arasında ayırım yaparak veya belirli ürünlerin üretimini özendirecek şekilde devlet yardımlarında bulunmayacaklardır.

Devlet yardımlarının verilmesine ilişkin bu kuralın istisnalarına da aynı madde metninde yer verilmiştir.

AT Antlaşması bakımından ortak pazarla bağdaşabilirlik kavramı, Türkiye-AT Gümrük Birliği ilişkisinde, **“gümrük birliği ile bağdaşabilirlik”** kavramına dönüşmektedir.

AT Antlaşması'nda genel kuralı koyan, yani nelerin ortak pazarla bağdaşmadığı hükmünü içeren madde 87/1 (eski 92/1)'in kapsamı, nelerin gümrük birliği ile bağdaşmadığı hükmü olarak aynen OKK'nın 34/1'inci maddesine aktarılmıştır.

**İstisna Kuralları**, esas itibariyle, AT Antlaşması'nın 87/2(eski 92/2) ve 87/3 (eski 92/3)'üncü maddelerine tekabül etmekte olup, ilaveten **Türkiye için özel istisnalar** yer almaktadır.

34/2'inci maddede **“de jure” istisnalar** yer almaktadır. AT Antlaşması'nın 87/2'inci maddesi kapsamındaki (a), (b) ve (c) bentleri hükümleri, yani sosyal nitelikli yardımlar, doğal afet ve olağandışı hallerde verilen yardımlar ile Almanya'nın bölünmesinden doğan zararı telafiye yönelik yardımlar, OKK'daki 34/2'inci maddenin kapsamına aynen alınmıştır. Ancak madde 34/2-d, Türkiye-AT Gümrük Birliği'ne özgü bir hüküm içermektedir. Bu bent, Gümrük Birliği'nin ilk 5 yılında, Türkiye ile Topluluk arasındaki ticaret koşullarını, ortak çıkarlara aykırı düşecek derecede etkilememesi şartıyla, Türkiye'nin az gelişmiş bölgelerine verilen yardımların Gümrük Birliği ile bağdaşır sayılacağı hükmünü taşımaktadır. Bunun sonucu olarak, Türkiye, ilk 5 yılda 34/2'nin (d) bendindeki bu imkanı, OKK'dan doğan “de jure” bir hak olarak kullanmak suretiyle az gelişmiş bölgelerine yardımda bulunabilecektir. Bu bent hükmündeki şartlara uygun şekilde yardım uygulandığı sürece, Topluluğun herhangi bir itiraz ve karşı tedbir için haklı gerekçesi olmayacaktır. Bu bent hükmündeki şartlar şunlardır: Yardımın 5 yıllık bir süre için geçerli olması, az gelişmiş bölgelerde uygulanması, ekonomik kalkınmayı hedefleyen yardımlar olması, bu arada ticaret koşullarının bozulmaması. Ancak, Türkiye-AT arasındaki ticarete bu tür bir yardım uygulanması sonucunda ortaya çıkan her çeşit olumsuz etkilenme, bu hükmün ihlali anlamına gelmeyecektir. Çünkü, ortak çıkarlara ters düşmeyecek derecedeki olumsuz etkilenmeler dikkate alınmayacak ve Türkiye söz konusu yardımı uygulayabilecektir.

34/3'üncü madde “**takdir yetkisi dahilindeki istisnaları**” düzenlemektedir. Esas itibariyle, AT Antlaşması'nın 87/3'üncü maddesi kapsamındaki hükümler, Türkiye için ilave istisnalar da içermek üzere OKK'nın 34/3'inci maddesine aktarılmıştır. AT Antlaşmasından farklı olan bir diğer husus, takdir yetkisinin kime ait olduğunun OKK'da açıkça belirtilmemiş olmasıdır. AT Antlaşması, 88 (eski 93)'inci maddedeki hükmüyle, 87/3'üncü maddedeki istisnaların Komisyon'un takdir yetkisi dahilinde uygulanacağını açıkça belirtmektedir. Bununla birlikte, 34'üncü madde ve izleyen maddelerin hükümlerinden zımnen anlaşıldığı üzere, bu yetki Ortaklık Konseyi'ndedir. Ancak, 35 ve 37'inci maddeler ile 39'uncu maddenin bazı hükümleri ışığında bakıldığında, Ortaklık Konseyi'nin takdir yetkisinin sınırlı olduğu görülmektedir.

Katma Protokol'ün 43'üncü maddesinin 2'inci fıkrası, Türkiye'yi, devlet yardımları bakımından AT Antlaşması madde 87/3-a çerçevesinde, en az gelişmişlik düzeyindeki bölge statüsünde saymıştır. OKK'daki madde 34/3-a, Katma Protokol'e yapılan atıf dışında AT Antlaşması'ndaki ifadeyi aynen içermektedir. Yaşam standardının aşırı derecede düşük ve ciddi işsizlik sorunu bulunan bölgelerde ekonomik gelişmeyi sağlayacak yardımların verilebileceğini ifade eden bu hüküm, Türkiye için ilk beş yıldan sonra, madde 34/2-d'nin yerine işlemeye başlayacaktır. Çünkü, her ne kadar takdire bağlı bir durum olsa da, Avrupa Komisyonu bu yetkiyi kullanırken, Antlaşma hükümleri çerçevesinde çıkardığı ikincil mevzuata ve bu mevzuatta yer alan objektif kriterlere dayanmaktadır. OKK madde 39/2-d'nin gereği olarak Türkiye bu mevzuata tabidir. Dolayısıyla, bölgesel yardımlarla ilgili mevcut mevzuat çerçevesindeki kriterlere göre, teorik olarak Türkiye, diğer üç Topluluk üyesi ülke (Yunanistan, Portekiz ve İrlanda) gibi AT Antlaşması madde 87/3-a statüsünde bir ülkedir. Bu aşamada vurgulanması gereken bir nokta, bu bent kapsamına giren yardımların, ticaret koşullarını bozmama kuralına tabi olmamalarıdır. Oysa Türkiye ilk beş yıl için, madde 34/2-d hükmü doğrultusunda ticareti bozmama kuralıyla kendini bağlamış durumdadır. Bununla birlikte, her iki durum arasında tercih yapmak kolay olmayıp; hangi konumun daha iyi olduğunu zaman gösterecektir.

Madde 34/3'ün Türkiye için, AT Antlaşması'ndan farklı olarak ilave istisna getiren diğer bir geçici hükmü, (c) bendinde yer almaktadır. Buradaki hüküm, ilk beş yıl boyunca, gümrük birliğinin kurulmasından doğan yapısal uyum gereklerinin yerine getirilmesine yönelik yardımların verilebileceği yönündedir. Bu ilave istisna, yalnız Türkiye için değil, AT için de geçerlidir. Ortaklık Konseyi, ilk 5 yıldan sonra bu hükmün işleyişini

gözden geçirecektir. Bu bent hükmünün sınırları bellidir : Öncelikle, beş yıllık bir süre için geçerli olması ve bu kapsamda yapılacak yardımların doğrudan gümrük birliğine yapısal uyumu amaçlıyor olması. Dolayısıyla bu hükmün uygulanabilmesi için, Madde 37/1'in de işaret ettiği gibi, her iki tarafın üzerinde uzlaştığı uygulama kurallarının belirlenmesi gereklidir. Bu kurallar, gümrük birliğinin Türkiye'ye maliyeti, etkilenecek sektörlerin durumu, idari ve ekonomik anlamda yeniden yapılanmaları gibi yardım uygulanabilecek alanları, yardımın sınırlarını ve diğer hususları tespite yarayacak objektif kriterleri içermek durumundadır.

Madde 34/3'ün diğer bentleri, AT Antlaşması'nın 87'nci maddesinin (e) bendinde, yeni yardım kategorileri belirlemede Konsey'e verilen yetkinin gümrük birliğinde Ortaklık Konseyine ait olduğunu gösteren (f) bendi hariç, AT Antlaşmasıyla aynıdır. Topluluk, devlet yardımlarının ortak pazar ile bağdaşabilirliğini ölçerken, 87'nci madde kapsamındaki kurallardan yola çıkarak, o kuralın esasından sapmamak kaydıyla, Komisyon düsturları ve geniş bir ikincil mevzuat geliştirmiş ve bir çok durumda da Adalet Divanı içtihatları devreye girmiştir. OKK'nın 35'inci maddesi, yukarıda belirtilen bağdaşabilirlik kurallarına aykırı uygulamalarda, değerlendirme yapabilmek için referans olarak, söz konusu düsturlar, ikincil mevzuat ve Adalet Divanı içtihatlarından oluşan Topluluk müktesebatının geçerli olacağını belirtmektedir.

Öte yandan, gümrük birliğine yapısal uyum hususunda olduğu gibi, diğer istisna hükümlerinin uygulama kurallarının 37/1'inci maddenin gereği olarak Ortaklık Konseyi kararıyla tespit edilmesi gerekmektedir. Özellikle, bölgesel yardımlar bakımından Türkiye'nin uygulayabileceği yardım tavanları, sektörel yardımlar bakımından sağlanabilecek esneklikler, tarafların gümrük birliği ile bağdaşmaz bir yardım uygulamaları halinde bunun düzeltilmesi, zarar ve zarar tehdidi halinde başvurulacak yollar, telafi mekanizmaları ve ihtilafların çözümü gibi konularda kuralların geliştirilmesi gereklidir. Bu arada, madde 39/2-c ve d bentleri hükümleri gereği, Türkiye Topluluğun devlet yardımları konusundaki ikincil mevzuatını kabul etmiş olduğuna göre ve madde 37/1, uygulama kurallarının belirlenmesinde, mevcut Topluluk kurallarının esas olduğu hükmünü içerdiğine göre, Ortaklık Konseyi'nin Türkiye için özel istisnaların ve kuralların tespitindeki takdir hakkının hayli dar olduğu söylenebilir.

Ortaklık Konseyi söz konusu uygulama kurallarını gümrük birliğinin ilk iki yılında kararlara bağlayacak ve taraflar üçüncü yıldan itibaren bu kurallara göre hareket edeceklerdir. Aradaki iki yıllık zaman zarfında GATT Sübvansiyonlar Kodu'nun hükümleri, uygulama kuralları

olarak geçerli olacaktır. Türkiye'nin, Topluluğun ikincil mevzuatını, 39'uncu madde gereği, 1998 yılından itibaren uygulamaya başladığı göz önüne alınırsa, 1996-1998 yılları arasında tekstil ve konfeksiyon sektörü hariç Türkiye'nin hem uygulanacak yardımların sınırları anlamında, hem de prosedür ve telafi edici önlemler bakımından GATT hükümlerine tabi olduğu anlaşılmaktadır.

Tarafların gümrük birliği ile bağdaşmayan bir yardım uygulamaları halinde, Ortaklık Konseyi'nce tespit edilen kurallar çerçevesinde bir çözüm aranacaktır. Ancak, mevcut kurallar içinde çözüm bulunamadığı ve yerli sanayiye yönelik bir maddi zarar veya zarar tehdidi bulunduğu durumlarda, taraflar Gümrük Birliği Ortak Komitesi'nde istişarede bulunduktan sonra, gümrük birliğine en az zarar verecek tedbiri alabileceklerdir.

Bu bakımından GATT kuralları, yardıma konu ithalat ile zarar arasındaki illiyet bağı, kanıtlar, danışmalar, zararın belirlenmesi, sübvansiyon miktarının belirlenmesi gibi geniş bir alanı kapsamaktadır. Ancak, telafi edici tedbirlerde temel ilke zarar veya zarar tehdidi ile alınan tedbir arasındaki uygunluktur. Telafi tedbiri, bu uygunluk sınırları dahilinde üye ülkelerin verdikleri tarife ve kota gibi tavizleri o ülke nezdinde belli ölçülerde kaldırmaları şeklindedir.

Gümrük Birliği ilişkisinde bir devlet yardımının yasallığı, 39/2'inci maddenin (c), (e) ve (f) bentlerindeki bildirim şartının tam olarak yerine getirilmesine bağlı kılınmaktadır. Buradan hareketle, bildirilmemiş bir yardım veya yukarıdaki bentlerde öngörüldüğü şekliyle bildirilmemiş bir yardım, yasal değildir. 39'uncu maddenin ilgili hükümleri, halen uygulanmakta olan yardımların 1998 yılına kadar Topluluğa bildirim şartının yanısıra, bundan böyle uygulanacak bütün yardım planlarının peşinen Topluluğa bildirilmesini öngörmektedir. Ayrıca 12 milyon ECU tutarını aşan münferit yardımlar ile Topluluk ikincil mevzuatında bildirim şartı taşıyan tüm yardımlar işlem bazında Topluluğa bildirilecektir. Aynı yükümlülük Komisyon'da analize tabi tutulmak kaydıyla Topluluk için de söz konusudur. Buradaki anlamıyla "yasal olmayan" bir yardım uygulamasına karşı Topluluğun Türkiye'ye itiraz hakkı vardır. Keza, Türkiye de, Topluluk hukuku çerçevesinde "usulsüz" uygulandığı kanaatinde olduğu bir Topluluk yardım uygulamasına itiraz etme hakkına sahiptir.

Ayrıca 40'inci madde gereği, Topluluk, Türkiye'nin çıkarlarını etkileme ihtimali olan bir kararı, en kısa zamanda Türkiye'ye bildirmek durumundadır.



Türkiye, gelişmekte olan bir ülke olarak, devlet yardımı politikalarını, gümrük birliği bağıyla kendisinden daha gelişmiş bir ekonominin ihtiyaçlarına göre dizayn edilmiş politikalara endekslenmiş durumdadır. Düşüşteki sektörlerle, yükselen sektörlerin simetrik olmadığı bu iki ekonomide, yakınlaşma zaman alacaktır. Türkiye'ye tanınan istisnaların ne denli işlevsel olabileceğini şimdiden tahmin etmenin güçlükleri vardır. Ancak, ilk bakışta tablo böyle görünmesine rağmen, Türkiye'nin klasik teknoloji sektörlerinde miktar kısıtlaması ve teknik engel olmadan büyük bir pazara girme şansını zaman içinde destek almadan da başarabileceği düşünülebilir. Öte yandan, GATT Sübvansiyonlar Anlaşması kurallarının devlet yardımlarına sıkı bir disiplin getirdiği ve bu disiplinlerin zaten gelişmekte olan ülkeler için 5 ve 8 yıllık geçiş dönemleriyle uygulanacağı düşünüldüğünde, Gümrük Birliği'nin bu bakımdan ilave bir kısıtlama getirmediği görüşü savunulabilir.

Türkiye, Gümrük Birliği ilişkisinde AB ekonomik alanının bir parçasıdır. Devlet yardımları bakımından Türkiye bu geniş ekonomik alanın az gelişmiş bir bölgesi olarak değerlendirilecektir. Dolayısıyla, Türkiye tüm devlet yardımlarını, Roma Anlaşması'nın 87/3-a maddesi çerçevesinde görece daha az gelişmiş bölgeler kategorisinde yapabilecektir. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girişinden itibaren 2 yıllık zaman zarfında, Türkiye'nin mevcut yardım sisteminin bölgesel yardım şemsiyesi altında yürütülmekle birlikte Topluluğun bölgesel yardım sistemine entegre olması öngörülmüştür.

Türkiye'nin mevcut yardım sisteminde fiili ağırlık merkezi, bilindiği gibi, uluslararası disiplinde aslında "yardım" sayılmayan gümrük muafiyetleridir. Gümrük Birliği ile birlikte bu araç, AT'ye karşı geçerli olmayacaktır. Ancak üçüncü ülkeler nezdinde AT'nin Gümrük Kodu çerçevesinde çıkarılan Dahilde İşleme Rejimi Kararı vasıtasıyla uygulama imkanı doğacaktır.

Öte yandan, Gümrük Birliği sonucu, Türkiye'nin üçüncü ülkelere karşı (gümrük muafiyeti hariç) farklı bir devlet yardımı sistemi uygulaması imkanı, OKK'nın 34/1'inci maddesi hükmü ile ortadan kalkmaktadır.

Türkiye, mevcut devlet yardımı sistemini AT'nin sistemi ile uyumlulaştırırken mevcut bazı uygulamaları kaldırmakla uyumun önemli bir kısmını gerçekleştirebilecektir. Aynı zamanda devlet yardımları politikasının tespiti de gerekmektedir.

OKK'nın 39/2-e maddesi gereği, Türkiye bir yardımı uygulamaya koymadan yeterli bir zaman önce Topluluğa bildirimde bulunmak durumundadır. Bu bildirim, özel bir prosedüre tabidir. Ayrıca, ikincil

mevzuatta konu ve sektöre göre değişen prosedürler uygulanmaktadır. Söz konusu prosedürler incelendiğinde, Komisyonun tam bir saydamlık ve kontrol sağlayabilmek amacıyla, yardım projesi ile ilgili her türlü bilgiyi istediği görülmektedir. Bildirimin en önemli kısmı, gerekçesi olmaktadır. Gerekçe, sözkonusu yardımı sosyo-ekonomik anlamda meşrulaştıran ve yardım ile hedeflenen amaç arasındaki tutarlılığı ortaya koyan kısım olmaktadır.

Topluluk, Türkiye'nin bir yardım projesine veya uygulama biçimine itiraz ettiğinde, Türkiye AT Hukuku çerçevesinde kendini savunabilir olmalıdır. Keza, bir AT üyesi devletin uygulaması konusunda, Türkiye görüş bildirebilecek ve yeri geldiğinde AT hukuku çerçevesinde itiraz edebilecek durumda olmalıdır.

### 3. ULUSAL PROGRAMDAKİ DÜZENLEMELER<sup>22</sup>

Ulusal Programın devlet yardımlarına ilişkin bölümünde öncelikle, ülkemizdeki mevcut duruma değinilmiştir. Bu kapsamda, yatırım ve ihracat desteklerinden bahsedilmiştir. Yatırım destekleri bağlamında, genel teşvik mevzuatı ile KOBİ teşvik mevzuatı da ele alınmıştır. Ulusal Programda devlet yardımları alanında ana sorumlu kuruluşların Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Eximbank olduğu belirtilmektedir. Ayrıca, bu hususta mevzuat gereği görev verilmiş olan Bakanlıkların, kurum ve kuruluşlar ile bankaların (İller Bankası gibi) da yetkili olabileceğine dikkat çekilmiştir.

Devlet yardımlarına ilişkin olarak Ulusal Programda yer alan nihai hedef, Türk mevzuatında yapılması gereken değişiklik ve yenilikler, gerekli kurumsal değişiklikler, yeni mevzuatın yürürlüğe girmesine bağlı olarak alınması gereken tedbirler, yeni düzenlemelerin uygulanması için gereken ek personel ve eğitim ihtiyacı, gerekli yatırımlar ve takvim bölümleri ayrı başlıklar altında Ulusal Program'dan aynen alınarak aktarılmaktadır.

#### a. Nihai Hedef

"Yatırımlarda devlet yardımları alanında müktesebata uyum sağlamak açısından AB tarafından bu konuda alınan kararların ve/veya konuların kriterlerin yerli mevzuatın içine yerleştirilmesi diğer bir deyişle birebir üstlenilmesiyle uyum sorununun çözülmesi mümkün görülmemektedir. Bu sorunların çözümü aşamasında ortaya çıkması

<sup>22</sup> *Avrupa Birliği Müktesebatının....., op.cit., s. 151-157.*

muhtemel idari ve teknik sıkıntılarının aşılabilmesi ve sürecin kısaltılabilmesi açısından teknik düzeyde ortak çalışmalar yapılması gerekecektir. Bu manada AB'den ekonomik ve sosyal açıdan oldukça farklı bir yapıya sahip olan Türkiye'nin devlet yardımları sistemine AB'de kullanılan devlet yardımları enstrümanlarının (bölgesel ve sektörel tercih kriterleri, KOBİ tanımı, yardım tavanları ve gerekçeleri gibi) yerleştirilmesi ve uyarlanabilmesi için teknik düzeyde ortak çalışma imkanları sağlanmalıdır. Konuyla ilgili olarak Türk tarafınca hazırlanan proje ve yürütülen çalışmalarda AB ile yeterli seviyede irtibat sağlanamamış ve teknik düzeyde çalışmalar henüz başlatılamamıştır.

Diğer taraftan, devlet yardımları uygulamalarını yürüten birimlerin organizasyonu açısından da AB Üyesi Ülkeler ile Türkiye arasında idari yapıdan kaynaklanan sistem farklılıkları bulunmaktadır. AB'de yardım uygulamaları AB fonları, Merkezi Hükümet ve yerel idarelerce yürütülürken Türkiye'de bu uygulamalar tamamen Merkezi Hükümet tarafından yapılmaktadır. Ayrıca, uyum sağlanması gereken mevzuat sadece uygulama kriterlerini kapsamamaktadır. Devlet yardımları uygulama birimlerinin mevcut uygulamalarının kontrolü, takibi ve sonuçlarının değerlendirilmesine yönelik AB'ce talep edilen bilgilerin temini açısından idari anlamda yeniden yapılanması gerekebilecektir.

Ülkemizde devlet yardımı politikalarının belirlenmesi, koordinasyonu ve denetlenmesi, AB kurallarına göre eksiklikleri ve yapılması gerekenler, uygulamalar arasında koordinasyonun temini, AB rekabet politikalarına uygunluk ve uygulamaların takibi ve sonuçlarının değerlendirilmesine yönelik yeni yapılanmaların oluşturulması konularında ilgili tüm kurumların katılımıyla Türkiye çapında ortak çalışmalar yürütülerek, bu çalışmalarda ortaya çıkan hususlar ve değerlendirmelerin AB ile yapılacak ortak çalışmalar ile ele alınması uygun olabilecektir.

Avrupa Birliği Genel Sekreterliği koordinasyonunda bir Alt Çalışma Grubu oluşturulmuş ve devlet yardımları ile ilgili çeşitli konularda çalışmalar başlamıştır."

#### **b. Türk Mevzuatında Yapılması Gereken Değişiklik ve Yenilikler**

"Devlet yardımı uygulamalarıyla ilgili mevzuatta yapılması gerekenler konusu iki ayrı bölüm olarak ele alınmalıdır. Devlet yardımları uygulamasının birden çok bağımsız birim tarafından yürütülmesi dolayısıyla uygulama mevzuatı da ayrı ayrı çıkartılmaktadır. Bu nedenle, aynı konuda destekler içeren değişik mevzuatın bir araya getirilmesi ve

yardımlarının birbirine uyumlu ve tamamlayıcı mahiyette olması gerekmektedir.

Konuyla ilgili bir diğer husus ise, mevcut durum itibarıyla uygulanan teşvik mevzuatının uluslararası anlaşmalarda ve AB mevzuatında yer alan rekabet ve devlet yardımları kısıtlarına genel olarak aykırı olmadığı düşünülürken birlikte, uygulamaların ve sistemin tümünün AB'nin yukarıda belirtilen NUTs esasına dayalı bölgesel mevzuatı zeminine oturtulması zorunludur. Kaldı ki, bu sistemin yerleştirilmesi sadece devlet yardımları uygulamaları için değil, ilerde Topluluk bütçesinden alınacak fonlar için de gereklidir. Dolayısıyla, bölgesel yapının yansırı, sektörel uygulamalar, ihmal edilebilir devlet yardımları "de minimis kuralı" yanında KOBİ'lere yönelik uygulamalar ile sosyal amaçlı uygulamaların AB Müktesebatında yer alan sistematik çerçevesinde yeniden ele alınması gerekmektedir.

Bu yaklaşım çerçevesinde hareket etmek suretiyle, Türk mevzuatı aşağıdaki birincil mevzuata ve gerek buna bağlı olarak ve gerekse münferiden oluşturulan ikincil mevzuata (aşağıda yer almamaktadır) adapte edilecektir.

- 31980L0723 / OJ L 195 29.07.80 s.35 / 80/723/EEC: Kamu teşebbüsleri ile üye devletler arasındaki mali ilişkilerin şeffaflığı hakkında 25 Haziran 1980 tarihli Komisyon Direktifi
- 31990L0684/ OJ L 380, 31.12.90, s.27 / 90/684/EEC: Gemi inşasına yapılan devlet yardımları hakkında 21 Aralık 1990 tarihli Konsey Direktifi
- 31995R3094 / OJ L 332, 30.12.95, s.1:Gemi inşasına yapılan devlet yardımları hakkında 22 Aralık 1995 tarihli, 3094/95/EC sayılı Konsey Tüzüğü
- 31996S2496 / OJ L 338, 28.12.96, s.42: Çelik endüstrisine devlet yardımlarında Topluluk kurallarını tahsis eden 18 Aralık 1996 tarihli, 2496/96/ECSC sayılı Komisyon Tüzüğü
- 31998R0994 / OJ L 142 14.05.1998 s.1/994/98/EC: Avrupa Topluluğunu kuran Antlaşmanın 92 ve 93'üncü maddelerinin belirli Yatay Devlet Yardımı kategorilerine uygulanması hakkında 7 Mayıs 1998 tarih ve 994/98/EC sayılı Konsey Tüzüğü
- 31998R0994 /OJ L 202 18.07.1998 s.1/1540/98/EC: Gemi inşasına yapılan devlet yardımlarına ilişkin yeni kurallar getiren 29 Haziran 1998 tarih ve 1540/98/EC sayılı Konsey Tüzüğü
- 31999R0659 / OJ L 083 27.03.1999 s.1 /659/1999/EC: AT Antlaşmasının 93'üncü maddesinin uygulanmasına yönelik olarak

detaylı kurallar getiren 22 Mart 1999 tarih ve 659/1999/EC sayılı Konsey Tüzüğü"

**c. Gerekli Kurumsal Değişiklikler**

"Devlet yardımları uygulamalarını yürüten birimlerin organizasyonu açısından da AB Üyesi Ülkeler ile Türkiye arasında idari yapıdan kaynaklanan sistem farklılıkları bulunmaktadır. AB'de yardım uygulamaları AB Fonları, üye devletlerin merkezi idareleri ve yerel idarelerce yürütülmekte, ancak Komisyon, üye devletlerdeki tüm yardım programı uygulamalarını bildirim ve onay safhasından başlayarak, programın neticelenme safhasına kadar izlemektedir. Dolayısıyla üye devletlerde Komisyonu bu şekilde daimi olarak bilgilendirecek bir örgüte, bir başka deyişle milli düzeyde oluşturulacak bir Devlet Yardımları İzleme ve Denetleme Kurumuna (National State Aid Monitoring Authority) ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kurumun görevi, devlet yardımı uygulamalarının AB müktesebatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirmek olacaktır.

Böylece, Komisyon izleme ve denetim işlevini bu kuruluşu muhatap alarak sürdürebilecektir. Türkiye'de bu uygulamalar tamamen Merkezi Hükümet tarafından yapılmaktadır. Buradan hareketle görülmektedir ki, uyum sağlanması gereken mevzuat sadece uygulama kriterlerini kapsamamaktadır. Devlet yardımları uygulama birimlerinin mevcut uygulamalarının kontrolü, takibi ve sonuçlarının değerlendirilmesine yönelik AB'ce talep edilen bilgilerin temini açısından idari anlamda yeniden yapılanma gereklidir.

Oluşturulacak organ ya da kurum, devlet yardımları konusunda AB ile yürütülecek çalışmalarda mevzuat ve uygulama sonuçlarıyla ilgili gerekli bildirimlerin yapılması, bilgilendirme ve karşılıklı soruların yanıtlanmasında aktif olarak görev alacak, devlet yardımlarına yönelik GATT/WTO gibi uluslararası anlaşmalara, AB'de geçerli kural ve ilkelere uygunluğu sağlayacak, ülkemizin çıkarları doğrultusunda gerekli devlet yardımları politikasının oluşturulmasına katkı yapacak, uygulamaya yönelik yasal düzenlemelerin hazırlanmasında rol oynayacak ve uygulama sonuçlarını değerlendirecektir."

**d. Yeni Mevzuatın Yürürlüğe Girmesine Bağlı Olarak Alınması Gereken Tedbirler**

"Devlet yardımları alanında müktesebata uyum sağlamak açısından AB mevzuatının yerli mevzuatın içine yerleştirilmesi diğer bir

deyişle bire bir üstlenilmesiyle uyum sorununun çözülmesi mümkün görülememektedir. Bu sorunların çözümü aşamasında ortaya çıkması muhtemel idari ve teknik sıkıntılarının aşılabilmesi ve sürecin kısaltılabilmesi açısından teknik düzeyde ortak çalışmalar yapılması gerekecektir. Bölgesel esası getiren NUTs sistemine geçiş çalışmaları, yukarıda sorumlu kuruluş başlığı altında sayılan tüm kuruluşların ortak çalışmasını zaruri kılmaktadır. Öte yandan, AB'den ekonomik ve sosyal açıdan oldukça farklı bir yapıya sahip olan Türkiye'nin devlet yardımları sistemine, AB'de kullanılan devlet yardımları enstrümanlarının (bölgesel ve sektörel tercih kriterleri, KOBİ tanımı, yardım tavanları ve gerekçeleri gibi) yerleştirilmesi ve uyarlanabilmesi için teknik düzeyde AB ile ortak çalışma imkanları yaratılmalıdır. Daha önce bu amaca yönelik olarak hazırlanan proje ve yürütülen çalışmalarda AB ile yeterli seviyede irtibat sağlanamamış ve teknik düzeyde çalışmalar henüz başlatılamamıştır.

Diğer taraftan, gerek ortaya konacak olan bölgesel değerlendirme kriterleri, gerekse devlet yardımları konusunda mevzuat ve idari yapılanmada mevcut olan dağınıklığı gidermek ve yeniden düzenlemek amacıyla bir çalışma çerçevesinin oluşturulması gerekli görülmektedir."

**e. Yeni Düzenlemelerin Uygulanması İçin Gereken Ek Personel ve Eğitim İhtiyacı**

"AB mevzuatına uyum için gerekli yasal altyapının oluşturulması sırasında aşağıda sıralanan konularda bilgilendirme ve eğitim çalışmalarına gereksinim vardır.

Ekonomik amaçlı yardımların temel hedef ve politikaları (Özel kurallara tabi sektörler, Ar-Ge ve KOBİ destekleri, şirket kurtarma ve yeniden yapılandırma işlemleri gibi ekonomik istikrara yönelik uygulamalar)

Sosyal amaçlı uygulamaların temel hedef ve politikaları (NUTs sistemi, bölgesel amaçlı uygulamalar, çevre korumaya ve işsizliğe yönelik destekler vb.)

Yukarıda yer alan uygulamaların birimler arasında nasıl dağıtıldığı ve uygulamacı birimlere hangi kriterlere göre verildiği, yardım alması uygun görülen ekonomik faaliyetlerin alt ve üst sınırları ve eşiklerinin neler olduğu ve daha önemlisi bu oranların nasıl belirlendiği konuları önemli eğitim alanlarıdır.

Kısaca, AB'ye uyum çalışmalarında mevzuatın tercüme edilmesi ve aynen kabulü yerine, temelde serbest piyasa ekonomisine müdahale

niteliğinde olan ve bu hali ile rekabeti bozucu etkisi olan devlet yardımlarını haklı kılan sosyal gerekçelerin neler olduğu ve rekabet politikalarıyla nasıl ilişkilendirildiği üzerinde durmak gerekmektedir. Bu şekilde AB'nin rekabet ve devlet yardımları politikalarına ve ülkenin ekonomik ve sosyal yapısına uygun teşvik enstrümanlarına sahip bir mevzuat ile uygulamada verimi azami kılacak bir kurum ya da uygulama birimi ihdas edilmiş olabilecektir.

Buna göre, mevzuat uyumu çalışmalarında teknik işbirliği çok önemli bulunmaktadır. Bununla birlikte yukarıda öngörülen şekliyle görev tanımı çizilmiş bir kurumun oluşturulması halinde bu birimin mevcut personelinin eğitimi yanında önemli ölçüde nitelikli personel ile takviyesi de gerekmektedir."

#### **f. Gerekli Yatırımlar**

"Kurulacak sistemin işler hale getirilmesi ve mevzuata yönelik uyum için gerekli yatırımları iki kategoride ele almak gerekmektedir.

Bu amaçla yapılması gereken fiziki yatırımlar, devlet yardımları ile ilgili oluşturulacak kurum için gerekli fiziki mekan ve donanımı kapsamaktadır. Buna göre işlevleri ölçüsünde belirlenmiş personelin bu hizmetleri görmesine imkan tanıyacak bina ve teknik donanım gereksinimi vardır.

Konuyla ilgili bir diğer yatırım kalemi ise eğitim amaçlı harcamalardan oluşmaktadır. Bu kapsamda istihdam edilen personelin genel uzmanlık eğitimi yanında AB mevzuat ve uygulamaları, DTÖ ve diğer uluslararası anlaşma hükümleri ile ilgili bilgilendirme çalışmaları yapılmalıdır.

Her iki yatırım için gerekli olan bedel, oluşturulacak yeni kuruma yüklenen görev çerçevesinde değişecektir. Bununla birlikte Devlet yardımları alanında Türkiye-AB arasında gerçek anlamda uyum sağlanması, devlet yardımları uygulamalarının tek bir politika etrafında toplanabilmesi ve uygulamaların etkinliğinin sağlanabilmesi için böylesi bir yapıya gereksinim bulunmaktadır, Uzun vadede bu tür bir oluşum kamusal maliyetler yönünden mevcut sistemden daha avantajlı olacaktır. Ayrıca bu kapsamda faaliyetler için AB fonlarından yararlanma imkanı da araştırılmalıdır."

#### **g. Takvim**

"Kısa vadede, mevzuat alanında yapılacak değişikliklerin altyapısını oluşturacak çalışmalar ile kurumsal yapıda yapılması gereken değişikliklerin yasal prosedürü ortaya konulmalıdır. Buna göre, AB rekabet ve devlet yardımı uygulamalarının mesnedini teşkil eden politikalar ile hedef ve amaçları ele alınmalı ve bu konuda AB ile teknik işbirliği sağlamak suretiyle Türkiye'ye yönelik devlet yardımları mevzuatının altyapısı oluşturulmalıdır. Kanun değişikliği öngörülen haller orta vadeye sarkabilecektir."

## SONUÇ

Topluluk içi ticaretin devlet yardımlarıyla etkilenmemesini sağlamayı amaçlayan Topluluk devlet yardımı kuralları, rekabet politikasının önemli bir unsurunu oluşturmaktadır. Bu kurallar, devlet yardımı sağlama mekanizması değil, üye ülkelerin ulusal devlet yardımı mevzuatlarını söz konusu amaç doğrultusunda kontrol altında tutmayı hedefleyen bir Topluluk mekanizmasıdır.

Helsinki Zirvesi'nde AB'ye tam üye adaylığı tescil edilen Türkiye'nin bu alanda 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararından kaynaklanan yükümlülüklerini tam olarak yerine getiremediği de bilinmektedir. Zira, yatırımlarda devlet yardımlarına ilişkin mevzuatımızı, AB mevzuatına yakınlaştırma çalışmaları başlatılmış olmakla birlikte henüz sonuçlandırılmamıştır.

İhracatı teşvik mevzuatımız halihazırda ilgili AB mevzuatı ile uyumlaştırılmış bulunmaktadır. Bu çerçevede, ihracata yönelik devlet yardımlarıyla ilgili 96/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının verdiği yetkiye dayanarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Tebliğleri yayımlanmıştır. Bu bağlamda, AR-GE yardımı; uluslararası nitelikteki ve yurtiçi fuarların desteklenmesi; yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere ulusal düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesi; çevre maliyetlerinin desteklenmesi; pazar araştırması desteği; eğitim yardımı; istihdam yardımı; yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi; tarımsal ürünlerde ihracat iadesi; Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurması ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi; patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım tescil yardımı konuları söz konusu tebliğlerle düzenlenmiştir.

"İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" ile düzenlenen yardım programları arasında bulunan "pazar araştırması yardımı" sadece



KOBİ'lere yöneliktir. KOBİ'ler söz konusu Karar'da yer alan diğer yardım programlarından da ayrıca yararlanabilmektedir.

Diğer taraftan Türkiye, resmi destekli ihracat kredileriyle ilgili AB mevzuatının esasını teşkil eden OECD Uzlaşması'na taraf olmak üzere başvurusunu yapmış bulunmaktadır. Söz konusu Uzlaşma'ya taraf olunmasıyla birlikte, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ile kredi sigorta ve garantileri bakımından AB mevzuatı ve uygulamalarına da uyum sağlanmış olacaktır.

Yatırımları teşvik mevzuatımızın bölgesel sisteme geçirilmesine ilaveten uyum çalışmalarına hız vermek amacıyla hazırlanan "Adaptation of the Investment Incentive System and Its Related Aspect to EU Framework and Guidelines" isimli proje uygulamaya tam anlamıyla konulamamıştır. Zira, Topluluk'un belirlediği kriterler çerçevesinde Türkiye için "bölgesel gelişmişlik haritasının" çıkarılmasına yönelik olarak hazırlanıp, Komisyon'a sunulan çalışma hakkında henüz yanıt alınamamıştır. Bu nedenle de yatırımlarda devlet yardımlarına ilişkin mevzuatta AB normları ile uyum yönünde değişiklik öngören bir tasarı henüz hazırlanamamıştır.

Yatırımlarda devlet yardımlarına ilişkin mevzuatımızın genel olarak AT mevzuatıyla uyumlu olduğu düşünülmeyle birlikte, detaya ilişkin bazı teknik hususların, Komisyon yetkilileri ile karşılıklı olarak karara bağlanmasında fayda bulunmaktadır.

Mevcut yatırımların teşviki düzenlemelerimizin büyük kısmının vergi muafiyetleri olduğu dikkate alındığında, vergi mevzuatımızın, devlet yardımlarında AB normlarına uyum amacı göz önünde bulundurularak gözden geçirilmesi ve gerekiyorsa değiştirilmesi zorunluluk arz etmektedir.

Türkiye, Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda hazırladığı Ulusal Programı'nda "uyguladığı yardımları Avrupa Birliği kurallarına uygun hale getirmeyi" ve "devlet yardımı uygulamalarının Avrupa Birliği müktesebatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirmek üzere milli düzeyde bir Devlet Yardımları İzleme ve Denetleme Kurumu oluşturmayı" taahhüt etmiştir. Türkiye'nin bu taahhüdünü tam olarak yerine getirebilmesi için, Avrupa Birliği norm ve standartlarıyla uyumlu bir devlet yardımları mevzuatına ve bu mevzuata aykırılığı denetleyecek bir kuruma sahip olması gerekmektedir. Bu husus, 2001 Türkiye İlerleme Raporunun Rekabet Politikası bölümünde de yer almaktadır. Raporda

devlet yardımlarının kontrolüne ilişkin bağımsız bir kontrol organının oluşturulması sürecine hız verilmesi gerektiğine dikkat çekilmektedir.<sup>23</sup>

Türkiye'nin devlet yardımları alanında AB ile mevzuat çalışmaları halen AB Genel Sekreterliği koordinatörlüğünde ilgili kurum ve kuruluşların katılımıyla oluşan bir "çalışma grubu"na yürütülmektedir. Çalışma grubu, hazırlık çalışmalarında aday ülkelerdeki yapıyı da değerlendirmektedir.

Buna göre, aday ülkelerde temelde üç farklı durum gözlemlenmektedir: Bazı aday ülkelerde, devlet yardımlarının izlenmesi ve denetlenmesi hususu AB modeline de uygun olarak rekabet otoritelerinin yetki alanındadır. Bir grup aday ülkede ise konuya ilişkin bağımsız idari yapılanmaların oluşturulduğu görülmektedir. Diğer bir grup aday ülkede ise devlet yardımlarının izlenmesi ve denetlenmesi görevi mevcut bir kamu kurumu bünyesinde faaliyet gösteren birimlere verilmiştir.

Ülkemizde ise, devlet yardımlarını izleme ve denetleme görevini üstlenecek bir kuruluş bulunmamaktadır. Bu görevi ifa edecek kuruluşun uygulayıcı kuruluşlardan bağımsız olması gerekmektedir. Ayrıca bu otoritenin bağımsızlığını garanti altına almanın ancak, idari ve mali özerklikle mümkün olabileceği hususu da unutulmamalıdır.

Türkiye, Aralık 1994'ten bu yana Roma Antlaşmasınının 81 ve 82'nci maddelerine paralel bir Rekabet Kanununa, Şubat 1997'den bu yana da bu Kanunu uygulamaktan sorumlu bağımsız bir rekabet otoritesine sahiptir. Yoğun bir çalışma dönemi olarak geçen yaklaşık 5 yıllık uygulama süreci Rekabet Kurumu'na kurumsal tecrübe ve yetişmiş uzman personel kazandırmıştır.

Devlet yardımlarını izleyecek ve denetleyecek otorite, verilen yardımın piyasada rekabeti bozup bozmadığı tahlilini yapacaktır. Rekabet perspektifinden ele alınması gereken bu görevin esasen mal ve hizmet piyasalarının serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içinde oluşup gelişmesi için kurulan ve konuya ilişkin tecrübe ve bilgi birikimine sahip olan Rekabet Kurumunca yerine getirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

<sup>23</sup> 2001 Regular Report on Turkey's Progress Towards Accession, [http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/report2001/tu\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/report2001/tu_en.pdf), 19.11.2001, s. 56.

**KAYNAKÇA**

- AFŞAR Hayrettin, "Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikaları ile Mevcut Teşvik Mevzuatının Değerlendirilmesi", <http://www.treasury.gov.tr/yayin/tug/degerlendirme/hayrettin1.htm>, 7.11.2000.
- **Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi**, Rekabet Kurumu Yayını, REK/AD-UİM/2000/6, Ankara, Eylül-2000.
- **Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı**, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Ankara, 2001.
- 2001 Regular Report on Turkey's Progress Towards Accession, [http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/report2001/tu\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/report2001/tu_en.pdf), 19.11.2001.
- KÖKSAL Tunay, **Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Gümrük Birliği'nin Rekabet Kuralları**, Rekabet Kurumu Yayını, REK/AD-UİM/2000/2, Ankara, Şubat-2000.
- **Rekabet Hukuku ve Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Devlet Planlama Teşkilatı Yayını, Ankara, 2000.
- "Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ", <http://www.treasury.gov.tr/mevzuat/tm119.htm>, 26.09.2001.

## REKABET HUKUKUNDA FİYAT SINIRLAMALARI

Arş. Gör. Emel BADUR\*

### GİRİŞ

Rekabetin en önemli görünümü, fiyatta rekabettir. Çünkü fiyat, rekabet ortamındaki en önemli değişken unsurdur. Fiyat rekabetinin, rekabetin en önemli boyutu olduğunun farkında olan işletmeler, rekabette avantajlı duruma gelmek için, sık sık fiyatlarla ilgili sınırlamalara başvurmaktadırlar. Bu sınırlamalar, fiyatın pazar koşullarına göre, arz ve talebin karşılaşmasıyla, serbestçe oluşmasını engellerler.

Fiyatın pazar şartları dışında, arz ve talebin karşılaşmasına etki edilerek belirlenmesi, her zaman rekabeti bozar. Bu nedenle temel amacı etkin ve işleyen bir rekabet ortamını sağlamak ve korumak olan rekabet hukuku da fiyat konusuyla yakından ilgilidir. Fiyat sınırlamalarının doğrudan veya dolaylı yöntemlerle yapılmış olması, bu sonucu değiştirmez.

İşletmelerin aralarında anlaşarak ya da piyasadaki hakim durumlarını kullanarak yapabilecekleri fiyat sınırlamalarının, pazara yeni girişlerin engellenmesi, rakiplerin pazar dışına itilmesi, pazarın rakipler arasında paylaşılması gibi diğer bazı rekabet hukuku ihlallerine de yol açması mümkündür.

Rekabet hukukunda fiyat sınırlamaları konusunu, iki ana bölüme ayırarak incelemek mümkündür. Bunlardan ilkinde anlaşmalar, uyumlu eylemler ve işletme birliği kararları yoluyla yapılan fiyat sınırlamaları üzerinde durulacaktır. İkinci bölümü, hakim durumun kötüye kullanılmasıyla yapılan fiyat sınırlamaları oluşturacaktır. Görüldüğü gibi fiyat sınırlamaları rekabet hukukunun iki ana bölümü içinde de yer almakta ve iki ana bölüm açısından da önem taşımaktadır.

---

\* Çankaya Üniversitesi, Araştırma Görevlisi.

Rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar, uyumlu eylemler ve işletme birliği kararları 4054 sayılı RKHK'nın 4. maddesinde düzenlenmiştir. Benzer bir düzenleme de RA'nın 85. maddesinde yer almıştır. Hakim durumun kötüye kullanılması RKHK'nın 6. maddesinde yasaklanmıştır. Aynı konuya ilişkin yasaklama AB rekabet hukukunda RA'nın 86. maddesiyle düzenlenmiştir.\*

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, fiyat sınırlamaları anlaşmalar, uyumlu eylemler veya işletme birliği kararları yoluyla yapılacak olursa, Türk Rekabet Hukukunda RKHK'nın 4. maddesini; AB rekabet hukukunda ise RA'nın 85. maddesini ihlal etmiş olacaktır. Bir diğer olasılıkta ise, fiyat sınırlaması hakim durumun kötüye kullanılması yoluyla yapılırsa, RKHK'nın 6. maddesi veya RA'nın 86. maddesi hükümleriyle karşılaşılabilecektir. Çalışmanın ilerdeki bölümlerinde her iki durum da, Türk ve AB rekabet hukuklarında karşılaştırmalı olarak incelenecektir.

## I. ANLAŞMALAR, UYUMLU EYLEMLER VE İŞLETME BİRLİĞİ KARARLARI YOLUYLA YAPILAN FİYAT SINIRLAMALARI

### A. Genel Olarak

İşletmelerin aralarında yaptıkları anlaşmalar veya uyumlu davranışlarla rekabeti sınırlamaları mümkündür. İşletmeler aralarında oluşturacakları birliklerin kararlarıyla da bu sonuca neden olabilirler. Bu sebeple RKHK'nın 4. maddesi aşağıdaki ifade ile rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararları yasaklamıştır:

*"Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma, ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır."*

RKHK'nın 4. maddesi, rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar, uyumlu eylemler ve işletme birliği kararlarıyla ilgili genel bir yasaklama ilkesi koyduktan sonra ikinci fıkrasında, *"Bu haller özellikle şunlardır:"* diyerek, bir takım özel sınırlamalara yer vermiştir. Söz konusu özel sınırlamalar altı bent halinde sayılmıştır. Ancak bu sayma, kanun koyucunun

\* RA'nın 85 ve 86. maddeleri Amsterdam Antlaşmasıyla yapılan değişikliklerden sonra 81 ve 82. maddeler olarak numaralandırılmıştır. Buna rağmen çalışma boyunca karışıklığa yer vermemek için, yerleşmiş numaralandırma dikkate alınarak 85. ve 86. maddeler ifadesi kullanılacaktır.

ifadesinden de açıkça anlaşılabilirliği gibi tahdidi değildir. Söz konusu altı bentin sınırlayıcı olmamasının anlamı, sayılan bentlerdeki özelliklere benzememekle birlikte, birinci fıkradaki yasaklama kapsamına giren anlaşmaların da rekabeti sınırlayıcı ve yasak anlaşmalar olduğudur.

RKHK'nın 4. maddesinin, AB rekabet hukukundaki karşılığı, RA'nın 85. maddesidir. Her iki madde de -özellikle getirdikleri genel yasaklama hükmüyle- birbirlerine çok benzerler. RA'nın 85. maddesinde de (4. maddede olduğu gibi) genel yasaklamadan sonra, beş bent halinde yasaklama örnekleri sıralanmıştır.

RKHK'nın 4. maddesinin 2. fıkrasının (a) bendinde "*Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi.*" rekabeti sınırlayıcı anlaşmalara ilk örnek olarak verilmiştir. Fiyatları veya diğer ticari şartları belirleyen anlaşmalar, uyumlu eylemler ve birlik kararları hukuka aykırı ve yasaktırlar. RA'nın 85/1. maddesinin (a) bendi de ilk örnek olarak aynı konuyu seçmiştir. AB rekabet hukukunun seçtiği ifade RKHK'ya göre biraz daha sade ve kısadır. RA'nın 85/1/(a) maddesinde "*Alış ve satış fiyatlarının veya diğer ticari koşulların doğrudan veya dolaylı olarak saptanması.*" ifadesi kullanılmıştır.

Hem 4. maddenin 2. fıkrasının (a) bendinde hem de 85/1/(a)' da ilk verilen örneğin fiyat saptamaya yönelik anlaşmalar olması, bir tesadüf değildir. Zira daha önce de belirtildiği gibi, rekabetin en önemli görünümü fiyatta rekabettir. Fiyat rekabeti, rekabetin tek yolu olmasa bile, en önemli ve en sık rastlanılan açığa çıkış şekillerinden biridir.<sup>24</sup> Divan bu konuyu **Cementhandelaren v. Commission Davasında**<sup>25</sup> şu sözleriyle açıklamıştır. "*Fiyatın pazar şartları dışında, arz ve talebin karşılaşmasına etki edilerek belirlenmesi her zaman rekabeti bozar. Fiyat tespiti anlaşmasının doğrudan veya dolaylı olarak yapılmış olması bu sonucu değiştirmez.*"

Rekabet Kurulu fiyat sınırlamalarına ilişkin görüşünü **LPG-Adıyaman Kararında**<sup>26</sup> açıkça ortaya koymuştur. Bu karara konu olan olayda ulusal gaz şirketleri yerel gaz şirketlerini piyasa dışında tutmak amacıyla bir fiyat anlaşması yapmışlardır. Rekabet Kurulu söz konusu

<sup>24</sup> Bael, I. V. - Bellis, C. F. : *Competition Law of the EEC, Oxfordshire 1987, s 344*; Ritter, L. - Braun, D. - Rawlinson, F. : *EC Competition Law : A Practitioner's Guide, B. 2, London 2000, s. 114.*

<sup>25</sup> *Cementhandelaren V. Commission, C. 8/72, 17.10.1972.*

<sup>26</sup> RKK, 29.11.1998, K. 93/750-159, *Rekabet Dergisi, C. I, S. 1, s. 115-138.*

anlaşmayı RKHK'nın 4. maddesine aykırılıktan cezalandırırken, gerekçesinde aşağıdaki ifadeyi kullanmıştır:

*"4054 sayılı Kanun'un 4. madde kapsamındaki fiyat rekabeti ile ilgili bulunan anlaşmalar, soruşturma açısından da önem arz etmektedir. Fiyat rekabeti, rekabetin en kolay hissedilen önemli bir çeşiti olup, fiyatları olabilecek en alt seviyede tutarak rekabeti teşvik eder ve bu sayede şirketlerin verimlilik ve rekabet koşullarına uyabilme yeteneğiyle doğrudan bağlantılı olarak kaynaklarını en uygun şekilde dağıtmasına imkan vererek tüketiciye geniş bir ürün ve hizmet yelpazesinden yararlanabilme avantajı sağlar.*

*Rekabet Hukuku açısından fiyat tespitine yönelik bu tür anlaşmalar en ciddi rekabete aykırılık halleri arasında değerlendirilmiş ve çok açık bir biçimde yasaklanmıştır. Bu tür anlaşmalar rakipleri pazar dışına itmek ve faaliyetlerini güçlendirmek suretiyle, rekabeti bozan "yıkıcı fiyat" uygulamalarına neden olabilmektedir.*

*Daha önce de belirtildiği gibi, teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem veya teşebbüs birliği kararları yoluyla maliyetin altında bir fiyatın belirlenmesi, bu uygulamaya uzun süre dayanabilecek yeterli finansal kaynakları bulunmayan bir rakibi pazar dışına atarak veya pazara girmeye istekli olan firmaları caydırarak 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesine açık bir aykırılık oluşturmaktadır."*

Fiyat rekabeti kaynak kullanımını, yeni üretilen teknolojileri ve yöntemleriyle olabildiğince verimli hale getirmek suretiyle, mal ve hizmet fiyatlarını maliyetlere en yakın, makul seviyelere indirmeyi amaçlar. Böylece rekabetin korunmasının sonuçlarından, tüketici de payına düşeni alacak ve düşük fiyatlarla, çeşitli mal ve hizmetler arasında, isteklerine uygun olanları seçme olanağına sahip olacaktır.<sup>27</sup>

Rekabet hukukunda fiyat sınırlamaları incelenirken öncelikle altı çizilmesi gereken nokta, tespit edilen fiyatın, piyasa fiyatının üzerinde ya da altında olmasının, sınırlamanın niteliği açısından önem taşımadığıdır. Yani tarafların fiyatı, tam rekabet piyasasında oluşacak miktarda veya piyasadaki cari fiyatı etkilemeyecek şekilde, piyasa fiyatının altında belirlemeleri de fiyat tespiti kavramı içine girer.<sup>28</sup> Bu noktadan hareketle, işletmelerin aralarında mutabık kaldıkları fiyatların makul olduğu

<sup>27</sup> Whish, R. : Competition Law, London1993, s. 390,

<sup>28</sup> Akıncı, A. : Rekabetin Yatay Kısıtlanması, Ankara 2001, s. 77.

konusunda yaptıkları savunmalar, fiyat anlaşmaları konusunda dikkate alınamaz.<sup>29</sup>

İşletmelerce yapılan anlaşmalarla, fiyatın piyasa standartları çerçevesinde belirlenmesinin de rekabet sınırlaması sayılacağına ilişkin en önemli kararlar, ABD mahkemelerince verilmiştir. ABD rekabet hukukunda da aynı piyasada faaliyet gösteren işletmelerin fiyatları birlikte belirlemelerinin, rekabeti sınırladığı (Sherman Act'ın 1. maddesini ihlal ettiği gerekçesiyle) kabul edilmektedir.<sup>30</sup>

Fiyat sınırlamalarının rekabet hukuku açısından önemine ilişkin ilk ve en önemli kararlardan biri, **United States v. Trenton Potteries Company Davasında**<sup>31</sup> alınmıştır. Bu davada banyo ve lavabo malzemeleri üreticileri bir fiyat tespit anlaşması yapmışlardır. Olayın dava konusu olmasıyla davalı üreticiler, fiyatları belirlediklerini kabul etmişler ve savunmalarını tespit edilen fiyatların rekabet ortamında oluşacak fiyat olduğu, bu nedenle de rekabete zarar verilmediği üzerine kurmuşlardır. Yüksek Mahkeme savunmanın rekabet hukuku açısından kabul edilemez olduğunu aşağıdaki gerekçeye dayanarak ifade etmiştir:

*“Endüstrinin bir kısmını elinde tutan işletmelerin, fiyatları kendi aralarında belirlemelerinin, rekabeti haksız ve kabul edilemeyecek derecede sınırladığı açıktır. Her fiyat tespitinin amacı ve sonucu, bir rekabet şeklinin ortadan kaldırılmasıdır. Bu gün için makul olan fiyatlar, ekonomik ve ticari gelişmeler sonucunda, yarın için makul olmaktan uzaklaşabilir.”*

Mahkemenin kararı, rekabet hukukunun fiyat sınırlamalarına yaklaşımını göstermek bakımından iki noktada önem taşır. Bunlardan ilki, fiyat anlaşmalarının işletmelere piyasada keyfi davranmak gücünü verecek olmasıdır. Piyasa üzerinde elde edilen etkinliğin kullanılmış olup olmaması değil, işletmelerin anlaşma ile böyle bir hakimiyete sahip olma çabaları hukuka aykırıdır. İkinci noktada fiyat anlaşmaları, taraflara isterlerse, makul olmayan fiyatları da uygulayabilme gücünü verir.<sup>32</sup>

Tarafların tespit ettikleri fiyatların makul olduğuna ilişkin iddiaların dinlenmesinin mümkün olmamasının bir diğer nedeni de hangi fiyatların piyasa için makul olduğunun tespitinin güçlüğünde yatar. ABD uygulamasında hakimler, fiyatların makul olup olmadığı iddialarını değerlendirme yetkisinin kendilerinde olmadığını açıkça ifade etmişlerdir.

<sup>29</sup> Neale, A. D. - Goyder, D. G. : *The Antitrust Laws of USA*, Cambridge 1982, s. 36.

<sup>30</sup> *Ibid.*

<sup>31</sup> *United States v. Trenton Potteries*, 273 US 392 (1926).

<sup>32</sup> *Akıncı, A. : Yatay Kısıtlanma*, s. 78-79.



Aksi halde rekabet otoriteleri mesailerini, hangi seviyede tespit edilecek fiyatların ekonomik ve sosyal şartlar çerçevesinde makul kabul edilebileceği sorununu, araştırmak ve tartışmakla geçireceklerdir.<sup>33</sup>

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi ABD Rekabet Hukuku uygulamasında, her türlü fiyat anlaşmaları per se hukuka aykırı kabul edilir. Aynı yaklaşımın Türk ve AB Rekabet Hukukları için de genel anlamda kabul edilebilir olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Tespit edilen fiyatların piyasa standartlarında olmasının, rekabet hukuku ihlali oluşturacağı Türk ve AB düzenlemeleri için de geçerlidir.

Fiyata ilişkin anlaşmalar, sadece doğrudan doğruya fiyat tespitine yönelik olanlarla sınırlı değildir. İşletmeler fiyatı doğrudan belirleyen anlaşmalar yapabilecekleri gibi, doğrudan fiyat hükümleri içermemekle birlikte, fiyatın dolaylı yollarla kontrol edilmesini sağlayacak anlaşmalar da yapabilirler. Bu durum RA'nın 85/1/(a) bendinde alış veya satış fiyatlarının "doğrudan veya dolaylı olarak" belirlenmesi şeklinde ifade edilmiştir.

RA 85/1/(a) bendinde "doğrudan veya dolaylı olarak" belirlenmesinin karşılığı, RKHK'nın 4. maddesinde "fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile" şeklinde ifade edilmiştir. Fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurların saptanması dolaylı olarak fiyat belirlemekten farklı değildir. Yani RKHK'nın 4. maddesinin 2/(a) bendinde düzenlenmek istenen 85/1/(a)'nın içeriğinden farklı değildir. Bununla birlikte madde karışık bir anlatım içerdiği için eleştirilmiştir<sup>34</sup>. Aslan'a göre maddedeki "ile" bağlacı hem fiyat tespiti hem de her türlü alım veya satım şartlarının tespitinin birlikte arandığı izlenimini vermektedir. "ile" sözcüğü yerine "veya" sözcüğünün kullanılması, bu karışıklığa yol açmayabilirdi. Maddede geçen "her türlü" sözcüğünün çıkarılması, anlamı değiştirmemekle birlikte, maddenin ifadesini güzelleştirebilirdi<sup>35</sup>.

RKHK'nın 4/2/(a) bendi sadece fiyat tespit anlaşmalarını yasaklamakla yetinmemiş, fiyatı doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen diğer alış-veriş şartlarının da tespitini yasaklamıştır. Akıncı bu durumu

<sup>33</sup> Neale, A. D. - Goyder, D. G. : *age.*, s. 448, Ayrıntılı bilgi için bkz. Akıncı, A. : *Yatay Kısıtlanma*, s. 80; Topçuoğlu, M. : *Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları*, Ankara 2001, s. 219.

<sup>34</sup> "Bu hüküm 85/1/(a) hükmünü açmak isterken bozmuştur. Amaçlanan aynı şey olduğuna göre, değişik ifade etmenin ne gibi bir yararı olduğu anlaşılmazdır." Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, B. 2, Bursa 2001, s. 124.

<sup>35</sup> *Ibid.*

daha da geniş yorumlayarak, her anlaşmanın dolaylı olarak fiyatı kontrol etmeye yönelik yorumlanabileceğini söylemiştir.<sup>36</sup>

Çünkü işletmeler rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları, serbest rekabet piyasasında elde edilecek kârın üzerinde kazanç sağlamak için yaparlar. Bu da satış fiyatının yükseltilmesi yoluyla gerçekleşebilir. Örneğin piyasanın bölüşülmesine yönelik anlaşmalar da, teşebbüslerin belirli bölgelerde tek başlarına faaliyet göstermelerini sağlamaya ve bu bölgede fiyatı istedikleri gibi belirlemelerine yarayabilir. Ancak (a) bendinin bu kadar geniş yorumlanmaması gereklidir. Fiyatı dolaylı etkilemek olgusunun sınırını, 85. maddenin 1. fıkrasındaki diğer bentlerde sayılan haller belirler. Bununla birlikte rakip firmalar arasında piyasa ve fiyata ilişkin bilgi alışverişini öngören, satış şartlarını belirleyen veya ödeme koşullarına ilişkin hükümler içeren anlaşmalar, (a) bendi kapsamında değerlendirilebilir.<sup>37</sup>

RA'nın 85. maddesi açısından Akıncı'nın yukarıda belirtilen görüşlerinin, RKHK'nın 4. maddesinin bentleri açısından da söylenebilmesi mümkündür. 4. maddenin altı bent halinde düzenlediği örneklerden pek çoğu, fiyat konusunda da sınırlamalara yol açabilecek niteliktedir. Örneğin 4/2/(c) bendinde yer verilmiş olan arz ve talebin piyasa dışında belirlenmesi sonucunu doğuran anlaşmalar, aynı zamanda fiyatları da etkileyebilecek niteliktedirler.

Arz ve talebi piyasa dışında belirleyen anlaşmalar, aynı zamanda fiyatları etkileyerek de rekabeti sınırlarlar. Çünkü fiyat arz ve talebin piyasada karşılaşmasıyla oluşur. Genellikle arz artarsa fiyat düşer, arz düşerse de fiyat artar. Bu nedenle üretimin kontrolü yolu ile fiyatın talebe göre değil, piyasa dışı etkenlere göre tespit edilmesi rekabeti sınırlar. Bununla ilgili en ilginç davalardan biri makarna üretiminin sınırlandırılması anlaşması hakkındadır. **National Macaroni Manufacturers Assosiation Davasında**<sup>38</sup> makarna üreticileri, hava koşullarının etkisiyle 1965 yılı durum buğdayı mahsulünün az olacağını tahmin ederek, bu tip buğdayın fiyatının artmaması için üretimlerini % 50 azaltma kararı almışlardır. Böylece alım fiyatlarının yükselmesini, dolaylı olarak engellemeyi amaçlamışlardır. Mahkeme anlaşmanın üretimi sınırlamak suretiyle durum buğdayı fiyatını kontrol ettiğini tespit etmiştir.<sup>39</sup>

<sup>36</sup> Akıncı, A. : *Yatay Kısıtlanma*, s. 82.

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> *National Macaroni Manufacturers Association v. FTC*, 421 US 65 (1965).

<sup>39</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 128.

Buna karşılık Komisyon **Fibres Synthe'thiques Kararında**<sup>40</sup> fazla üretim kapasitelerinin azaltılmasına yönelik anlaşmaların, rekabet kurallarına uygun olabileceğini ortaya koymuştur. Söz konusu anlaşma sentetik iplik sektörünün önde gelen on Avrupa firması arasında yapılmış olup, çeşitli tipte iplik üretim kapasitesinin önemli bir oranda azaltılmasını öngörmektedir. Komisyon bu anlaşmanın, fazla kapasitenin korunmasından kaynaklanan finansal yükü kaldırması ve katılımcılar arasında belli bir uzlaşma etkisi yaratabileceği sebebiyle, üretimin geliştirilmesine katkıda bulunduğunu belirtmiştir. Anlaşmanın belli bir süreyle sınırlandırılmış olduğunu dikkate alan Komisyon, anlaşmaya bireysel muafiyet de tanımıştır<sup>41</sup>.

Benzer şekilde 4/2/(d) bendinde yasaklanan piyasaya girişleri engelleyen anlaşmaların temelinde, fiyat sınırlamalarının yattığı söylenebilir. Aynı maddenin (e) bendinde sözü geçen ayrımcı anlaşmalar için de aynı durumun varlığını bir örnekle açıklamak mümkündür.

Ayrımcı anlaşmaların pek çok türü vardır. Bunlardan biri de **Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc. V. Commission Davasında**<sup>42</sup> görülmüştür. Ford'un Almanya'da üretim yapan fabrikası, ürettiği soldan direksiyonlu arabaların çoğunu İngiltere'ye, daha az bir kısmını ise Almanya'ya dağıtmaktadır. Almanya'daki fiyatın kendisine göre daha düşük olması nedeniyle, İngiliz Ford satıcısı kısa süre içinde zarar etmiştir. Bunun üzerine Almanya'daki Ford üreticisine bir mektup yazarak, bundan böyle Almanya pazarına soldan direksiyonlu araba verilmemesini talep etmiştir. Talebi kabul eden üretici, Almanya bayisine sirküler adını verdiği bir mektup göndererek, üretim programının bozulduğu gerekçesiyle, artık soldan direksiyonlu araba satamayacağını bildirmiştir.

Divan Almanya'daki Ford üreticisi ile İngiliz bayi arasında zımni bir anlaşma olduğunu kabul etmiştir. Bu anlaşma Alman bayiye soldan direksiyonlu araba satışını engellediği için, ayrımcı bir uygulama olarak nitelendirilmiştir. Dikkat edilirse ayrımcı uygulamayı yapan tek bir işletme olmakla birlikte, bu kararın verilmesi bağımsız iradeyle değil, bir anlaşmayla olduğu için RA 85/1/(d) bendi kapsamında değerlendirilmiştir. Dikkat edilmesi gerekli bir diğer nokta, yapılması amaçlanan fiyat

<sup>40</sup> *Fibres Synthe'thiques, O J 1984, L. 207, s. 17.*

<sup>41</sup> *İktisadi Kalkınma Vakfı : AB'de İşletmelere Uygulanan Rekabet Kuralları, İstanbul 1995, s. 30.*

<sup>42</sup> *Ford-Werke AG and Ford of Europe Inc. v. Commission, Joined Cases 25 and 26/84, 17.09.1985.*

sınırlamasına, işletmelerin isterlerse farklı yöntemler kullanarak da ulaşabilecekleridir.

RKHK'nın 4/2/(a) ve RA'nın 85/1/(a) bentlerinin genel incelemesine ilişkin söylenmesi gereken son şey, her iki bendin de hem alış hem de satış fiyatlarının tespitini yasaklamış olduklarıdır. Alış veya satış fiyatlarının tespit edilmesi konusu üzerinde, bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak durulacaktır.

## B. Anlaşmalar Yoluyla

RKHK'nın 4. maddesinin yasakladığı üç kavramdan ilki (diğerleri uyumlu eylemler ve işletme birliği kararlarıdır) rekabeti sınırlayıcı anlaşmalardır. Anlaşma, sözleşme ya da akit genel bir tanımla iki ya da daha fazla kişinin belirli bir konu üzerinde karşılıklı ve birbirlerine uygun irade beyanları ile meydana gelen; hüküm ve sonuç doğuran hukuki bir işlemdir. Bununla birlikte rekabet hukuku açısından anlaşma kavramı, Medeni Hukuk kapsamında belirtilen icap, kabul, irade beyanı, şekil şartı kavramları çerçevesinden çok daha geniş ve kapsamlı değerlendirildiği için, üzerinde durulmasında yarar vardır.

Anlaşma kavramı, RKHK'nın "*Tanımlar*" başlıklı 3. maddesinde açıklanmamıştır. Bu tutumdan, RKHK'nın yorumlanması ve uygulanması bakımından anlaşma terimine, Medeni Kanun ve Borçlar Kanununda belirtilenlerden başka bir anlam yüklenmediği sonucu çıkartılmamalıdır. Zira bu anlaşmalar Borçlar Hukuku anlamında birer sözleşme veya sözlü birer anlaşma (Mündliche Vereinbarung) niteliğinde de olabilirler. Ayrıca hukuksal bir boşluk doğurmayan "*Centilmen Anlaşmaları*" (Gentlemen's Agreements) ve "*Kahvaltı Kartelleri*" (Frühstückskartelle) de anlaşma olarak kabul edilirler<sup>43</sup>.

Rekabeti sınırlayıcı amaç taşıyan anlaşmalar, genellikle gizli olarak yapılır. Bu nedenle rekabet hukuku anlamında bir anlaşmadan söz edebilmek için, sözleşmenin tüm ayrıntılarını içeren yazılı bir metin olması gerekmez. Hatta Medeni Hukuk kuralları çerçevesinde yasal geçerliliği ve bağlayıcılığı olan bir anlaşma olması da gerekmez. Önemli olan her ne sebepten olursa olsun, tarafların kendilerini bu anlaşmayla bağlı kabul etmeleridir. Hukuki bağlayıcılık taşımayan centilmenlik anlaşmalarının da aynı kapsamda değerlendirilmesinin nedeni budur.

Bu durum, özellikle rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların hukuki yaptırımları açısından önemli sonuçlar yaratabilir. Rekabeti sınırlayıcı

<sup>43</sup> Özsunay, E. : *Kartel Hukuku*, İstanbul 1985, s. 159.

anlaşmalara geçersizlik hükmünün uygulanabilmesi için, anlaşmaların hukuken bağlayıcı ve yaptırımlar içeren hukuki işlemler olması gereği savunulmuştur<sup>44</sup>. Buna karşılık Komisyon **Franco-Japanese Ballbearings Kararında**<sup>45</sup> bir anlaşmadan söz edebilmek için, işletmelerden birinin diğeriyle olan ilişkilerinde, eylem özgürlüğünün kısıtlanmış olmasını yeterli bulmuştur. Franco-Japanese Ballbearings olayında iki Fransız rulman üreticisi Fransa'ya ihracat yapan dört Japon üreticiden, piyasaya göre düşük olan fiyatlarını Fransa pazarı seviyesine yükseltmelerini talep etmişlerdir.

Bu talebin kendilerine ulaşması sonucunda, Japon rulman üreticileri Fransa'ya ihraç fiyatlarını istenilen miktara yükselttiklerine ilişkin bir mektubu, Fransız Rulman Üreticileri Birliğine göndermesi amacıyla, kendi işletme birliklerine vermişlerdir. Fransız Rulman Üreticileri Birliği, Japon Rulman Üreticileri Birliğinin dolayısıyla dört Japon üreticinin mektubunu aldığı anda, bunu kendi üyelerine duyurmuştur. Böylece Fransız üreticilerin şifahi talebi Japon üreticiler tarafından kabul görmüş ve işletme birlikleri arasında yapılan mektuplaşmalar sonucunda, istenilen sonucu doğuran bir anlaşmaya varılmıştır. Komisyon, tarafların aralarında bir anlaşma olmadığı savunmalarını dikkate almayarak, işletmeler arasındaki görüşmeleri ve bu işletmelerin birlikleri arasındaki mektuplaşmayı göz önünde bulundurarak, aralarında RA 85/1. madde kapsamında bir anlaşma bulunduğu hükmetmiştir.

Fiyatlarla ilgili anlaşmalar genellikle şu şekillerde ortaya çıkar:

- Mal ve hizmetlerin alış veya satış fiyatlarının rakiplerce, müştereken belirlenmesi (Bu belirleme sabit bir rakam olabileceği gibi, minimum, maksimum, "kabul edilebilir" fiyatlar ya da fiyat listeleri de olabilir.)
- Müşterek bir pazarlama ya da satış organizasyonu anlaşmasıyla belirlenen fiyatlar
- Rakiplerden birinin fiyat artışı talebine, diğerlerinin olumlu cevap vermesi
- Fiyat artış oranı, tarihi ve yerinin birlikte belirlenmesi
- Fiyatın esaslı unsurları üzerinde anlaşılması
- Hedef fiyat belirlemeleri
- Belirli bir oran ya da miktarın altındaki indirimlerin yasaklanması
- Tavsiye fiyatların müştereken belirlenmesi (tavsiye fiyatlar, uyulacak da olsa uyulmayacak da olsa fiyat politikası hakkında bilgi verirler.)
- Fiyatlar hakkında düzenli bilgi alışverişini sağlayan anlaşmalar

<sup>44</sup> Mathijsen, R. S. : *Guide To European Community Law*, London 1980, s. 154.

<sup>45</sup> *Franco-Japanese Ballbearings Agreement*, OJ 1974, L. 343/19, s. 24.

- Özellikle maliyet, kar, ücret gibi fiyat bileşenlerini ve bunların fiyatı oluşturacak hesaplama formüllerinin belirlenmesi
- Tekrar satış fiyatlarının belirlenmesi<sup>46</sup>

Yukarıdaki örneklerden de görülebileceği gibi anlaşmalar yoluyla yapılan fiyat sınırlamaları pek çok görünümde ortaya çıkarlar. Alış veya satış fiyatlarının, doğrudan ya da dolaylı olarak belirlenmesi sonucunu doğuran yatay ve dikey anlaşmalar aşağıda sırasıyla incelenecektir.

### 1. Yatay ve Dikey Anlaşmalar

Fiyat anlaşmalarının yasaklanması bakımından, RKHK'nın 4/2/(a) ve RA'nın 85/1/(a) bentleri, yatay veya dikey anlaşma ayrımı yapmamışlardır. Bunun anlamı fiyat sınırlamasına neden olan bir anlaşmanın, yatay ya da dikey olduğuna bakılmaksızın, yasaklama kapsamında değerlendirileceğidir.

Yatay anlaşmalar üretim zincirinin aynı seviyesinde olan işletmelerin yapmış oldukları anlaşmalardır. Yani aynı işi yapan ya da bir malın üretim sürecinde aynı aşamada çalışan, böylece rekabet etme imkanı olan işletmeler arasındaki anlaşmalar **yatay anlaşmadır**. Bunlar işletmeler arasında üretim, dağıtım, satış gibi aşamalarda yapılırlar. Önemli olan yatay anlaşmayı yapan iki işletmenin de aynı aşamada olmasıdır. Örneğin beyaz eşya üreticilerinin üretim aşamasında yaptıkları fiyat, dağıtıcıların dağıtım aşamasında yaptıkları bölge paylaşma ve satıcıların tüketiciye satış aşamasında yaptıkları ek yükümlülükler getirme gibi anlaşmalar, yatay anlaşma olarak değerlendirilebilirler. Piyasa yapısı gereği yatay anlaşmalar birbirlerine rakip olan kişiler arasında yapıldıklarından, genellikle rekabete olumlu etkiler yapmazlar. Bu nedenle rekabet hukuku sistemlerinde per se yasaklanırlar<sup>47</sup>.

**Dikey anlaşmalar** üretim zincirinin farklı seviyelerinde bulunan işletmeler arasında yapılan anlaşmalardır. Yani üretimin çeşitli safhalarında çalışan kişilerin, kendileriyle aynı safhada olmayan kişilerle yaptıkları anlaşmalar, dikey anlaşma kapsamında değerlendirilirler. Piyasanın çalışması için dikey eksen<sup>48</sup>de yapılan bu anlaşmalara ihtiyaç

<sup>46</sup> Ritter, L. - Braun, D. - Rawlinson, F. : *age.*, s. 143-147.

<sup>47</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 97.

<sup>48</sup> "Piyasalar, yatay ve dikey eksenlerde konuşlanmış olan teşebbüslerin karmaşık faaliyet alanlarından oluşmaktadır. Yatay eksen, aynı ya da eş faaliyetleri ifa eden ve birbirleri ile rekabet halinde bulunmaları gereken teşebbüsleri ifade etmektedir. Piyasalardaki dikey yapılanma ise hammadde tedariki süreci ile başlayan ve malların ya da hizmetlerin tüketiciye, nihai alıcıya sunulduğu farklı ticari aşamalardaki alım - satım, yeniden üretim

vardır. Yani dikey anlaşmaların rekabeti sınırlayıcı özellikleri yanında, dağıtım ve satış sonrası hizmetleri rasyonelleştirmesi, tüketiciye ilgili ürünü daha kolay bulabilme olanağı sağlaması gibi olumlu yönleri de bulunmaktadır. Bununla birlikte tekelden dağıtım, coğrafi pazar veya müşteri paylaşma, yeniden satış fiyatlarının belirlenmesi gibi sınırlayıcı dikey anlaşmalar da yapılabilmektedir.

Kanunda iki anlaşma türü açısından fark gözetilmemiş olmasının nedeni ölçüt farklılığıdır. Kanun anlaşmaların yatay veya dikey olması ölçütünü değil, rekabeti sınırlayıcı olup olmadığı ölçütünü temel almıştır. Kanun için önemli olan bir anlaşmanın -yatay ya da dikey- rekabeti sınırlayıcı olup olmamasıdır. Dikey rekabet sınırlamaları özellikle markalar arası rekabetin olmadığı pazarlarda önem kazanır. Çünkü markalar arası rekabetin olmadığı veya az olduğu hallerde, marka içi rekabetin desteklenmesi gerekir. Bu nedenle marka içi rekabeti kısıtlayacak dikey anlaşmalar yasaklanacaktır. Buna karşılık RKHK'nın 5. maddesinin şartlarını gerçekleştiren dikey anlaşmalara muafiyet tanınması da mümkündür. Sonuç olarak genel beklentinin aksine, fiyat veya diğer ticari koşulları belirleyen anlaşmalar konusunda da dikey-yatay anlaşma farklılaşması yoktur. Dikey ya da yatay rekabeti sınırlayan her türlü fiyat belirlemesi, 4. maddenin (a) bendi kapsamında değerlendirilecektir<sup>49</sup>.

Fiyat sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar, genellikle tekrar satış fiyatının belirlenmesi görünümündedirler. Üretici, dağıtıcıları arasındaki rekabeti kaldırmaya yönelik olarak, belirli fiyatlar dikte edebilir. Burada söz konusu olan, bir ürünün dağıtımında, tekrar satıcıların, satış yapabileceği fiyatın ya üretici ya da dikey zincirin kendilerinden bir üst seviyesindeki işletme tarafından belirlenmesidir.

Tekrar satış fiyatının belirlenmesi, dikey anlaşmalar içinde en çok franchising sözleşmeleri açısından önem taşır. Bu nedenle franchising sözleşmelerine ilişkin grup muafiyet düzenlemelerinde (Türkiye ve AB uygulamasında), franchise verenin, franchise alana fiyat tavsiye edebilmesine olanak tanınmıştır. Bu durum ilerde muafiyet başlığı altında ayrıntılı olarak incelenecektir.

## 2. Alış veya Satış Fiyatlarının Belirlenmesi

---

*aşamaları ve dağıtım kanalları ile oluşmaktadır.", Esin, A. : Rekabet Kanununu Tanıyalım (4054 Sayılı RKHK Üzerine El Kitabı), İstanbul 1997, s. 7.*

<sup>49</sup> Aslan, İ. Y. : Rekabet Hukuku, s. 126.

Fiyat belirlenmesi denilince, kanunun açık hükmüne rağmen ilk akla gelen satış fiyatlarının tespitidir. Bu önyargının temelinde, fiyat sınırlamalarının çoğunlukla satış fiyatlarının belirlenmesi şeklinde ortaya çıkması yatar. Ancak alış fiyatlarının tespiti de, aynı derecede rekabeti sınırlayıcıdır.

4. maddenin ikinci fıkrasının (a) bendi yalnızca satış fiyatlarını değil, "alım ya da satım fiyatı" diyerek satım fiyatlarının da tespitini yasaklamıştır. İki veya daha fazla işletmenin satın almakta oldukları mal veya hizmetlerin fiyatlarını, doğrudan ya da dolaylı olarak saptayan bir anlaşma yapmaları, diğer koşullar da varsa (a) bendi kapsamında değerlendirilebilir. RA'nın 85/1 maddesinin (a) bendi de aynı düzenlemeyi içermektedir.

Örneğin Belgian **Industrial Timber Kararında**<sup>50</sup> Belçika'da endüstriyel tomruk kullanıcısı durumunda olan belli başlı işletmeler, aralarında tomrukların alım fiyatının maksimum seviyesini tespit etmişler, ayrıca alım programlarını da birbirlerine bildirmeyi taahhüt ederek bu anlaşmayı sağlamışlardır. Olayda endüstriyel tomruk piyasasının Belçika'da başka kayda değer alıcısı olmadığını da göz önünde bulunduran Komisyon, olaya müdahale ederek bu uygulamaya son vermiştir. Bu kararda kısıtlanan, hammadde satıcılarının başka alıcılara daha iyi koşullarda mal satabilme özgürlüğüdür. Yani satış fiyatlarının tespiti bir alt pazardaki rekabeti sınırlarken, alış fiyatlarının tespiti bir üst pazardaki -olayda hammadde pazarı- rekabeti sınırlar.

Fiyatların dolaylı yollardan belirlenmesi açıklanırken üzerinde durulan makarnacılar kararında da, alıcılar hammadde pazarındaki rekabeti sınırlamışlardır.<sup>51</sup> Alıcıların sayılarının az ve mali durumlarının satıcılara göre güçlü olduğu durumlarda alıcı kartellerine sıklıkla rastlanabilir.<sup>52</sup>

### 3. Mal veya Hizmet Fiyatlarının Belirlenmesi

RKHK'nın 4/2/(a) ve RA'nın 85/1/(a) bentleri mal ve hizmet fiyatlarının tespitini yasaklamışlardır. RKHK'nın "Tanımlar" kenar başlıklı 3. maddesine göre, mal ticarete konu olan her türlü taşınır ve taşınmaz eşyayı; hizmet ise bir bedel veya menfaat karşılığında yapılan bedeni, fikri veya her ikisi beraber olan faaliyetleri ifade eder.

<sup>50</sup> Belgian Industrial Timber, OJ 1976, L. 10/75, s.78.

<sup>51</sup> National Macorani Manufacturers Association v. FTC, 421 US 65 (1965).

<sup>52</sup> Akinci, A. : Yatay Kısıtlanma, s. 83.



Malların olduğu kadar hizmetlerin de alış veya satış fiyatlarının belirlenmesinin rekabeti sınırlayacağı açıktır. Komisyon bu konudaki görüşünü **Eurocheques Kararında**<sup>53</sup> belirtmiştir. Söz konusu kararda üye ülkelerin milli bankalar birlikleri, Euroçeklerin (Avrupa çapında standart bir ödeme aracı olması amacıyla düzenlenmiştir) paraya çevrilmesinde alınacak komisyon oranını sabit olarak belirlemişlerdir. Paraya çevirmede alınacak komisyon oranının tüm Avrupa için standart biçimde belirlenmesi, sistemin esaslı unsuru olarak değerlendirilmiştir. Anlaşma rekabeti sınırlayıcı bulunmuş, fakat daha sonra, faydaları dikkate alınarak muafiyet tanınmıştır.<sup>54</sup>

#### 4. İndirim Sistemleri

Fiyat sınırlamalarının bir diğer görünümü de rakiplerin indirim sistemlerini belirlemeleri yoluyla ortaya çıkar. Rekabet hukukunun uygulanmaya başlamasıyla, işletmeler yaptıkları fiyat anlaşmalarının, hukuka aykırı olduğunu ve cezalandırıldığını görmüşlerdir. Ancak rekabet kültürünün (hatta etiğinin) yerleşmesi zaman aldığından, fiyat sınırlamalarını yapmaktan vazgeçmemişler, bunun yerine kanunu dolanacak yollar aramışlardır. İndirim yolunu kullanarak fiyat anlaşmaları yapmak da bu yollardan biridir.

AB rekabet hukukunda, rakiplerin anlaşmalar veya uyumlu eylemler yoluyla, toptancı ya da perakendeci fiyat listelerindeki indirimleri belirlemelerinin, açıkça fiyat belirleme anlamına geldiği ve RA'nın 85/1(a) bendini ihlal ettiği kabul edilmiştir. İndirim sistemlerine ilişkin anlaşmalar genellikle aşağıdaki şekillerde ortaya çıkar:

- İndirimlerin yasaklanması,
- İndirim için sabit oranların ve/veya tarihlerin veya dağıtıcıların kar marjlarının belirlenmesi,
- İndirimlerin maksimum seviyesinin tespiti,
- İndirimlerin yapılmasına izin verilirken, bunun halka duyurulmasının yasaklanması,
- Halka duyurulan indirimlerden sapılmasının yasaklanması,
- Gizli indirimlerin yasaklanması (Gizli indirimler, özellikle hemen hemen aynı fiyatlı homojen ürünlerin satıldığı oligopol piyasalarında, rekabetin en etkin yoludur.),
- Hediye vermek, çekiliş yapmak vb. promosyonlarla dolaylı indirimlerin yasaklanması,

<sup>53</sup> *Eurocheques I, OJ 1985 L. 35/43.*

<sup>54</sup> *Ritter, L. - Brawn, D. - Rawlinson, F. : age., s. 147-148.*

- Tüketicilerin, kendilerinden başka sağlayıcılara kaymalarını engellemek için, topluca indirimlerin düzenlenmesi,
- Bir üstteki maddeyle bağlantılı olacak şekilde rakiplerin ortaklaşa karar verdikleri ya da işletme birliklerinin belirlediği dönemlerde - özellikle tüketicilere yönelik olarak- yıllık indirimlerin yapılması.<sup>55</sup> (Ülkemizde de uygulamada sıklıkla rastlanan bu durum, işletmelerin karar verme özgürlüklerini kısıtladığı gibi, pazarda faaliyet gösteren ya da pazara girmek isteyen üçüncü kişilerin de satış fırsatlarını daraltmaktadır. Ayrıca AB'de üye ülkeler arası ticaretin, ithalat ve ihracatın azalması yoluyla, olumsuz etkilenmesi gibi, ek etkileri de olmaktadır.)

Divan, indirim sistemleri anlaşmalarının 85/1/(a) bendi çerçevesinde değerlendirileceğine ilişkin, ayrıntılı incelemelerinden birini **Hollanda Tütüncüler Davasında**<sup>56</sup> yapmıştır. Söz konusu dava ATAD'ın önüne, Hollanda Perakendeci Tütüncüler Birliği (NSO) ve Hollanda Sigara İmalatçıları ve İthalatçıları Birliğinin (SSI) -Komisyon'un yaptıkları anlaşmaya muafiyet vermeyi reddetmesi üzerine- Komisyon kararının iptali talepleriyle gelmiştir.

Muafiyet tanınmayan anlaşma, perakendeci tütüncülere yıllık bir indirim planı öngörüyor ve SSI tarafından yürütülüyordu. İndirim sistemi, perakendecilerin taraf olan tüm üretici ve ithalatçılardan yaptıkları toplam alımları üzerinden yıl sonunda yapılacak indirimleri, bir standarta bağlıyordu. Divan önünde yaptıkları savunmada NSO ve SSI, bu indirim sisteminin, perakendeciler ile sağlayıcılar arasında kurulu olan etkin dağıtım ağını korumak için zorunlu olduğunu iddia etmişlerdir.

Divan tarafların savunmasını yerinde bulmamıştır. Çünkü Hollanda tütün vergileme düzenlemesi, tütün ürünlerinin tüketiciye ürünün üzerinde yazılı olandan farklı bir fiyata satılmasını ve özel bir yetkilendirme olmadığı sürece benzer ürünlerin farklı perakende fiyatlarıyla pazara sürülmesini yasaklamıştır. Bu yasaklamalar göz önüne alındığında imalatçı-ithalatçı, toptancı ve perakendeci üçgeninde rekabet edebilmek için, indirimler ve yıl sonu iskontolarından başka bir araç kalmamaktadır. Divan da yukarıdaki gerçekleri göz önüne alarak, tütün pazarındaki tek rekabet etme aracı olan indirimlerin belirlenmesini konu alan anlaşmayı RA 85/1/(a) bendine aykırı bulmuştur.

## 5. İthal ve İhraç Fiyatlarının Belirlenmesi

<sup>55</sup> *Ibid.*, s. 151-152.

<sup>56</sup> *NSO v. Commission, ECJ v. Commission, Joined Cases, ECR 1985, s. 3801.*

İthal ve ihraç fiyatlarının belirlenmesine ilişkin anlaşmalar, ilk bakışta RKHK'nın 4/1/(a) bendine aykırı bir izlenim vermese de üzerlerinde ayrıntılı olarak durulması zorunludur. Özellikle ithalatta fiyat belirlenmesini iki açıdan incelemek gerekir.

Bunlardan ilkinde fiyatlara devlet müdahalesi vardır. Yani devletin yerli işletmeleri korumak için, gümrük vergileriyle ithal ürün fiyatlarını yerli ürün fiyatları seviyesinde tutması veya yabancı ürünlere yönelecek talebi önlemek için, daha da arttırması mümkündür. Bu ihtimalin kullanılan yöntemler ve devletin rekabet politikası gereği, RKHK'nın 4/1/(a) bendi çerçevesinde değerlendirilmemesi gerekir.<sup>57</sup>

Diğer durumda ise, ithalat yapan işletmeler aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmak veya azaltmak amacıyla, ithal ettikleri ürünleri pazara müştereken belirledikleri fiyattan sürerler. Bu ihtimalin gerçekleşmesi halinde, rekabetin sınırlandırılacağına şüphe yoktur. Yani ithal fiyatlarının rakipler arasında belirlenmesinin RKHK'nın 4/2/(a) bendiyle çeliştiği açıktır.<sup>58</sup>

İthal fiyatlarının saptanmasını konu alan anlaşmalar, genellikle ucuz fiyatlarla yapılan ithalattan zarar gören milli üretici işletmelerin, doğrudan veya dolaylı baskısıyla ortaya çıkmaktadır. İthal fiyatları genellikle arttırılmak suretiyle, iç piyasa fiyatlarına yaklaştırmakta ve böylece bir ölçüde ithalat azaltılmaktadır. İthalat fiyatlarının belirlenmesine ilişkin anlaşmalara AB rekabet hukuku uygulamasında rastlanmış ve 85/1. maddenin (a) bendi kapsamında değerlendirilmiştir. Komisyon bu konuya ilk kez **Franco-Japanese Ballbearings Kararında**<sup>59</sup> değinmiştir.

Hatırlanacağı gibi Franco-Japanese Ballbearings olayında iki Fransız rulman üreticisi SKF ve SNR, Fransa'ya kendilerinden daha ucuz fiyata rulman ihraç eden dört Japon firmasından fiyatlarını kendi düzeylerine çekmelerini talep etmişlerdir. Fransız ve Japon rulman üreticilerinin işletme birlikleri vasıtasıyla yürüttükleri görüşmeler ve mektup teatileri sonucunda, Japon ihracatçılar rulman fiyatlarını Fransız üreticilerinin seviyesine çıkarmışlardır. Dört Japon üretici, rulman

<sup>57</sup> Topçuoğlu, M. : *age.*, s. 220.

<sup>58</sup> "İthalatçı teşebbüsler ilgili ürünün iç piyasadaki satış fiyatını değil, alış fiyatını tespit ederlerse, ülke rekabet sistemini etkilemeyen bu durumun RKHK kapsamında değerlendirilmemesi gerekir. Buna karşılık ithal ürünlerin ülke içindeki satış fiyatını belirleyen işletmelerin yabancı olmaları durumunda da "etki" kistasını benimseyen RKHK'nın (özellikle 2. maddedeki kapsam hükmü açısından) bu duruma sessiz kalmayacağı açıktır." *Ibid.*, s. 221.

<sup>59</sup> *Franco-Japanese Ballbearings Agreement, O J 1974, L. 343/19, s. 24.*

fiyatlarındaki artışın Japonya'daki ekonomik zorunluluklar ve döviz kuru dalgalanmalarının sonucu olduğunu iddia etmişlerse de, Komisyon Fransız üreticilerin koymuş oldukları fiyatlarla aynı seviyeye gelebilmek için, Fransadaki satış fiyatlarının arttırıldığını belirlemiştir. Sonuç olarak Komisyon kararından hareketle bir ya da daha fazla işletmenin yurda ithal edilen bir ürünün fiyatı veya diğer satış koşulları üzerine yapacakları rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların, RKHK'nın 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği söylenebilir. Bu anlaşma, Komisyon'un fiyat tespiti hakkındaki anlaşmaların, tarafları indirim yapmakta serbest bıraksa bile, rekabeti sınırlayıcı olduğunu söylemesi yönünden ayrıca bir öneme sahiptir.

İthalat konusundaki fiyat anlaşmalarına değinildikten sonra, ihraç edilen mallara ilişkin fiyat veya diğer ticari koşulları belirleyen anlaşmaların da üzerinde durulmalıdır. RKHK henüz tasarı aşamasındayken, ihracat kartellerine izin verilmediği gerekçesiyle eleştirilmiştir. AT Rekabet Politikaları, Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanun Tasarısı hakkında yapılan uluslararası sempozyumda tekrar gündeme gelen eleştirileri Akıncı şöyle yanıtlamıştır:<sup>60</sup> *"İhracat kartellerine izin verilmemiş olmasının nedeni, bu kartellerin zaten RKHK'nın kapsamına girmemeleridir. Çünkü ihracat kartelleri, anlaşmanın konusu olan malları yurtdışına satmaktadırlar. Böylece anlaşmanın sonuçları da yurtdışında doğmuş olur. RKHK'nın kapsamına, etkisi Türkiye'de doğacak faaliyetler girdiğinden, eğer ihracat kartelinin sonuçları yurtdışında doğuyorsa bu kanun kapsamında değerlendirilemez."* Aynı konu hakkında söz konusu sempozyumda İnan da ihracat kartellerinin Kanun dışı bırakılması halinde, etkileri Türkiye'de doğan ihracat kartellerinin kontrol edilemeyeceğini belirtmiştir. Yani ihracat kartelleri etkilerini sadece yurt dışında gösterdikleri zaman Kanun kapsamı dışında kalacaklardır. Ama bazı anlaşmalar içerdikleri hükümlerin etkisiyle Türkiye içinde de etki gösterip, ihracat yapan diğer rakip işletmelerin rekabetini zorlaştırırlarsa, Kanun kapsamında değerlendirileceklerdir. Rekabet Kurulu her olayı kendi içinde değerlendirip karar verecektir<sup>61</sup>.

Komisyon da sadece üçüncü ülkelere ihraç fiyatlarını saptayan anlaşmaları 85. madde kapsamında değerlendirmemek eğilimindedir. Çünkü 85. madde Ortak Pazarın içindeki rekabetin sınırlanması ile

<sup>60</sup> Akıncı, A. : "Rekabet Kurulu Teşkilatı" *AT Rekabet Politikaları, Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanun Tasarısı, Uluslararası Sempozyum, İstanbul 1983, s. 70.*

<sup>61</sup> İnan, N. : "Rekabet Kanun Tasarısının Birinci Bölümü", *AT Rekabet Politikaları, Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanun Tasarısı, Uluslararası Sempozyum, İstanbul 1983, s. 70.*

ilgilidir. Buna karşılık ihracat fiyatlarını belirleyen anlaşmalar, üçüncü ülkelerdeki rekabeti sınırlarlar. Ancak böyle bir anlaşmanın Ortak Pazarı da etkileyen bir planın parçası olmaması gerekir. Divan **Sugar**<sup>62</sup> olayında, Topluluğun şeker ihracatına verdiği fondan daha fazla pay alabilmek için, Fransız ve Belçikalı ana şeker üreticileri arasında yapılan anlaşmanın, 85/1. maddeyi ihlal ettiğini saptamıştır. Genellikle daha düşük fiyatlı dünya pazarlarına, Avrupa Topluluğu'ndaki üreticilerin daha fazla ihracat yapmalarını teşvik amacıyla, daha fazla ihracat yapana daha fazla fon verilmesi şeklinde bir düzenleme yapılmıştır. Bundan yararlanmak amacıyla Fransız ve Belçikalı üreticiler arasında yapılan anlaşma, ihraç için üretimi arttırmaya yöneliktir. Komisyonun bu anlaşmayı 85/1. maddeye aykırı bulması üzerine, taraflar ATAD'a başvurmuşlar ve anlaşmanın sadece ihracatla ilgili olduğunu ileri sürmüşlerdir. ATAD "İhracat fonu almak için rekabet, ihraç edilen bir ürünle ilgili olsa bile, AET içinde olmaktadır. Bu nedenle bozulan rekabet de AET içindedir." demiştir. Yani burada fon alma konusundaki rekabet bozulmaktadır. Divan ayrıca yapılan aşırı ihracatın diğer üye ülkelerde şeker fiyatlarını sarstığını belirtmiştir<sup>63</sup>.

Fiyatların saptanmasıyla ilgili olarak pek çok örnek olay vardır. Bunlardan en önemli ve en eskilerinden birisi de **Quinine**<sup>64</sup> olayıdır. Olayda Fransa, Almanya ve Hollanda'da faaliyet gösteren quinine ve quinidine üreten işletmeler ve bunların oluşturduğu birlikler arasında bir anlaşma yapılmış, bu anlaşma daha sonra İngiltere'de aynı konuda faaliyet gösteren bazı işletmeleri kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Anlaşmanın belli başlı şartları arasında, ihraç edilecek quinine ve quidine'ye uygulanacak fiyatların ve indirimlerin belirlenmesi vardır. Buna ek olarak ihraç kotaları belirlenmiş ve bunların aşılması veya tamamlanmaması durumları için telafi sistemleri düzenlenmiştir. Böylece yapılan anlaşma sadece bir fiyat anlaşması olmak görünümünden çıkmıştır. Ama anlaşma uygulandıkça, taraflar sadece ihraç fiyatlarını değil, içte ve dışta uygulanacak fiyat artışlarını hep birlikte saptamaya başlamışlardır. Komisyon özellikle milli pazarların korunmasına yol açan bir fiyat anlaşması olduğu gerekçesiyle, yapılan anlaşmanın 85/1(a)

<sup>62</sup> *Suiker Unie and Others v. Commission, Joined Cases 40 to 48, 50, 54 to 56, 111, 113 and 114/73, 16.12.1975.*

<sup>63</sup> *Aslan, İ. Y. : AT Rekabet Hukuku, Ankara 1992, s. 91.*

<sup>64</sup> *Quinine Cartel, O J 1969, L. 192/5 ; Gijlstra, D. J. - Murphy, D.F. : Leading Cases and Materials on the Competition Law of the EEC, B.3, Deventer 1985, s. 91.*

maddeye aykırı olduğuna karar vermiş ve bu kararı ATAD tarafından da onaylanmıştır<sup>65</sup>.

## 6. Bilgi Alışverişi Yoluyla Yapılan Fiyat Belirlemeleri

Bir piyasada rekabetin varlığının temeli, rakiplerin birbirlerinin davranışlarını bilmemeleridir. Eğer işletmeler rakiplerinin bir adım sonraki hareketini önceden öğrenebilirse, kendilerini buna göre hazırlamaları onlar için çok kolay olacaktır. Özellikle fiyatlar, satış koşulları veya pazar politikaları hakkında edinilecek bilgiler rekabeti sınırlayıcı etkiye sahiptirler. Böyle bir karşılıklı bilgilenme, işletmeler arasında uyumlu davranışa da yol açabilir.

Daha önce belirtildiği gibi, işletmeler arasında fiyatlarını nasıl saptadıklarına ilişkin bilgi değişimi, fiyat tespiti ile etkiyi doğurur. İşletmeler doğrudan doğruya fiyatları tespit edemedikleri taktirde, fiyat listesi, uygulanan indirimler veya alışveriş koşulları, indirimlerde yapılacak oransal değişiklikler, bunların yapılma zamanları gibi fiyat politikasıyla doğrudan ilgili koşullarda bilgi alışverişinde bulunarak, rekabeti doğuran belirsizliği ortadan kaldıracırlar<sup>66</sup>.

Bilgi alışverişi anlaşmalarında, anlaşmanın tarafı olan işletmeler, rekabeti sınırlayıcı amaçlarına bilgi alışverişi yoluyla ulaşmayı hedefleyebilirler. Örneğin fiyat konusunda anlaşma yapmak isteyen iki işletme bunu anlaşma ya da uyumlu eylem yoluyla yaparlarsa, Kanun'un yasaklama kapsamına gireceklerini bildiklerinden, bilgi alışverişi yoluna yönelebilirler. İşletmeler her fiyat değişikliği yaptıklarında, birbirlerine haber vermeyi taahhüt ederek de istedikleri sonuca ulaşabilirler.

Komisyon özellikle maliyetler, yatırım programları, alım programları veya araştırma sonuçları hakkındaki bilgi değişimlerinin, işletmeler arasındaki belirsizliği ortadan kaldıracağı için, rekabeti sınırlayıcı olduğunu belirtmiştir. ATAD **Suiker Unie and Others V. Commission Davasında**<sup>67</sup> bir rakibin pazar davranışlarını etkileyebilecek veya gelecekteki ilişkilerinin akışını gösterecek etki veya amaçlı işletmeler arası doğrudan ya da dolaylı ilişkilerin, 85/1. maddenin kapsamına gireceğini belirtmiştir.

## 7. Fiyat Anlaşmaları ve Muafiyet

<sup>65</sup> Aslan, İ. Y. : *AT Rekabet Hukuku*, s. 89.

<sup>66</sup> *Ibid.*, s. 93.

<sup>67</sup> *Suiker Unie and Others v. Commission, Joined Cases 40 to 48, 50, 54 to 56, 111, 113 and 114/73, 16.12.1975.*

RKHK'nın "Muafiyet" kenar başlıklı 5. maddesi, RKHK'nın 4. maddesinde sayılan rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve birlik kararlarının hangi hallerde yasaklama kapsamı dışında tutulabileceğini düzenlemiştir. 5. maddede ilk önce dört bent halinde muafiyet verilebilmesi için -tümünün birden- varlığı aranan şartlar sayılmış, sonra da muafiyetle ilgili diğer düzenlemelere yer verilmiştir.

AB rekabet hukukunda muafiyet kavramı RA'nın 85. maddesinin 3. fıkrasında hükme bağlanmıştır. RKHK'nın 5. maddesinin ve RA'nın 85. maddesinin 3. fıkrasının düzenlemeleri birbirine oldukça yakındır. Her iki madde de muafiyet tanınabilmesi için iki olumlu, iki de olumsuz olmak üzere dört şart öngörmektedir. Muafiyet talebinde bulunulan bir anlaşmanın olumlu iki şartı taşıması, buna karşılık olumsuz şartları gerçekleştirmemesi zorunludur.

Muafiyet tanınabilmesi için gerekli olan unsurlar:

- *Anlaşmanın yararlı olması,*
- *Tüketicinin anlaşmanın yararlarından faydalanabilmesi,*
- *Rekabetin ortadan kalkmaması,*
- *Rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlanmamasıdır.*

Muafiyetle ilgili yukarıdaki açıklamalardan sonra, fiyat anlaşmalarına muafiyet tanınmasının imkansız değilse bile hayli zor olduğunun söylenmesi, şaşırtıcı olmayacaktır. Fiyat anlaşmalarının malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında iyileşmeye yol açması ya da ekonomik veya teknik gelişme sağlaması, çok düşük bir olasılıktır. Belirlenen fiyatların, bir şekilde tüketiciye yansıtacağı da düşünülecek olursa, fiyat anlaşmalarının muafiyet tanınabilmesi için zorunlu olan iki unsuru da gerçekleştirmediği görülecektir.

Yukarıda yapılan açıklamaların bir benzerini Rekabet Kurulu **LPG-Adıyaman Kararında**<sup>68</sup> muafiyet talebinin reddi gerekçesi olarak kullanmıştır. Karara konu olayda, LPG pazarında faaliyet gösteren bazı işletmelerin temsilcileri, Güney ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde yer alan altı ilde faaliyet gösteren yerel işletmeleri pazar dışına çıkarmak için, Gaziantep'te bir otelde temsilcileri aracılığıyla bir fiyat anlaşması yapmışlardır. Söz konusu anlaşmada taraflar 2, 12 ve 45 kg'lık tüplerin fiyatlarını altı ilde geçerli olacak şekilde belirlemişlerdir.<sup>69</sup>

<sup>68</sup> RKK., 26.11.1988, K. 93/750-159, Rekabet Dergisi, C. I, S. 1, s. 115-138.

<sup>69</sup> Belirlenen fiyatlar maliyetlerin çok altında olduğu için, aynı zamanda yıkıcı fiyat uygulamasıdır.

Tarafların anlaşmayı süresinde bildirmemiş ve muafiyet talebinde bulunmamış olmalarına rağmen, Kurul aşağıdaki ifadesiyle fiyat anlaşmalarına muafiyet verilemeyeceğini açıkça ifade etmiştir: ". . . cezai yaptırım yoluna gidilemeyeceğine ilişkin savunmaların ise; öncelikle bu süre zarfında taraflardan herhangi birinin muafiyet başvurusunda bulunmamış olması, ancak daha önemlisi böyle bir başvuru olsaydı bile . . . oteli anlaşmasının, belli bir pazardaki (Adıyaman ili) rakipleri (yerel firmaları) pazar dışına çıkarmak için yıkıcı fiyat uygulamasını amaçlayan, dolayısıyla açık rekabet ihlaline yönelik hükümler taşıyan bir anlaşma niteliği taşıması nedeniyle, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasından hiç bir şekilde muaf tutulamayacağı . . . "

AB rekabet hukukunda muafiyet vermeye tek yetkili organ olan Komisyon'un da fiyat anlaşmalarına muafiyet vermek konusunda, çok seçici davrandığı bilinmektedir.<sup>70</sup> Komisyon'un **VBVB/VBBB Kararı**<sup>71</sup>, muafiyet talebinde bulunulan bir fiyat anlaşmasının, muafiyetin dört unsuru açısından teker teker incelemesi yapıldığı için çok önemlidir.

Olayda Kitap Ticaretinin Artmasını Teşvik Birliği olan VBBB ile Flemish Dilindeki Kitapları Teşvik Birliği olan VBVB arasında bir anlaşma yapılmıştır. Anlaşmanın amacı Belçika ile Hollanda arasında bir bölge olan ve Flemish dili konuşan Flander bölgesindeki kitap satışını bazı kurallara bağlamaktır. Taraflar bu amaçla sınırın her iki tarafında da geçerli olacak bir ortaklaşa fiyat tespit sistemi oluşturmuşlardır. Yapılan anlaşmayı VBBB 30 Ekim 1962 ve VBVB de 3 Kasım 1962 tarihlerinde Komisyon'a bildirerek muafiyet talebinde bulunmuşlardır.

Komisyon tarafların muafiyet taleplerini, sonuç olarak reddetmekle birlikte, dört unsur bakımından da ayrı ayrı ve derinlemesine incelemiştir. Komisyon'un üzerinde durduğu ilk unsur, anlaşmanın malların üretim veya dağıtımına ya da ekonomik veya teknik gelişmeye katkıda bulunup bulunmadığıdır. VBBB ve VBVB aralarındaki anlaşmanın, malın (yani kitabın) üretiminde ve dağıtımında iyileşmeye yol açtığını iddia etmişlerdir. Anlaşmanın özünü oluşturan ortaklaşa fiyat belirleme şartı gereği olarak, milli sınırlar dikkate alınmaksızın belirlenen fiyatlar, yayıncılara bir güven duygusu telkin etmektedir. Böylece yayıncılar yayın alanlarını çok satan kitaplardan, daha az ilgi çeken kitaplara da kaydırabilme fırsatı bulabilmektedirler. Bu da pazardaki çeşitliliği sağlamaktadır. Önceden belirlenen fiyatlardan küçük yayıncılar

<sup>70</sup> Komisyon'un fiyat belirleme şartı da taşıyan bir anlaşmaya verdiği muafiyet kararı için bkz. *Eurocheques I*, OJ 1985, L. 35/43.

<sup>71</sup> *VBVB/VBBB*, OJ 1982, L. 54/36.



da faydalanacaklardır. Yani anlaşmanın taraflarına göre, sabitlenen fiyatlar sayesinde büyük yayıncılar yayın çeşitlerini arttıracak, küçük yayıncılar piyasada ticaret yapabilme özgürlüğü kazanacak, artan ürün çeşitliliği de üretimdeki gelişmeyi oluşturacaktır.

Anlaşmanın tarafları, aralarındaki anlaşmanın dağıtımda da iyileşme sağlayacağını iddia etmişlerdir. Fiyatların önceden bilinmesi sayesinde, kitap satıcıları ellerinde istedikleri kitapların stoklarını bulundurabileceklerdir. Bu sayede etkili bir dağıtım ağıyla toptan ya da perakende tüketici taleplerini karşılamak daha kolay olacaktır. Üretim ve dağıtımdaki gelişme, ticareti arttıracak bu da ekonomik gelişmeyi sağlayacaktır.

Komisyon tarafların iddialarını gerçekçi ve yerinde bulmamıştır. Tarafların ileri sürdükleri gelişme ve iyileşmelerin olabilmesi için, kitap fiyatlarının sabit olmasının zorunlu olmadığını belirtmiştir. Komisyon'a göre önceden fiyat belirlenmesi, piyasadaki işletmelerin özgürce ekonomik karar verebilme haklarını kısıtlar, dağıtıcılar arasındaki rekabeti bozarken, sadece bazı piyasa elemanlarının yarar sağlamasına neden olur. Oysa 85/3. madde tüm piyasa elemanlarının fayda sağlayacağı anlaşmalara muafiyet tanınmasına izin verir<sup>72</sup>.

Komisyon VBVB/VBBB Kararında tüketicinin yarardan adil bir pay alması unsurunu da ayrıntıları ile incelemiştir. Anlaşmanın tarafları, yaptıkları anlaşmayla sağladıkları sabit fiyat garantisinden, tüm okurların yararlanacağını iddia etmişlerdir. Başvuruculara göre tüketicinin öncelikle sağlayacağı yarar, yayın yelpazelerini genişleten yayıncıların bastıkları kitapların fazlalaşması olacaktır. Böylece tüketici daha fazla kitap arasından tercih yapabilecektir. Flemish dilinde basılan kitaplar, insanların anadilinde kitap okuma isteklerini tatmin edecektir. Önceden belirlenen sabit fiyatlar sayesinde kitap satıcıları, okurlara eksiksiz servis sunacaklar ve onların kişisel tercihlerini karşılayacak kitapları da ellerinde bulundurabileceklerdir.

Komisyon tarafların iddialarını gerçekçi bulmamıştır. Yapılan anlaşmadan doğan yarardan, tüketicilerin adil bir pay almadıklarına karar vermiştir. Komisyona göre kitapçıların sabit fiyat garantisi olmaksızın, müşterilerine yeterli servis hizmeti vermemeleri anlaşılabilir değildir. Her satıcı için önemli olan, karşılığını alabildiği sürece müşterilerini memnun etmektir. Bu durum kitapçılar için de geçerlidir. Kitap satıcıları servis hizmetlerinden doğan maliyetleri, kitap fiyatlarına yansıttıkları sürece, sabit fiyat garantisi altında olmasalar bile bu hizmeti vereceklerdir. Ayrıca

<sup>72</sup> Gijlstra, D. J. ; Murphy, D. F. : *age.*, s. 202.

eğer durum gerçekten de başvurucların belirttikleri gibi olursa, bu tüketicinin seçme şansını daraltacaktır. Kitap okurları iyi servisle daha pahalıya mı, yoksa daha ucuz fiyata daha çok mu kitap okuyacaklarına, kendileri karar verebilmelidirler.

Ayrıca ortak fiyat tespiti ile satışlar, kitapçıların iyi müşterilerine indirim yapabilme haklarını ellerinden alacaktır. Bu durumun tüketici yararına olmadığı açıktır. Yayınevlerinin yayınlarını en çok satan kitaplardan, daha az satan özel uzmanlık alanlarına kaydirmaları, bazı tüketicileri mutlu edecekse de, tüketicilerin çoğunluğunu oluşturan ve popüler kitaplar okumaktan hoşlanan kısım, bu az satan kitapların maliyetlerini de ödemek zorunda kalacaktır. Komisyon'a göre küçük bir azınlığın sağladığı yarar, tüketicinin adil bir pay alabilmesi için yeterli değildir. Üstelik bu azınlığın aldığı pay, tüketici çoğunluğuna zarar olarak yansımaktadır. Karardan açıkça anlaşılacağı üzere, Komisyon tüketici yararını incelerken, öncelikle tüketici genelinin, bu sağlanamasa bile çoğunluğunun faydalanmış olması şartını aramaktadır<sup>73</sup>.

Komisyon rekabetin ortadan kalkmaması unsurunu da söz konusu kararda ayrıntılı olarak incelemiştir. Bu kararda anlaşmanın tarafları, yapılmış olan anlaşmanın malların önemli bir bölümü için, piyasada rekabeti ortadan kaldırmadığını iddia etmişlerdir. Çünkü önceden fiyat belirleme sistemi içersine girmeyen yayınevleri de vardır. Bu yayınevleri ve kitapçılar, gerek ferdi kitap talepleri gerekse satış sonrası servis, depolama ve uzmanlaşma gibi dallarda fiyat tespit sistemine girmiş rakipleri ile rekabet edebilirler.

Komisyon muafiyeti talep eden tarafların iddialarını gerçekçi ve yerinde bulmamıştır. Ortaklaşa fiyat belirleme sistemi dışında kalan yayıncılar diğerleriyle rekabet edebilseler bile, ilgili ürün piyasasının çok küçük bir bölümünü teşkil edeceklerdir. Bu yayıncıların bir ülkede basılıp, diğerinde satılan kitaplar pazarında, fiyat rekabeti yapabilme imkanları ise tamamen ellerinden alınmıştır. Rekabetin diğer görünümleri yani özel kitaplar, satış sonrası servisler ve stoklamalardaki rekabet, fiyatlarda rekabete göre ikincil niteliktedir. Sadece çok nadir bulunan uzmanlık kitaplarıyla ilgilenen tüketiciler dışında kalan tüketici çoğunluğu da seçimini yaparken fiyat kriterini dikkate almaktadır. Bütün bunlar göz önünde bulundurulduğunda, ilgili ürünün önemli bir kısmı için rekabetin ortadan kalkmış olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte Komisyon, kitap pazarının özelliği gereği yayıncılar arasında daima bir miktar rekabet olacağını da kabul etmiştir.

<sup>73</sup> *Ibid.*, s. 205-206.

Çünkü her kitap kendi başına orijinal bir çalışmadır ve yazarının yaratıcılık yeteneğini yansıtır. Bu nedenle hiçbir kitap bir diğeriyle kıyaslanamaz ve biri diğeri için ikame edemez. Fakat bu çalışmalar bütün kitap pazarında çok az bir miktar pay içermektedir. 85/3. Madde, ilgili malların önemli bir kısmı için rekabetin ortadan kalkmamasını istediğinden, karardaki anlaşmaya muafiyet verilmesi mümkün değildir<sup>74</sup>.

Söz konusu kararda muafiyet talebinde bulunan işletme birlikleri, malın üretim ve dağıtımındaki gelişmelerin sağlanabilmesi için, rekabeti sınırlayıcı şart olan ortaklaşa fiyat belirleme sisteminin zorunlu olduğunu ileri sürmüşlerdir. Zira bu sistemin yokluğu halinde, uzmanlık kitapları satan ve yayınlayanlar, ekonomik hayatlarını daha uzun süre sürdüremeyip piyasadan çekilecekler, diğer kitapçılar da satış servisleri ve depolama maliyetlerini karşılamaya devam edemeyeceklerdir. Yayıncıların tercihleri az satan kitaplardan best-seller'lara kayacak, bu da sadece uzmanlık kitapları satan kitapçıların yok olması anlamına gelecektir. Yani tüketici ihtiyaçlarının karşılanabilmesi, kitap basım ve satımında gelişme sağlanabilmesi için, ortaklaşa fiyat tespit mekanizması zorunludur.

Komisyon, tarafların ürünün üretim ve dağıtımındaki amaçladıkları gelişmelerin sağlanabilmesi için, sabit fiyat sisteminin zorunlu unsur olmadığına karar vermiştir. Komisyon'a göre Hollanda dilinde yazılmış kitapların basımında ve satılmasında görülen kötüleşmenin nedeni, ortaklaşa fiyat tespiti yapılmamasında değil, ekonomide meydana gelen bozulmadır.

Komisyon bu sözünden sonra, devam eden paragraflarda, kitapların kültürel alanda diğer etkinliklerle birlikte oynadığı rolün önemini kabul ettiğini ve bunun teşvik edilmesi konusunda da taraflarla görüş birliği içinde olduğunu belirtmiştir. Ama taraflarla Komisyon'un ayrıldıkları nokta, bu teşvikin sağlanması için fiyat tespitinin zorunlu olup olmadığı konusudur. Komisyon AB rekabet kurallarına uygun teşvik tedbirleri alınabileceğini söylemiştir.

Komisyon gerekçelerinin son kısmını, tarafların fiyat tespiti yaptıkları alanda bir kültür birliği olduğu iddialarına ayırmıştır. Taraflar muafiyet taleplerini açıklarken, Belçika ile Hollanda arasında Flander bölgesi için söz konusu olan kültür birliğinin olduğunu ve eğer tek fiyat sistemi uygulamalarına izin verilmezse, varolan bu kültür birliğinin tehlikeye gireceğini söylemişlerdir. Komisyon buna, bir kültür birliğinin

---

<sup>74</sup> *Ibid.*, s. 207.

sadece kitap satışlarına dayanamayacağı karşılığını vermiştir. Kitaplar kültür birliği nesnelere sadece biridir ve kültüre katkısı fiyatlardan çok, yazarların düşüncelerini açıklamaları ve bunların okuyucuya tercih özgürlüğü bırakılarak sunulmasındadır. Komisyon sözlerine kültür birliklerinin korunmasının, işletmelerden çok, devletlerin görevi olduğunu söyleyerek son vermiştir. Görüldüğü gibi Komisyon, kararlarını ekonomik olduğu kadar sosyo kültürel gerekçelere de dayandırabilmektedir<sup>75</sup>.

Komisyon fiyat anlaşmalarına muafiyet vermemekle yetinmemekte, taraflarını yüksek miktarlı para cezalarına çarptırmaktadır. **Polypropylene Kararında**<sup>76</sup> fiyat belirleme ve pazar paylaşma konusunda anlaşan 15 petrokimya üreticisine, toplam 57,85 milyon Euro'luk (yaklaşık 73 milyon Dolar) para cezası vermiştir. Anlaşmaya taraf olan 15 üretici, ayda iki kez toplanarak hedef fiyatları belirlemeyi, fiyatları yükseltmek için nasıl birlikte hareket edeceklerini konuşmayı, yıllık satış kotaları için bir izleme sistemi kurmayı kararlaştırmışlardır.

15 üreticiden en büyük dördü, bu yapılanmanın çekirdeğini oluşturmuş ve "*Dört Büyük*" adı altında resmi olmayan bir yönetim kurulu görevini üstlenmiştir. Dört Büyük, düzenli toplantılardan bir gün önce toplanarak, hedef fiyatları ve kalan üreticilerin katılımıyla ertesi gün konuşulacak konuları belirleme faaliyetini yürütmüştür. Daha sonra bu dört büyük işletme, 9 milyonla 11 milyon Euro arasında değişen para cezaları almışlardır. Diğer işletmelerin aldıkları para cezası tutarı da 500.000 ile 2.75 milyon Euro arasında değişmiştir.<sup>77</sup>

Komisyon tarihinin en büyük para cezalarından birini de **Volkswagen/Audi Kararı'nda**<sup>78</sup> vermiştir. Bu kararda üye ülkeler arasında önemli fiyat farklılıkları yaratmak amacını taşıyan ve etkisini doğuran dikey ihracat yasaklamaları cezalandırılmıştır. Komisyon'un kararda verdiği toplam para cezası 102 milyon Euro'ya ulaşmıştır.<sup>79</sup>

Yukarıdaki iki kararda Komisyon'un verdiği yüksek para cezaları, AB rekabet uygulamasında pazar paylaşma, fiyat belirleme gibi açık rekabet sınırlamalarına gösterilen sert yaklaşımı görmek bakımından önemlidir.

Bireysel muafiyet alanında olduğu gibi, grup muafiyetler alanında da fiyat sınırlamalarının hoş görülmesi mümkün değildir. Rekabet Kurulu,

<sup>75</sup> *Ibid.*, s. 206-207.

<sup>76</sup> *Polypropylene*, OJ 1986, L. 230/1.

<sup>77</sup> Ritter, L. - Braun, D. - Rawlinson, F. : *age.*, s. 149.

<sup>78</sup> *Volkswagen/Audi*, OJ 1998, L. 124/60.

<sup>79</sup> Ritter, L. - Braun, D. - Rawlinson, F. : *age.*, s. 150.

RKHK'nın 5. maddesinin kendisine verdiği yetkiye dayanarak bazı grup muafiyet tebliğleri yayınlamıştır. Bu grup muafiyet düzenlemeleri, AB rekabet hukuku grup muafiyet tüzükleriyle büyük benzerlikler taşır.

Rekabet Kurulu'nun çıkarttığı 1997/3 sayılı **Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinde**<sup>80</sup> ve 1997/4 sayılı **Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinde**<sup>81</sup> fiyat tespitine ilişkin hiç bir hüküm bulunmamaktadır. Fiyat belirleme hükümlerinin, Tebliğlerin izin verilen yükümlülüklerini düzenleyen 3. maddesinde yer almadığı doğru olmakla birlikte; yasaklanan yükümlülükleri düzenleyen 4. maddesinde de yer almamasını açıklamak güçtür. Yani muafiyet tebliğleri, grup muafiyetin kapsamına girecek anlaşmaların fiyat sınırlamaları içermemek zorunda olduklarını açıkça ifade etmemiştir.

Buradan çıkacak anlam, elbetteki tebliğlerin fiyat sınırlamaları içeren anlaşmaları da kapsamına aldıkları değildir. Aslında Komisyon'un da aynı konularda çıkartmış olduğu grup muafiyeti tüzüklerinde<sup>82</sup> fiyat sınırlamaları yasağına ilişkin hüküm bulunmamaktadır. Ancak AB grup muafiyet tüzüklerinin maddeleri arasında fiyatlarla ilgili bir yasaklama olmamakla birlikte, gerekçe kısmında vardır. Her iki tüzüğün gerekçelerinin 8. maddelerinde ". . . fiyat belirleme özgürlüğünü kısıtlayan rekabet sınırlamalarına bu tüzüğe göre muafiyet verilemeyeceği . . ." ifadeleri kullanılarak, fiyat sınırlamalarının muafiyet kavramının özüyle bağdaşmadığının altı çizilmiştir.

Rekabet Kurulu yukarıda sözü geçen tebliğlerden sonraki tarihli, **Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinde**<sup>83</sup> (1998/3 sayılı) fiyat sınırlamalarına değinmiştir. Bu tebliğin 7. maddesinin (e) bendinde "*Üretici, sağlayıcı veya dağıtım sistemi içindeki diğer teşebbüslerin, anlaşma konusu malların yeniden satışında, satıcının fiyat belirleme ve indirim konusundaki serbestliğini doğrudan ya da dolaylı olarak kısıtlaması*" ifadesiyle fiyata ilişkin unsurlar taşıyan anlaşmalar, açıkça grup muafiyeti dışında bırakılmıştır.

<sup>80</sup> 23100 nolu ve 04.09.1997 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

<sup>81</sup> 23105 nolu ve 09.09.1997 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

<sup>82</sup> *Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına Antlaşmanın 85/3. Maddesinin Uygulanması Hakkında* 22.06.1983 tarih ve 1983/83 sayılı Komisyon Tüzüğü, OJ L. 173/1, 30.06.1983; *Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına Antlaşmanın 85/3. Maddesinin Uygulanması Hakkında* 22.06.1983 tarih ve 1983/84 sayılı Komisyon Tüzüğü, OJ L. 173/5, 30.06.1983.

<sup>83</sup> 23304 nolu ve 01.04.1998 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

Rekabet Kurulu'nun fiyata ilişkin sınırlamalara değindiği bir diğer grup muafiyet tebliği, 1998/7 sayılı **Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğidir**.<sup>84</sup> Bu tebliğin 8. maddesi grup muafiyeti kapsamı dışında kalan koşul ve yükümlülükler ayrılmıştır. 8. maddenin (e) bendinde "Franchise verenin, satış fiyatları hakkında tavsiyede bulunma imkanı saklı kalmak kaydıyla, franchise alanın, franchise hakkının konusu mal veya hizmetlerin satış fiyatlarını belirleme hakkını, doğrudan veya dolaylı olarak kısıtlaması" ifadesi kullanılmıştır.

Rekabet Kurulu muafiyet tebliğinde kullandığı bu ifade ile aynı zamanda franchise sözleşmelerinin niteliğine de uygun bir düzenleme getirmiştir. Çünkü franchise sözleşmeleri, franchise alan ve verenin sıkı bir işbirliği içinde çalışmalarını zorunlu kılan, ikisinin aynı sistem içinde bütünleşmesi sonucunu doğuran sözleşmelerdir. Bu nedenle franchise verenin, franchise alana satış fiyatları hakkında tavsiyede bulunması mümkündür. Ancak düzenlemede, franchise alanın satış fiyatlarını belirleme hakkının doğrudan veya dolaylı olarak kısıtlanmaması gerektiği belirtilmek suretiyle, fiyatların ancak "tavsiye" edilebileceği açıklanmıştır.

AB Rekabet Hukukunda Komisyon da franchise sözleşmelerine grup muafiyeti tanımıştır.<sup>85</sup> Rekabet Kurulu'nun 1998/7 sayılı Tebliğ'de benimsediği ilke, franchise anlaşmalarına ilişkin 4087/88 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün gerekçelerinin 13. maddesinden alınmıştır. Gerekçenin 13. maddesinde milli mevzuatın imkan verdiği durumlarda, fiyatların etkin bir şekilde uygulanmasında uyumlu davranışa yol açmamak şartıyla, franchise verenin, franchise alana fiyat tavsiyesinde bulunabileceği belirtilmiştir. Bu gerekçenin, Tüzük içine yansımaları 5. maddenin (e) bendinde ortaya çıkmıştır. 1998/7 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği'nin 8/(e) ve 4087/88 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün 5/(e) bentlerinde çok yakın ifadeler kullanılmıştır.

Rekabet Kurulu'nun **Mc Donald's/Güneri Gıda Kararı'nda**<sup>86</sup> franchise sözleşmelerinde tavsiye fiyatlar konusu incelenmiş ve muafiyet tebliği hükümleri açısından değerlendirilmiştir. Karara konu olan olaylar, Güneri Gıda'nın Mc Donald's'ı, marka içi rekabeti ortadan kaldırmak, satış fiyatlarını belirlemek ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürmek iddialarıyla şikayet etmesiyle başlamıştır.

<sup>84</sup> 23555 nolu ve 18.12.1998 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

<sup>85</sup> Franchise Anlaşmalarına Antlaşmanın 85/3. Maddesinin Uygulanması Hakkındaki 30.11.1988 Tarih ve 4087/88 Sayılı Komisyon Tüzüğü.

<sup>86</sup> RKK, 24.02.2000, K. 00-8/70-32, Rekabet Dergisi, C. I, S. 5, s. 86-101.

Olayda Mc Donald's franchise veren, Güneri Gıda franchise alanıdır. Güneri Gıda, tüm franchise alanlara gönderilen faks ve tablolarda belirtilen fiyatların tavsiye niteliğinde olmadığı, Türkiye çapındaki tüm Mc Donald's restoranlarında uygulanacak fiyatların Mc Donald's A.Ş. tarafından teker teker belirlendiği, söz konusu fiyatların franchise işletmeleri tarafından farklı şekilde uygulanmasının mümkün olmadığı, franchise alanların franchise konusu mal ve hizmetlerin satış fiyatlarına ilişkin olarak uyumlu eylem içinde bulunmaya zorlandıkları ve fiyat açısından marka içi rekabetin, hem ürünlerin restoranlara giriş fiyatını hem de ürünlerin nihai tüketiciye satış fiyatlarını belirlemek suretiyle engellendiğini iddia etmiştir.

Rekabet Kurulu bu iddialar hakkındaki tespitlerini kararında şöyle ifade etmiştir:

*“Her ay Mc Donald's'dan gönderilen fiyat listelerinde o dönem içerisindeki maliyet değişimleri verilerek, işletmecilere yeni maliyetler ve yeni fiyatlar bildirilmektedir. 1998/7 sayılı Tebliğ'e göre, tavsiye niteliğinde olmak ve franchise alanların fiyat belirleme özgürlüklerini kısıtlamamak koşuluyla, franchise verenlerin fiyat listeleri yayınlayarak franchise alanlara göndermelerine müsaade edilmektedir. Şikayet başvurusunda, Güneri Gıda yayınlanan fiyat listelerinin tavsiye niteliğinde olmadığını göstermek amacıyla, Arkara'da iki restoranda iki ürünün aynı fiyatla satıldığını gösteren satış fişlerini sunmuştur. Şikayet başvurusunda, ayrıca listelerdeki fiyatların dışında herhangi bir fiyatla satış yapılmadığı iddiasına yer verilmektedir. Ancak, söz konusu restoranlarda iki ürünün aynı fiyatla satılmış olması, gönderilen fiyat listelerinin tavsiye niteliğinde olmadığını göstermeye yetmemektedir.*

*Öncelikle, her bir işletmeci Mc Donald's A.Ş. tarafından gönderilen listelerdeki fiyatları aynen uygulamakta serbesttir. Bu konuda Mc Donald's A.Ş.'nin herhangi bir zorlaması olmadığı ve teşebbüsler arasında uyumlu eylem bulunmadığı sürece söz konusu fiyat listelerini rekabet ihlali olarak değerlendirmek mümkün değildir. Daha önce de ifade edildiği üzere, fiyat listelerinin uygulanması konusunda Mc Donald's A.Ş. tarafından franchise alanlara getirilmiş herhangi bir zorlama veya yaptırım yapılan incelemeler sırasında tespit edilememiştir. Fiyat listelerine uyma konusunda herhangi bir zorlama veya yaptırım tespit edilemediği gibi, uygulamada fiyat listeleri dışındaki fiyatlarla da satışların yapıldığı görülmüştür.*

*Franchise veren konumunda olan Mc Donald's A.Ş.'nin restoranlardaki her türlü faaliyeti kontrol altında tutarak standardizasyonu*

*sağlarken, satış fiyatlarında yeknasaklığı sağlama gayesinin, franchise alanlara zorlama şeklinde uygulamaya dönüştüğü ve Tebliğ'in çizdiği sınırların aşıldığı tespit edilememiştir."*

Sonuç olarak franchise konusu ürünlerin satış fiyatlarının restoranlarda farklılık göstermesi ve satış fiyatlarını belirleme hakkının doğrudan ya da dolaylı olarak kısıtlandığına ilişkin herhangi bir tespit yapılmamış olması sebebiyle, Mc Donald's hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir. Mc Donald's'ın yaptığı standart franchise sözleşmeleri, 1998/7 Muafiyet Tebliği'ne uygun bulunmuştur.

AB Rekabet Hukuku, dikey anlaşmalara ilişkin, 2790/1999 sayılı yeni Muafiyet Tüzüğü'yle<sup>87</sup> fiyat sınırlamalarına muafiyet açısından yaklaşımını tekrar gözden geçirmiştir. Yeni Muafiyet Tüzüğü'nün 4. maddesinin (a) bendinde fiyat sınırlamalarına ilişkin açık hüküm vardır. 4. madde muafiyet kapsamına girebilecek dikey anlaşmaların içermemeleri gereken unsurlara ilişkindir. (a) bendinde aşağıdaki ifade kullanılmıştır:

*"Sağlayıcının maksimum satış fiyatı koyma veya bir satış fiyatı tavsiye etme olanağı, - tarafların baskıları veya teşvikleri sonucunda sabit fiyat veya minimum satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla- saklı kalmak üzere, alıcının kendi satış fiyatlarını belirleme olanağının sınırlanması"*

Bu bende göre sağlayıcı alıcıya fiyat tavsiye etme ve maksimum fiyatları saptama hakkına sahiptir. Ancak bu hakkını kullanırken tavsiye ya da maksimum fiyatların, sabit veya minimum fiyatlara dönüşerek, alıcının kendi satış fiyatlarını belirleme olanağını sınırlamamalıdır. Bir dikey anlaşmanın 2790/1999 sayılı Muafiyet Tüzüğü'nden yararlanabilmesi için, tavsiye veya maksimum fiyat belirlemelerine izin veriyor olması önem taşımazken, bunun dışındaki her türlü fiyat sınırlamasından arı olması gerekir.

### C. Uyumlu Eylemler Yoluyla

RKHK'nın 4. maddesi yalnızca işletmeler arası anlaşmalar ve işletme birliklerinin karar ve eylemlerini yasaklamakla kalmayarak, rekabeti sınırlama amacı taşıyan işletmelerin aynı sonuca daha farklı yollardan ulaşmalarını engellemek amacıyla, uyumlu eylemleri de yasaklamıştır. Eğer böyle bir düzenleme yapılmıyaydı, işletmeler

<sup>87</sup> Dikey Anlaşma ve Uyumlu Davranışlara Antlaşmanın 81/3. Maddesinin Uygulanması Hakkında 2790/1999 Sayılı ve 22.12.1999 Tarihli Komisyon Tüzüğü, OJ 1999, 29.12.1999, L. 336/21-25.



arasındaki rekabeti sınırlayan, ama anlaşma olarak nitelendirilemeyen dolaylı ilişkiler engellenemezdi. Bu da bir anlamda Kanun'un 4. maddesinin uygulanma dışı bırakılması anlamına gelirdi.

RKHK'nın 4. Maddesi, uyumlu eylemleri sadece ilk fıkrasında anlaşma ve birlik kararlarıyla birlikte yasaklamakla kalmamış, 3 ve 4. fıkralarında aynı konuda ek hükümler de getirmiştir. 3. fıkrada "*Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder.*" ifadesiyle uyumlu eylem karinesi düzenlenmiştir. Son fıkrada ise ispat yükü ters çevrilerek, "*Ekonomik ve rasyonel gerçeklere dayanmak koşuluyla taraflardan her biri uyumlu eylemde bulunmadığını ispatlayarak sorumluluktan kurtulabilir.*" ifadesine yer verilmiştir.

Uyumlu eylemlerin tanımı, RKHK'nın "*Tanımlar*" kenar başlıklı 3. maddesinde yapılmamıştır. Bununla birlikte, 4. maddenin son iki fıkrası açık bir tanımlama içermese de, uyumlu eylemlerin unsurları hakkında bir fikir vermektedir. RKHK'nın 3 ve 4. fıkralarından hareketle uyumlu davranış, "*iki veya daha fazla işletmenin, ekonomik ve rasyonel gerçeklerle açıklanamayan ve bir anlaşmaya dayanmayan fakat bilinçli olarak birbirine paralel hale getirilmiş rekabeti sınırlayıcı pazar davranışları*" olarak tanımlanabilir<sup>88</sup>.

Fiyatları belirleyen uyumlu eylemlere ve işletme birliği kararlarına da en az anlaşmalar kadar sık rastlanır. Ancak uyumlu eylem yoluyla fiyat belirlemesi örneği bulmak, birlik kararında olduğu kadar kolay değildir. Zira birlik kararıyla fiyat belirleme söz konusu olduğunda, ortada herkesçe bilinen bir karar vardır. Oysa uyumlu eylem sadece taraflarının haberdar olduğu ve ancak sonuçları rakipler, rekabet otoriteleri ya da tüketiciler tarafından fark edilebilen bir uygulamadır.

Bunlarla birlikte ülkemizde aynı ya da farklı gruplara ait gazetelerin satış fiyatlarının hep aynı günlerde artması, oldukça dikkat çekicidir. Benzer şekilde beyaz ya da kahverengi eşya ve küçük ev aletleri üretici, dağıtıcı veya satıcılarının hep bir-iki gün aralıklarla başlattıkları "*kampanyalı*" satışlar, fiyatların dolaylı olarak belirlenmesi (indirimler üzerinde anlaşılması vb.) açısından önemlidir.

<sup>88</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 80.

RKHK'nın düzenlemesi dikkate alınarak yukarıda yapılan uyumlu eylem tanımlaması, AB Rekabet Hukuku açısından da geçerlidir. Zira Divan **Suiker Unie and Others V. Commission Davasında**<sup>89</sup> uyumlu davranışları "*Bu tür davranışlar, işletmeler arasında öylesine güdümlü ve uyumlu bir hareket biçimi ve bağlantı şeklindedir ki, hiçbir şekilde sözleşme veya işletmeler arası anlaşma özelliği taşımasa da rekabeti bozmak açısından kesin etkili bir davranış biçimi olarak değerlendirilir.*" ifadesiyle nitelendirilmiştir. Uyumlu eylemin daha da açık bir tanımı **ICI V. Commission Davasında**<sup>90</sup> yapılmıştır. Bu davada Divan uyumlu davranışı "*İşletmeler arasında hiçbir zaman bir anlaşmanın varlığı aşamasına gelmeyen, bunun yerine bilerek ikame ettikleri rekabetin risklerine karşı aralarında pratik bir işbirliği yaratan bir eşgüdüm şeklindedir.*" ifadesiyle açıklamıştır.

Söz konusu davada Ocak 1964'te İtalya ve Benelüks'te tüm dyestuffs analine üreticisi işletmeler, kendiliğinden belirli kategorideki ürünlerin fiyatlarını yeknesak bir şekilde % 15 arttırmışlardır. Aynı yılın Eylül-Aralık ayları arasında da ilgili işletmeler, 1 Ocak 1965 tarihinden geçerli olacak yeknesak bir fiyat artışını daha duyurmuşlardır. Alman üreticileri bu tarihte, daha önce İtalya ve Benelüks'de yapılmış olan % 15'lik artışı yapmışlar ve ondan sonra Benelüks ve Alman üreticiler % 10'luk bir artışı yürürlüğe koymuşlardır. Bu fiyat artışı yapılan mallar daha önceki % 15'lik artışın kapsamına girmeyen mallardır. Bir İtalyan üreticisi olan ANCA fiyat artışını uygulamamış ve İtalya'da fiyat artışı gerçekleşmemiştir. 1967 yılında iki üretici bir artış yapmayı planladıklarını söylediklerinde, bir diğer üretici % 8'lik bir artışı 16 Ekim 1967 tarihinden itibaren uygulayacağını bildirmiştir. İşletmeler 1967 Eylülünde % 8'lik artışın Fransa'da % 12'ye çıkarıldığını ve 16 Ekim 1967'de yürürlüğe gireceğini hep birlikte duyurmuşlardır.

Komisyon kararında, tarafları fiyat artışlarının saptanmasında ve uygulanmasında uyumlu davranışta bulunmaktan suçlu bulmuştur. Komisyon uyumlu davranışın delili olarak öncelikle, artış oranlarının aynı olmasını, bu artışların uygulandığı ürünlerin her ülkede aynı olmasını, yavru işletmelere gönderilen talimatların şekil ve içerik bakımından benzerliğini ve işletmeler arasında gayri resmi bir bağlantı bulunmasını göstermiştir.

<sup>89</sup> *Suiker Unie and Others v. Commission, Joined Cases 40 to 48, 50, 54 to 56, 111, 113 and 114/73, 16.12.1975.*

<sup>90</sup> *ICI v. Commission, C. 48/69, 14.07.1972.*

Divan önüne gelen davada, tarafların söz konusu artışların oligopolistik piyasanın sonucu olduğu savunmalarını reddederek, Komisyon kararını onaylamıştır. Gerekçesinde artış oranlarındaki zamanlama yakınlığının, bu artışları pazar güçlerinin zorladığı bağımsız davranışların bir sonucu olmaktan çıkarttığını belirtmiştir. ATAD 1964, 1965 ve 1967 de tarafların aralarındaki fiyat artışlarını düzenli bir işbirliği içinde duyurduklarına dikkat çekerek, genel ve yeknesak fiyat artışları yalnız taraflar arasında koordinasyon varlığı ile açıklanabilir demiştir. Ayrıca paralel davranışın tek başına uyumlu davranış oluşturamayacağını kabul ederek, bu davranışın normal pazar koşullarına uygun olmayan rekabet şartlarına yol açması halinde, böyle bir uygulamanın güçlü bir delilini oluşturacağını eklemiştir. Yani paralel davranışın uyumlu davranış kabul edilebilmesi için, işletmelerin doğrudan veya dolaylı olarak aralarında kurmuş oldukları ilişki ve iletişimden kaynaklanması ve amacının birbirlerinin gelecekteki pazar davranışları konusundaki şüpheleri ortadan kaldırmak olması gerekmektedir. Böylece bir işletme rakiplerinin gelecekteki pazar politikalarını öğrenerek, bunlara uygun adımlar atıp, onunla rekabet etmekten kaçınabilecektir<sup>91</sup>.

Rekabet Kurulu **Maya Üreticileri Kararı'nda**<sup>92</sup> uyumlu eylem yoluyla fiyat sınırlaması yapıldığına karar vermiştir. Türkiye Fırıncılar Federasyonu, Rekabet Kurulu'na başvurarak, Türkiye'de faaliyet gösteren maya üreticilerinin, ekme mayasına; gizli anlaşmalar yapmak suretiyle aynı gün ve aynı oranda zam yaparak fiyat birliği sağladıklarını ve bölge paylaşımı gerçekleştirdiklerini iddia etmiştir.

Rekabet Kurulu, maya üreticilerinin liste fiyatlarının belirlenmesinde uyumlu eylem içinde olduklarını tespit edememişse de, üreticilerin bayilerin satış fiyatlarını yükseltme konusunda uyumlu eylem içinde olduklarını belirlemiştir. Uyumlu eylem içinde olduklarını tespit ettiği beş maya üreticisine RKHK'nın 4/2/(a) bendini ihlal ettikleri gerekçesiyle para cezası vermiştir. Üreticilerin bayiler arasında oluşabilecek rekabeti engelleyerek, maya satış fiyatlarını liste fiyatlarına çekmeye çalışmalarını, aşağıdaki ifade ile 4. maddeye aykırı bulmuştur:

*"Üretici firmaların bir alt kademedeki bayilerin satış fiyatlarını yükseltmeye çalışmalarını sadece dikey bir kısıtlama olarak değerlendirmemek gerekmektedir. Maya üreticileri tarafından bayilerin satış fiyatlarını yükseltme şeklinde oluşturdukları dikey kısıtlamalar üreticiler arasındaki yatay rekabeti doğrudan etkilemektedir. Zira, bayi*

<sup>91</sup> Ibid., s. 76.

<sup>92</sup> RKK, 27.06.2000, K. 00-24/255-138, Rekabet Dergisi, C. I, S. 3, s. 117-157.

*fiyatlarının yükseltilmesi ile üreticilerin piyasaya deklare ettikleri liste fiyatları arasında çok önemli bir ilişki bulunmaktadır. Bayilerin düşük fiyatla maya satmaları engellenmek suretiyle üretici firmaların yeni liste fiyatlarını yayınlamaları ve yeni fiyata geçişleri kolaylaşmaktadır. Başka bir ifadeyle, bayilerin arasındaki rekabetin engellenmesi, yeni liste fiyatlarının yayınlanmasına ve fiyat geçişlerine gerekli zemini hazırlamış olmaktadır."*

#### D. İşletme Birliği Kararları Yoluyla

RKHK'nın 4. maddesi ile sınırlama getirilen bir diğer hukuki kavram, teşebbüs birliklerinin piyasalarda rekabetin sınırlandırılmasına yol açan karar ve eylemleridir. Bu düzenlemenin kapsamını belirleyebilmek için, öncelikle teşebbüs birliği teriminin anlam ve içeriğinin bilinmesi gereklidir. Bu nedenle Kanun uyumlu eylem kavramının aksine, "*Tanımlar*" kenar başlıklı üçüncü maddesinde teşebbüs birliği tanımını da vermiştir. Yani Kanun'un sistematigi gereği karşımıza önce teşebbüs birliği (3. madde), daha sonra ise teşebbüs birliği karar ve eylemleri (4. madde) çıkmaktadır.

İşletmeler genellikle müşterek menfaatlerini korumak ve geliştirmek, gerek tüketicilere gerekse birlik dışında kalan işletmelere karşı daha güçlü olmak amacıyla **işletme birlikleri** oluştururlar. Bu birliklerin alacağı rekabeti sınırlayıcı kararlarla, işletmeler arası anlaşmalar yoluyla rekabetin sınırlandırılmasının ekonomik etkileri birbirinin aynıdır. İşletme birlikleri iki veya daha fazla işletmenin oluşturdukları topluluklardır. Zaten RKHK'nın 3. maddesinde de "*Teşebbüs Birliği: Teşebbüslerin belirli amaçlara ulaşmak için oluşturduğu tüzel kişiliği haiz ya da tüzel kişiliği olmayan her türlü birlikleri ifade eder.*" tanımlaması yapılmıştır.

Tanımdan da anlaşılacağı gibi teşebbüs birliğinin hukuka uygun olarak kurulmuş olmasının ve tüzel kişiliğe sahip olup olmamasının önemi yoktur. Yani fiili bir birlik varsa ve işletmeler bu fiili birliğin kararlarına uyuyorlarsa, orada bir işletme birliği vardır<sup>93</sup>.

İşletme birliklerinin kararları, birliğin kurallarına göre alınmış ve birlik üyelerini bağlayan kararlardır. İşletme birliği kararları ifadesindeki karar sözcüğü bir bağlayıcılık ögesi olarak kullanılmaktadır. Yani birliğin kurallarına uygun olarak alınmış ve birlik üyelerince uygulanan kararlar **işletme birliği** kararlarıdır. Bununla birlikte işletme birliklerince alınan

<sup>93</sup> Aslan, İ. Y. : *AT Rekabet Hukuku*, s. 45.

kararların üyelere doğrudan dikte edilmesi veya onları zorlayıcı yaptırımlar içerir bir şekilde olması gerekli değildir. Hatta AB Rekabet Hukukunda Komisyon, tavsiye kararlarını da bu kapsamda değerlendirmektedir. Önemli olan bu değerlendirme yapılırken, birlik üyesi tüm işletmelerin söz konusu tavsiye kararına uymaları ve aynı doğrultuda hareket ederek rekabeti fiilen sınırlandırmaları şartlarının aranmasıdır. Yani tavsiye niteliğindeki işletme birliği kararlarının hiç bir bağlayıcılığı yoksa yasaklanmamaları gereklidir.

Divan'ın **Cementhandelaren V. Commission Davasındaki**<sup>94</sup> kararında bir tavsiye kararı, işletme birliği kararı olarak nitelendirilmiştir. Bu davada kısaca VCH olarak anılan **Vereenigingvan Cementhandelaren** bir Çimento Dağıtıcıları Birliğidir. Amsterdam kuruluşlu olan bu birliğin amacı, Hollanda çimento pazarında özellikle anlaşmalar yapmak yoluyla, üyelerin menfaatlerini korumak olarak belirtilmiştir. VCH 30 Kasım 1962'de 17 sayılı Tüzüğü'nün 5. maddesi gereğince yapmış olduğu bazı anlaşmaları ve aldığı kararları Komiyon'a bildirmiş ve muafiyet talebinde de bulunmuştur.

Komisyon istediği bazı ek bilgileri de dikkate alarak, VCH'nin yaptığı anlaşmaları ve aldığı kararları 85/1. madde yasağı kapsamında değerlendirerek, ihlalin durdurulması kararı vermiştir. Davacı VCH, Komisyon kararının iptali talebiyle ATAD'a başvurarak, fiyat anlaşması yapmadığını ve aldığı kararların 85/1. madde kapsamında değerlendirilemeyeceğini savunmuştur. VCH'nin aldığı karar, fiyat politikalarını belirleyebilmek amacıyla üyelerinin yaptığı 100 tonun üzerindeki çimento satımı sözleşmelerinin kendisine bildirilmesine ilişkindir. Yani hem çimento üreticileri hem de satıcıları birliği olan VCH, 100 tonun üzeri için tavsiye niteliğinde bir "*Hedef Fiyat*" belirlemesi yapmıştır. Divan'a göre "*Hedef Fiyat*" sözü biraz yumuşatılmış olmakla birlikte, bir tavsiye karardan çok bağlayıcılığı olan bir işletme birliği kararıdır. Yani ATAD işletme birliği kararları söz konusu olduğu zaman, onların isimlerine değil içeriklerine bakarak karar vermektedir.

Komisyon **IFTRA Kararında**<sup>95</sup> fiyat politikasını doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek anlaşmalar yapılmasını, birlik kararları alınmasını yasaklamıştır. IFTRA olayında üretici birlikleri fiyat konusunda anlaşma yaparak, malları belirtilen fiyatın altında satmamayı ve bu konuda alacakları her karardan birbirlerini haberdar etmeyi kararlaştırmışlardır. Komisyon, kararında bu tür fiyat saptamalarını ve

<sup>94</sup> *Cementhandelaren v. Commission, C. 8/72, 17.10. 1972.*

<sup>95</sup> *IFTRA, OJ 1975, L. 343/19.*

tarafları bağlayıcı nitelik arz eden fiyat politikası konusunda bilgi alışverişini, RA'nın 85/1(a) bendi ile bağdaşmaz bulmuştur. Komisyon, **Cobelpa Kararında**<sup>96</sup> da işletmelerin fiyatlar konusunda birbirleriyle ve kurdukları işletme birlikleriyle haberleşmelerini yasaklamıştır. Gerekçesinde de bu haberleşmenin sonucunda işletmelerin birbirlerinin fiyat politikalarını öğrendiklerini ve gelecekteki davranışlarını buna göre ayarladıklarını belirtmiştir.

**Belasco Davası**<sup>97</sup> konusunu oluşturan anlaşmayla hem fiyat tespiti yapıldığı hem de diğer satış koşulları belirlendiği için, RA'nın 85/1(a) maddesinin uygulanması açısından önem taşır. Belasco çatı kaplama malzemeleri üreticileri ve satıcıları kooperatiftir. Bir tür işletme birliği olan Belasco, Belçika çapında örgütlenmiştir. 85. maddenin ihlalini oluşturan anlaşma 1 Ocak 1978 tarihinde, Belasco Kooperatifinin üyeleri arasında daha önce 1966'da aktedilmiş olan anlaşmanın yerine aktedilmiştir. Bu anlaşmayla birlik üyeleri çatı kaplama malzemeleri için bir fiyat listesi hazırlamışlar ve diğer satış koşullarını da belirlemişlerdir. Anlaşma hükümlerine göre üyelerin maliyet altında satış yapmaları ya da yaptıkları satışın yanında hediye vermeleri, çeşitli promosyon kampanyalarına girmeleri yasaktır. Bu yasaklar yanında kota belirleme, üretim-dağıtım standartları hazırlama gibi hükümler de vardır.

Önce Komisyon, sonra da Belasco'nun Komisyon kararının iptali talebini reddeden Divan, söz konusu anlaşmayı rekabeti sınırlayıcı bulmuşlardır. Davacılar fiyat tespitinin tek başına rekabeti sınırlayıcı olmadığını, çünkü kendi belirledikleri fiyatlar dışında yapılan ticareti durdurmak veya engellemek için bir çabaları olmadığını söylemişlerdir. Ayrıca anlaşmayla tespit ettikleri fiyat listesinin sadece üyelere değil, üye olmayan firmalara ve hatta diğer ülkelerdeki çatı kaplama malzemesi üreticilerine de gönderildiğini, gizli olmadığını belirtmişlerdir. Ayrıca listedeki fiyatlar dışında alışverişler yapıldığını da ispatlamışlardır.

Divan tüm bu savunmaları yerinde bulmamıştır. Liste fiyatlarının uygulanmamış olmasının konu açısından önemi yoktur. Çünkü bir anlaşma rekabeti sınırlama amacı taşıyorsa, uygulanması beklenmeksizin 85/1. madde kapsamında değerlendirilecektir. Fiyat listesinin üye olmayan şirketlere gönderilmesinin amacı ise kendi belirledikleri fiyatları bu şirketlere de -belki uyumlu eylemler yoluyla- benimsetebilmektir.

<sup>96</sup> *Cobelpa and YNP, 1977 CMLR D 28.*

<sup>97</sup> *Belasco and Others v. Commission, C. 246/86, 11.07.1989.*

Fiyat listesi tespitine benzer şekilde satış koşullarının belirlenmesi ve promosyon yasağı getirilmesi de 85/(1)/(a) bendine aykırı bulunmuştur. Belasco bu konuda da maliyetinin altında satış yapmayı ve tüketicilere hediyeler vermeyi Belçika Haksız Rekabeti Önleme Yasası'nın yasakladığını, yani anlaşmanın bu hükümlerinin milli hukuka uygun olduğunu savunmuştur. Divan bu konuyla ilgili gerekçesinde, söz konusu Kanun'un sadece tüketicilere hediye verilmesini yasakladığını, buna karşılık yapılan anlaşmayla bu yasağın genişletildiğini, dağıtıcılara ve toptancılara karşı da uygulandığını belirtmiştir. Bu hükmün amacını Belasco üyesi dağıtıcılar ile diğerleri arasında ayrımcılık yapılması olarak nitelendirmiştir. Divan Belasco üyelerinin arasındaki anlaşmayı rekabeti sınırlayıcı bulmuştur.

Rekabet Kurulu işletme birliği kararları yoluyla yapılan fiyat sınırlamalarına ilişkin bir örneği, **Özel Okullar Derneği Kararı'nda**<sup>98</sup> incelemiştir. Söz konusu kararda Özel Okullar Derneği'nin özel okul ücretlerini belirlemeye yönelik kararlar aldığı iddia edilmiştir. Rekabet Kurulu olayda 4/2/(a)'ya aykırılık görmediği için, ceza ve tedbir kararı vermemişse de Özel Okullar Derneği'nin bir işletme birliği olduğunu açıkça ortaya koymuştur.

Fiyat sınırlamasına yol açan bir işletme birliği kararı bulunamamasının gerekçesi, Derneğin kararıyla "ücret toplantısı" adı altında yapılan toplantıda, açıklanan enflasyon oranları haricinde, fiyata ilişkin görüşmeler yapıldığına veya bu konunun gündeme geldiğine ilişkin herhangi bir kanıt elde edilememiş olmasıdır.

Ücret toplantısı adı altında toplantı düzenlemek veya rakiplere önceden fiyat değişikliklerini bildirmek, esasen RKHK'nın 4/2/(a) bendini ihlal edebilecek fiiller olmakla birlikte, pazarın yapısı ve özel okul fiyatlarında paralellik bulunmaması, kararın verilmesinde etkili olmuştur.

## II. HAKİM DURUMUN KÖTÜYE KULLANILMASI YOLUYLA YAPILAN FİYAT SINIRLAMALARI

<sup>98</sup> RKK, 11.02.1999, K. 99-6/48-18, Rekabet Dergisi, C. I, S. 1, s. 139-149.

## A. Genel Olarak

Bir ya da daha fazla işletmenin, tek başlarına veya birbirleriyle yapacakları anlaşmalar yoluyla hakim durumlarını kötüye kullanarak rekabeti sınırlamaları mümkündür. Hakim durumun kötüye kullanılması, RKHK'nın 6. maddesinde aşağıdaki ifade ile yasaklanmıştır:

*"Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır."*

RKHK'nın 6. maddesinin ilk fıkrasında hakim durumun kötüye kullanılmasıyla ilgili genel bir yasaklama ilkesi konulduktan sonra, ikinci fıkrasında *"kötüye kullanma halleri özellikle şunlardır:"* denilerek bir takım özel sınırlamalara yer verilmiştir. Ancak beş bent halinde düzenlenen kötüye kullanma halleri sınırlı sayıda değildir. Kanun'un 4. maddesi için de daha önce söylendiği gibi, kanun koyucu bu beş bendi kötüye kullanma hallerini örneklemek için düzenlemiştir.

RKHK'nın 6. maddesinin AB Rekabet Hukukundaki karşılığı, RA'nın 86. maddesidir. İki madde, özellikle hakim durumun kötüye kullanılmasını yasakladıkları ilk fıkralarında, çok paralel düzenlemeler içerirler. Ancak kötüye kullanma hallerinin örneklenmesi konusunda bazı farklılıkları vardır. RA'nın 86. maddesi de genel yasaklamadan sonra dört bent halinde bu halleri düzenlemiştir.

Hakim durumun kötüye kullanılması yoluyla yapılan fiyat sınırlamalarının incelenmesine geçmeden önce, RKHK'nın 6. maddesinin içerdiği iki kavramın üzerinde durmakta fayda vardır. Bunlar hakim durum ve kötüye kullanma kavramlarıdır. Ne RKHK'nın 6. maddesi ne de RA'nın 86. maddesi bu iki kavramı açıklamışlardır. Bununla birlikte RKHK'nın *"Tanımlar"* kenar başlıklı 3. maddesinde hakim durum kavramı düzenlenmiştir.

RKHK'nın 3. maddesinin kullandığı tanımlamayla, hakim durum *"belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücünü"* ifade eder.

Hakim durum kavramı, genellikle bir işletmenin belirli bir pazarda sahip olduğu ekonomik gücü ifade eder. Smith ve Herzog'a göre hakim durum, bir firmanın tek yanlı davranışlarıyla rekabeti bozma, engelleme



veya sınırlama gücüne sahip olmasıdır.<sup>99</sup> ATAD ve Komisyon, hakim durumu genellikle “rakiplerden, sağlayıcılardan (arzcılardan) ve müşterilerden bağımsız olarak davranarak etkin rekabeti önleme gücü” şeklinde tanımlamaktadırlar. Divan’ın bu tanımlaması artık yerleşmiştir ve hemen hemen her olayda aynı tanım uygulanmaktadır.<sup>100</sup>

Bir başka tanımlamaya göre, bir teşebbüsün hakim durum statüsünde kabul edilebilmesi için öncelikle; sahip olduğu pazar payı, teknik bilgi, hammadde veya sermaye temini kolaylığı gibi ekonomik avantajlarına dayanarak; rakiplerini, alıcılarını veya tedarikçilerini dikkate almaksızın, bağımsız davranışlarıyla piyasaya müdahale ederek etkin rekabeti sınırlandırabilmelidir.<sup>101</sup> Bağrıaçık’a göre, eğer bir piyasada bir üretici firmanın üretim kararı ile toplam arz hissedilir ölçüde değişebiliyorsa ya da bir firmanın azalan üretimi karşısında diğer firmalar artan üretimleriyle aynı toplam arz seviyesini koruma yoluna gidemiyorlarsa, bu piyasada pazar hakimiyeti olduğu söylenebilir.

Pazar hakimiyeti kavramı ile tanımlanmak istenen, aslında piyasa fiyatının oluşmasında firmaların üretim maliyetleri yerine, üretim miktarı konusundaki kararları ile piyasa fiyatını belirleme ve bu yolla firma karlılığını arttırabilme olanağının bulunduğu bir piyasa mekanizmasının geçerli oluşudur. Bu durumda pazar hakimiyetine sahip firmalar, rekabet piyasasında mümkün olabilecek seviyenin üstünde kâr elde edebilirken; belirli bir satın alma gücü karşısındaki arz miktarının, rekabet piyasasına oranla daha düşük seviyede kalması sonucu, tüketiciler refah kaybına uğrayacaklardır.<sup>102</sup>

Kötüye kullanma kavramının ilk anda uyandırdığı imaj, hakim durumdaki bir işletmenin rekabet koşulları içinde, rekabet kurallarına uygun olarak elde edemeyeceği yararları, elde etmesi olmaktadır. Gerçekten hakim durumda olan işletmenin davranışları haksız bir sömürü doğuruyorsa, bu davranışlar kötüye kullanma niteliğindedir. Söz konusu davranışların, hakim durumdaki işletmenin müşterilerinin, tüketicilerin ya da mevcut veya olası rakiplerin zararına olması, kötüye kullanma niteliğini etkilemez. Unutulmaması gereken, Rekabet Hukukunun bir haksız rekabet düzenlemesi olmadığıdır. Aksine rekabeti bozucu davranışların yasaklanmasını ve cezalandırılmasını amaçlamaktadır. Yani hakim durumda olan işletmenin, kendisine yarar

<sup>99</sup> Smith, H. - Herzog, P. E. : *The Law of the Economic Community, A Commentary on the EEC Treaty*, New York 1976, s. 253.

<sup>100</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 210.

<sup>101</sup> İKV : *age.*, s. 73.

<sup>102</sup> Bağrıaçık, A. : *Türkiye Sanayiinde Pazar Hakimiyeti*, İstanbul 1993, s. 11-12.

sağlamayan fakat ilk etki olarak rekabeti sınırlayıcı davranışları da, kötüye kullanma oluşturur. Bu özellikler göz önünde bulundurularak, hakim durumun kötüye kullanılması şöyle tanımlanabilir:<sup>103</sup> *“Bir hakim işletmenin rekabeti sınırlayıcı, bozucu veya engelleyici olan veya kendisine haksız avantajlar sağlayabilecek olan her türlü davranışı kötüye kullanmadır.”*

Komisyon 1 Ekim 1965 tarihli bildiriminde, hakim durumun kötüye kullanılmasını, *“Hakim durumda bulunan teşebbüsün etkin rekabet ortamında sağlayamayacağı avantajları, hakim konumdan kaynaklanan imkanlarla sağlaması halinde kötüye kullanma gerçekleşmiş sayılır.”* ifadesi ile tanımlamıştır. Dolayısıyla kötüye kullanma, antlaşmada belirlenen hedeflere ters düşen davranışlardan kaynaklanacaktır. Komisyon’a göre hakim durumda bulunan bir teşebbüs tarafından, bu durumunun kötüye kullanılmasına yönelik uygulamalar, mevcut rakipler, potansiyel rakipler, tedarikçiler ve tüketiciler nezdinde ortaya çıkabilir.<sup>104</sup>

RKHK'nın 6. maddesinde sayılan kötüye kullanma örnekleri arasında, fiyat sınırlamalarına ilişkin bir düzenleme yoktur. Buna karşılık RA'nın 86. maddesinin ilk bendi, 85. maddede de olduğu gibi fiyat sınırlamalarına ayrılmıştır. 86/(a) bendinde *“Doğrudan veya dolaylı olarak haksız alış veya satış fiyatları ya da haksız diğer ticari koşullar koyma”* ifadesi kullanılmıştır.

Öncelikle söylenilmesi gereken, 6. maddenin bentlerinde fiyat sınırlamalarına yer verilmemiş olmasının, hakim durumun kötüye kullanılması yoluyla yapılacak fiyat uygulamalarına yeşil ışık yakıldığı anlamına gelmediğidir. Çünkü fiyat sınırlamaları rekabet hukukunda per se yasaklanmış uygulamalardır. Ayrıca doktrinde fiyatlarla ilgili düzenlemelerin 6. maddede yer alıp almaması gerektiği konusunda görüş birliği yoktur.

RKHK'yı hazırlayan Komisyon'da yer alan Akıncı, *“fiyata ilişkin bir düzenlemenin Rekabet Kanunu içinde yer almasının beklenemeyeceğini”* ileri sürerken,<sup>105</sup> Aslan fiyatlarla ilgili kötüye kullanmaların uygulamada sıklıkla rastlanan örnekler olduğunu ve Kanun'a alınmamasının isabetsiz olduğunu belirtmiştir. Kanun'un sistemini pasif bulan Aslan, Türkiye gibi rekabet sisteminin hiç olmadığı ülkelerde, rekabet düzenlemelerinin var

<sup>103</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 232.

<sup>104</sup> İKV: age., s. 77-78.

<sup>105</sup> Akıncı, A. : *Görüş, Ağustos 1992*, s. 42.

olanı korumaya yönelik değil, rekabetten beklenen sosyal etkileri de yaratmaya elverişli aktif nitelikli olmaları gerektiğini söylemiştir.<sup>106</sup>

RA'nın 86. maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendinde hakim durumun kötüye kullanılmasına, "Doğrudan veya dolaylı olarak haksız alış veya satış fiyatları ya da adil olmayan diğer ticari şartlar koşulması" örnek verilmiştir. Haksız fiyat uygulamalarının yasaklandığı bu madde, hakim durumun kötüye kullanılmasının en sık rastlanan örneklerinden biridir. Bu örnekte, hakim durumdaki işletmenin piyasadaki alış veya satış fiyatlarını yüksek ya da düşük tutarak istismar edici kötüye kullanmada bulunması ve bu şekilde rekabeti sınırlaması yasaklanmıştır. Bentte haksız fiyatların açıklaması yapılmamıştır. Bununla birlikte aşırı yüksek fiyatlar kadar, aşırı düşük fiyatların da bu kapsamda değerlendirilebileceğine şüphe yoktur. Adil olmayan ticari şartlar ifadesi de Antlaşma'da açıklanmamış olmakla birlikte, uygulamada Komisyon ve Divan'ın verdiği kararlarla anlamı belirginleşmiştir.

Uygulamada hakim durumun kötüye kullanılması yoluyla yapılan fiyat sınırlamaları ya da AB Rekabet Hukukundaki adlandırmasıyla haksız fiyat uygulamaları genellikle şu şekilde ortaya çıkar:

- Fahiş fiyatlar (Aşırı yüksek fiyatlardır, sömürücü bir kötüye kullanma çeşididir.)
- Yıkıcı fiyatlar (Aşırı düşük fiyatlardır.)
- Ayrımcı fiyatlar
- Çeşitli indirim sistemleri kullanılarak müdahale edilen fiyatlar

## B. Haksız Fiyatlar

Aşırı fiyat (fahiş fiyat) veya adil olmayan ölçülerde düşük tutulan fiyat (yıkıcı fiyat), rekabetin normal seyrinin dışına çıkmasına yol açacaktır. Aşırı fiyat uygulaması gibi düşük tutulan fiyat da piyasanın işleyişini bir veya birden fazla firma lehine çevirebilir. Adil olmayan ölçüde düşük tutulan fiyatlar ile bir teşebbüs, bölgesel pazarlara nüfus etmede veya sınırlı süreyle uygulanması halinde pazara girmeye istekli olan firmaların bu isteklerinin kırılmasına, halihazırda faaliyet gösteren firmaların iflasına ve rakip firmaların pazar paylarını geliştirememelerine sebebiyet verebilir. Piyasanın normal seyrinin bozulması veya rekabetin baltalanmasıyla sonuçlanabilecek bu tür fiyat uygulamaları yasaklanmıştır.<sup>107</sup>

<sup>106</sup> Aslan, İ. Y. : Rekabet Hukuku, s. 245.

<sup>107</sup> İKV : age., s. 75.

Adil olmayan ölçüde aşırı fiyat uygulaması da alıcıların, özellikle üretimlerinde hammadde olarak kullandıkları aşırı fiyatlandırılmış bu girdiler neticesinde, maliyetlerinin yükselmesi ve ekonomik fiyatlarla tekrar satış yapmalarının mümkün olmamasına yol açacaktır. Dolayısıyla alıcı ve kullanıcılar açısından ticaret arenasında rekabet güçlerinin azalması veya yitirilmesiyle sonuçlanacaktır. Adil olmayan ölçüde aşırı veya düşük fiyat veya genel olarak haksız fiyat olarak adlandırılan fiyatlar, belirlenen fiyatların piyasaya sunulan mal ve hizmetlerin ekonomik değeriyle örtüşmemesi veya orantısız olması, aynı zamanda kullanıcı veya alıcıya zorla kabul ettirilmiş olması şeklinde tanımlanabilir.<sup>108</sup>

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi haksız fiyat uygulamaları, aşırı yüksek ve aşırı düşük fiyat belirlemeleri olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte 86. madde, hangi fiyatların haksız fiyat olarak değerlendirilebileceği yolunda ölçütler göstermemiştir. Bu nedenle hangi fiyatların haksız olduğunu saptamak, Komisyon ve Divan'ın takdir yetkisi dahilindedir. Komisyon haksız fiyat belirlemesi konusunda içinde bulunduğu güçlüğü şu şekilde ifade etmiştir:

*“Hakim durumun kötüye kullanılmasını durduracak tedbirler fiyatların sistemli bir denetimine dönüştürülemez. Aşırı derecede kullanmaya karşı başlatılan davada, hangi fiyatın maliyetler artı makul bir kâr oranını içerdiğinin tam belirlenmesini sağlayacak somut bir yol olmadığı için, herhangi bir olayda konulmuş olan fiyatın kötüye kullanma olup olmadığını söylemek çok zordur.”<sup>109</sup>*

Aşağıda sırasıyla fahiş ve yıkıcı fiyatların özellikleri incelenecek, RKHK'nın 6. maddesi açısından değerlendirilmeleri yapılacak ve uygulamadan örnekler verilecektir.

## 1. Fahiş Fiyatlar

Hakim durumdaki bir işletme, elinde tuttuğu pazar gücü gereği, müşterilerine adil olmayan aşırı yüksek fiyatlar uygulama imkanına sahiptir. Fahiş fiyat uygulaması ATAD tarafından “piyasaya sunulan ürünün ekonomik değeriyle makul bir ilişkisi olmayan aşırı fiyatların

<sup>108</sup> Ibid., s. 79.

<sup>109</sup> Aslan, İ. Y. : AT Rekabet Hukuku, s. 237.

"uygulanması" olarak tanımlamıştır.<sup>110</sup> Divan bu tanımlamaya ek olarak bazı şartlar da aramaktadır. Bunlardan ilki Komisyon'un fahiş fiyat uygulamalarıyla bir işletmeyi sorumlu tutabilmesi için, bunu yeterli ve güçlü delillerle ispatlamış olması gerektiğidir.

Fahiş fiyatın ispatlanabilmesi, ürünün satış bedeli ile maliyeti arasında karşılaştırmalı bir inceleme yapılmasını zorunlu kılar. Bununla birlikte özellikle ürün çeşitliliğine sahip işletmelerde, maliyet hesaplaması yapmak oldukça zordur. Bu gibi durumlarda pek güvenilir bir yöntem olmayan, fiyat karşılaştırması yöntemi ispat aracı olarak kullanılabilir. Yani fahiş fiyatlı olduğu iddia edilen ürünün (veya benzeri ürünlerin), pazarda bulunan diğer ürünlerle fiyatı karşılaştırılmak suretiyle sonuca ulaşılmaya çalışılır.<sup>111</sup>

AB Rekabet Hukukunda Komisyon'un fahiş fiyat uygulamalarına ilişkin bazı kararları iptal edilse de; Divan'ın iptal gerekçesi, fahiş fiyatın kötüye kullanma sayılmayacağı değil, Komisyon'un fahiş fiyat iddiasını yeterli delille ispat edememiş olmasıdır. Divan'ın, Komisyon'un fahiş fiyata ilişkin kararlarını onayladığı örnekler de vardır.<sup>112</sup> Aşağıda Komisyon'un fahiş fiyat uygulamalarıyla işletmeleri suçladığı ve cezalandırdığı, buna karşılık Divan'ın Komisyon kararını iptal ettiği örnek davalar üzerinde durulacaktır.

Divan sağlanan hizmetin ekonomik değerine göre aşırı olan fiyatların uygulanmasının, hakim durumun kötüye kullanılması olduğuna, ilk kez **General Motors V. Commission Kararı'nda**<sup>113</sup> yer vermiştir. Komisyon, General Motors'un Belçika'ya ithal edilen yeni arabalar için çıkardığı uygunluk belgesine aşırı fiyatlar koyması nedeniyle, 86. maddenin ikinci fıkrasının (a) bendinin ihlal edildiğine karar vermiştir. Komisyon kararını, General Motors'un sertifika çıkarma konusundaki yasal tekeline, aşırı kâr elde etmek için kullandığı iddiasına dayandırmıştır. Bu iddiayı kabul etmeyen General Motors, Komisyon kararının iptali istemiyle Divan'a başvurmuş ve fahiş fiyat uygulamadığı, uygulamış olsa bile bunu Komisyon'un uyarısıyla hemen düşürdüğü, savunmasını yapmıştır. Divan öncelikle General Motors'un yüksek fiyat uygulamasının, Belçika'da daha pahalı olan Opel marka otomobillerin

<sup>110</sup> *United Brands v. Commission*, C. 22/76, 14.02.1978.

<sup>111</sup> *Ritter, L. - Brawn, D. - Rawlinson, F. : age., s. 357.*

<sup>112</sup> " Fahiş fiyat uygulamalarının konu edildiği bu davalarda, fiyat politikalarına rekabet kurallarıyla müdahale etmenin liberal ekonomik düzenle ya da rekabet politikasının özüyle çatışabileceği yolundaki tartışmalara yer verilmemiştir." Öz, G. : *Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Hukukunda Hakim Durumun Kötüye Kullanılması*, Ankara 2000, s. 169.

<sup>113</sup> *General Motors v. Commission*, C. 26/75, 13.11.1975.

diğer üye ülkelerden paralel ithalatını engellemeye yönelik olduğunu belirtmiştir. Fakat kararın devamında, General Motors'un uygunluk sertifikası ücretlerini kendiliğinden düşürmüş olduğu göz önünde bulundurularak, Komisyon kararı iptal edilmiştir.<sup>114</sup>

Fahiş fiyat uygulamasının tartışıldığı bir diğer karar AB Rekabet Hukukunda RA 86. maddenin ihlaline ilişkin en ayrıntılı incelemelerden birinin yapıldığı **United Brands v. Commission Davasıdır.**<sup>115</sup> United Brands Co. (UBC) bir birleşmeden doğmuş olan çok ortaklı bir Amerikan işletmesidir ve dünyanın en büyük muz satıcısıdır. UBC, Komisyon'a göre Topluluk'un önemli bir bölümünde muz pazarında hakim durumdadır ve ABD'de muz ticaretinin % 40'ını elinde tutmaktadır.

UBC hakim durumunu yaptığı dört ayrı hareket ile kötüye kullanmıştır. Bunlardan ilki, UBC'nin pazar bölücü bir davranışla, dağıtıcılarını aldıkları muzları yeşilken (yani sarartmadan) tekrar satmaktan yasaklamasıdır. Ayrıca UBC Danimarkalı bir alıcıya haklı bir sebebe dayanmaksızın iki yıl süresince mal satmayı reddetmiştir. Fiyatlarla ilgili iki ayrı kötüye kullanma gerçekleştiren bu işletme, hem ayrımcı hem de haksız fiyatlar uygulamıştır. Ayrımcı fiyat uygulamasına daha sonra değinilecek olan UBC Almanya, Danimarka ve Benelüks ülkelerindeki tüketicilere haksız fiyatlarla satış yapmıştır.

Komisyon, UBC'nin Almanya, Danimarka ve Benelüks ülkelerinde fahiş satış fiyatları uygulayıp uygulamadığını tespit ederken, üç ölçütü incelemiştir. Bunlardan ilki UBC'nin İrlanda'da uyguladığı fiyatlarla, Danimarka, Almanya ve Benelüks ülkelerinde uyguladığı fiyatlar arasında genellikle % 100'e varan ve ikinci grup ülkelerde yüksek olan, oransal farklılıklardır. Komisyon bu karşılaştırmada UBC'nin en düşük fiyata muz sattığı ülke olan İrlanda'yı baz almıştır. Komisyon'un amacı, İrlanda'da UBC'nin uyguladığı fiyatlarla Almanya, Danimarka ve Benelüks'de uyguladığı fiyatlar arasındaki farka dikkat çekerek, UBC'nin ikinci grup ülkelere yaptığı satıştan ne kadar çok kâr elde ettiğini ortaya koymaktır. Bununla birlikte Komisyon'un değerlendirmesi, ATAD tarafından benimsenmemiştir. Zira UBC, İrlanda'daki fiyatların maliyetleri kapsayan bir fiyat olarak kabul edilmesine ve Komisyon'un incelemelerini bu varsayım dayandırmasına itiraz etmiştir. Gerekeç olarak da İrlanda'da uyguladığı fiyat politikasının sonucunda, o bölgede zarar ettiğini göstermiştir. Komisyon'un bunun aksini kanıtlayamaması nedeniyle, Divan Komisyon'un bu ölçütünü kararında dikkate almamıştır.

<sup>114</sup> *Gijlstra, D. J. - Murphy, D. F. age., s. 257-258; Aslan, İ. Y. : AT Rekabet Hukuku, s. 239.*

<sup>115</sup> *United Brands v. Commission, C. 22/76, 14.02.1978.*

Komisyon'un haksız fiyat uygulamasıyla ilgili olarak araştırdığı bir diğer ölçüt, UBC'nin kendi markası olan Chiquita etiketli muzlarla, bu etiketi taşımayan diğer muzları fiyatlandırırken yaptığı ayırmadır. UBC, Chiquita markalı muzlarla bu markayı taşımayan ve yine kendi üretimi olan ikinci sınıf muzlar arasında, çok büyük bir kalite farkı olmamasına rağmen, oldukça büyük bir fiyat farkıyla satış yapmaktadır. Komisyon UBC'nin Chiquita markalı muzları, diğer muzlardan % 20 ile 40 oranında fazla fiyatla sattığını kanıtlamış ve bunu haksız fiyat uyguladığının bir delili olarak kullanmıştır.

Yine benzer şekilde UBC, Chiquita markalı muzları da rakip muzlara oranla daha pahalıya satmaktadır. Bu saptama da Komisyon'a göre, UBC'nin halka ve aracılara arz ettiği ürünü, ekonomik değerinden fazla fiyatlarla sattığını göstermektedir. Bu durum Komisyon'a göre kötüye kullanma oluşturu niteliktedir. Divan haksız fiyatlarla ilgili düşüncesini, "Aşırı fiyat koymak, sağlanan ürünün ekonomik değeriyle orantılı olmadığı hallerde bir kötüye kullanma teşkil eder." ifadesiyle belirtmiştir.<sup>116</sup> Sonuç olarak Komisyon UBC'nin Almanya, Danimarka ve Benelüks ülkelerinde uyguladığı fiyat politikasını, 86. maddenin ikinci fıkrasının (a) bendini ihlal ettiği gerekçesiyle, hakim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendirmiştir.

Ancak Divan, bu kararda da Komisyon'la aynı görüşü paylaşmamıştır. Divan, fahiş fiyat uygulamasını sabit bulmamış ve üye devletler arasındaki fiyat farkının (İrlanda ve diğer ülkeler), fahiş fiyat belirlemesi için yeterli ispat aracı olmadığını belirtmiştir. Buna rağmen UBC'nin tekrar satış üzerindeki kısıtlamalarını, mal satmayı reddetmesini ve fiyat ayrımcılığı yapmasını -Komisyon'a katılarak- hakim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendirmiştir.

Divanın, Komisyon kararını iptal ettiği, fahiş fiyatlandırma hakkındaki bir diğer karar, **SACEM Davaları'nda**<sup>117</sup> alınmıştır. SACEM bir fikri haklar (özellikle performans sanatçılarının telif hakları ile ilgilenen) derneğidir. Fransa'daki diskoteklerde çalınan kendi müzik kayıtları için fahiş fiyat istemekle suçlanmıştır. Komisyon SACEM'in talep ettiği fiyatla, diğer üye ülkelerde aynı alandaki rayiç fiyat farklılığını, hakim durumun kötüye kullanılmasının delili olarak kabul etmiştir. Divan SACEM'in davranışını kötüye kullanma olarak nitelendirmemiştir.

<sup>116</sup> Gijlstra, D. J. - Murphy, D. F. age., s. 230; Aslan, İ. Y. : AT Rekabet Hukuku, s. 238.

<sup>117</sup> SACEM II and SACEM III, Joined Cases, 13.07.1989, ECR 1989.

SACEM'in hakim durumunun, yüksek maliyetlerini müşterileriyle paylaşmasına engel olmaması gerektiğini söylemiştir.<sup>118</sup>

**British Leyland Davasında**<sup>119</sup> da Komisyon, British Leyland'ın, İngiltere'ye ithal edilen soldan direksiyonlu otomobillere karayoluna uygunluk belgesi verilmesi hizmeti için talep ettiği bedel ile İngiltere'de üretilen sağdan direksiyonlu otomobiller için aynı hizmete yönelik olarak talep edilen bedel arasında aşırı bir farklılık olduğunu tespit etmiştir. Komisyon, özellikle İngiltere'de üretilen araçlara verilen hizmet için talep edilen bedel ile karşılaştırıldığında, söz konusu hizmet için talep edilen bedelin, sunulan hizmetin ekonomik değeriyle orantılı olmadığını vurgulamıştır. Yasal tekel konumunda olsa dahi, bir işletmenin sunduğu hizmetler için talep ettiği fiyat ile bu hizmetin ekonomik değeri arasında orantısızlık olmasının, bu işletmenin hakim durumunu kötüye kullanıyor olduğunu gösterdiğini belirtmiştir.<sup>120</sup>

Rekabet Kurulu da fahiş fiyat uygulamalarını, hakim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendireceğine ilişkin ipucunu **HAVAŞ**<sup>121</sup> incelemesinde vermiştir. HAVAŞ'ın şehir merkezleri ile hava alanları arasında yolcu taşıma ücretlerini fahiş tutarak, hakim durumunu kötüye kullandığına dair iddiayı, aşağıdaki gerekçe ile reddetmiştir:

*"Maliyet kar hesaplarından aşırı fiyat uygulandığına dair somut bulgulara ulaşılamadığı, şehir ile ilçeler arasındaki diğer toplu taşıma hizmeti ve ücretlerinin bu hizmet için emsal teşkil etmeyeceği . . ."*

Rekabet Kurulu'nun ifadesinden anlaşılan, aşırı fiyat uygulaması tespit edilebilseydi, hakim durumun kötüye kullanılması olarak nitelendirilip, cezalandırılacağıdır.<sup>122</sup>

## 2. Yıkıcı Fiyatlar

Yıkıcı fiyatlar, fiyatlarla ilgili kötüye kullanmalar içinde, RKHK'nın 6. maddesinin (a) bendi kapsamında değerlendirilebilecek en açık örnektir. Çünkü kanun koyucu 6/2/(a) bendinde *"Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel*

<sup>118</sup> Ritter, L. - Brawn, D. - Rawlinson, F. : age., s. 359.

<sup>119</sup> British Leyland v. Commission, C. 226/84, ECR 1985, s. 3300-3306.

<sup>120</sup> Öz, G. : age., s. 142.

<sup>121</sup> RKK, 17.08.1999, K. 99-38/396-252.

<sup>122</sup> Aynı görüş için bkz. Aslan, İ. Y. : age., s. 246.



*olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemle"* ifadesini kullanmıştır.

Yıkıcı fiyat RKHK'nın 6. maddesinde, ne (a) bendinde ne de diğer bentlerde açıkça yasaklanmış değildir. Bununla birlikte yıkıcı fiyat, rakipleri pazar dışına itme ve pazara yeni girişleri engelleme amacı taşıyacağından ya da kolaylıkla bu etkiyi doğuracağından, 6/2/(a) bendi kapsamında değerlendirilir.

Yıkıcı fiyat uygulamalarına (predatory pricing),<sup>123</sup> silici fiyat uygulamaları adı da verilmektedir. Silici fiyat uygulamaları, genellikle rakiplerin ulaşamayacakları ölçüde düşük fiyatlar olarak ortaya çıkarlar. Bu halde hakim durumdaki işletme, hakimiyetinden aldığı güce dayanarak, rakiplerini bertaraf etmek yani piyasadaki rakipleri silmek amacıyla belli bir süre için fiyatları düşürür. Rakipler bu fiyat karşısında rekabet edemeyip piyasadaki çekilince, fiyatları tekrar yükseltir.

Yıkıcı fiyat iddiasının söz konusu olduğu hallerde, fiyatın yıkıcı fiyat olup olmadığının nasıl tespit edileceği sorunu önem kazanmaktadır. Rekabet hukuku açısından düşük fiyatla yıkıcı fiyatı birbirinden ayırmak gerekir. Aksi yönde yapılacak bir yorum, fiyat rekabetini ortadan kaldıracaktır. Rekabet hukukunda genellikle maliyetin altında olan fiyatlar için yıkıcı fiyat tanımı yapılmaktadır.<sup>124</sup>

Komisyon yıkıcı fiyat iddialarına ilişkin **AKZO Kararı'nda**,<sup>125</sup> maliyetin altında satışa uzun süre dayanabilecek yeterli finansal kaynakları bulunmayan bir rakibi pazar dışına atmak için girişilecek bir fiyat rekabetinin, hakim durumun kötüye kullanılmasını oluşturacağını söylemiştir.

Olayda şikayetçi olan Engineering and Chemical Supplies Ltd. (ECS), benzol peroksit üreten küçük bir İngiliz şirkettir. Bu işletmenin ana faaliyeti Birleşik Krallık ve İrlanda'da küçük bir pazarı olan un katkı maddeleri sahasındadır. ECS işlerini geliştirmeye ve plastik endüstrisi için üretilen organik peroksit pazarına girerek, özellikle Almanya'da kimyasal üretimler yapan işletmelere ihracat yapmayı planlamaktadır. AKZO, ECS'nin faaliyet gösterdiği organik peroksit sektöründe hakim durumdadır. Çok uluslu bir şirketler grubuna ait olan AKZO, ECS'yi plastik sektörden silmek için, ECS'nin un katkı maddeleri pazarındaki müşterilerini seçerek ve onların aklını çelerek seçimlerini değiştirmiş, bu işletmelere ucuz fiyattan un katkı maddeleri satmıştır.

<sup>123</sup> *Predatory, İngilizce'de avlarını parçalayarak yiyen etobur hayvanlara verilen addır.*

<sup>124</sup> *Öz, G. : age., s. 168.*

<sup>125</sup> *AKZO v. Commission, C. 62/86, ECR 1991, s. 3359.*

ECS'nin yıllık cirosunun % 80'ini oluşturan un katkı maddeleri pazarı, AKZO için esas faaliyet alanını oluşturan plastik pazarına göre çok daha önemsiz kalmaktadır.

Olay öncelikle Londra Yüksek Mahkemesi'nin önüne gelmiş ve Mahkeme AKZO'nun bu davranışlarını yasaklamıştır. Londra Yüksek Mahkemesi'nin yasaklamasını dikkate almayan AKZO'nun, ECS'nin zararına olan faaliyetlerini sürdürmesi üzerine ECS, AKZO'yu Komisyon'a şikayet etmiştir. Komisyon yaptığı inceleme sırasında, AKZO'nun ayrıntılı bir fiyat indirimi yaptığını saptamıştır. AKZO'nun bu faaliyetleri ECS'yi açıkça piyasa dışına atmak amacını taşıması nedeniyle, kötüye kullanma olarak nitelendirilmiştir. Komisyon olayda AKZO'nun fiyatlarının kötüye kullanmacı niteliğini, bu işletmenin fiyatlama davranışının, şikayetçi üzerindeki dışlayıcı etkisinden ve izlediği anti-rekabetçi amaçtan çıkartmıştır.

Ancak Komisyon, maliyetin altındaki satışların her zaman kötüye kullanma sayılamayacağını, bazı hallerde bunun haklı bile görülebileceğini belirterek, şöyle bir kıstas önermiştir: *"Fiyat indiriminin veya tuzak fiyatlandırma, bağlayıcı satışlar ve tekeli şart yükümlülükleri gibi davranışların, haksız ve adil olmayan ve belirli bir rakibi ortadan kaldırmayı veya ona zarar vermeyi amaçlayan davranışlar olup olmadığı belirlenerek kötüye kullanma olup olmadığı tespit edilebilir."*<sup>126</sup>

Yıkıcı fiyatlar kapsamında değerlendirilebilecek bir diğer uygulama, Tekinalp'in<sup>127</sup> "Sıkıştırma Fiyatı" adını verdiği fiyat sınırlamasıdır. Sıkıştırma fiyatı, birbirine komşu piyasalardan ikisinde birden hakim durumda olan işletmenin, piyasalardan birindeki hakimiyetini o pazarda fiyatları düşürmek suretiyle kötüye kullanarak, diğer piyasadaki rakibini sıkıştırmasıdır. Bu duruma ilişkin inceleme Komisyon tarafından **British Sugar Kararı'nda**<sup>128</sup> yapılmıştır.

British Sugar hem endüstriyel şeker piyasasında (şekerin büyük volümlerle, toptan olarak alınıp satıldığı pazar) hem de perakende şeker pazarında hakim durumdadır. Brown adlı işletme ise her iki pazarda da faaliyet göstermekle birlikte, sadece perakende şeker piyasasında British Sugar'a rakip olabilecek büyüklüktedir. British Sugar, Brown'u pazar dışına itmek için, hakim durumda bulunduğu endüstriyel şeker pazarında fiyatları düşürmüştür. Endüstriyel şeker pazarındaki fiyat düşmesi,

<sup>126</sup> Aslan, İ. Y. :*AT Rekabet Hukuku*, s. 240.

<sup>127</sup> Tekinalp, Ü. : *"ATAD Kararları Işığında Hakim Durumun Kötüye Kullanılması"*, Perşembe Konferansları 5, Ankara 2000, s. 77.

<sup>128</sup> *British Sugar*, OJ 1988, L. 284/41.

perakende şeker piyasasını da etkilemiş, o pazarda da fiyatların düşmesine neden olmuştur. Komisyon bu davranışı yıkıcı fiyat uygulaması olarak kabul etmiş ve British Sugar'ı 86/(a) bendini ihlal etmekten suçlu bulmuştur.

AB Rekabet Hukukunda içtihatlar yoluyla ulaşılan noktaya, Türk Rekabet Hukukunda bir kanun düzenlemesi ile varılmıştır. RKHK'nın 6. maddesinin ikinci fıkrasının (d) bendi, bir pazarda var olan hakimiyetin, bir diğer pazarda kötüye kullanılmasına ayrılmıştır. Bu bentte kanun koyucu, "Belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet kurallarını bozmayı amaçlayan eylemler" ifadesini kullanmıştır. Ancak bu bentte "rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler" diye bir terim kullanılmıştır. Bu ifade muhtemelen sömürücü kötüye kullanmaları dışarıda bırakmak amacıyla, bilinçli olarak tercih edilmemiştir. Bunun yanı sıra uygulamada sıklıkla rastlanan hakim durumun diğer pazarlarda kötüye kullanılmasının, Türk Rekabet Hukukunda RKHK'yla yasaklanmış olması, Kanun'u uygulayacak merci olan Rekabet Kurulu'nun işini kolaylaştıracaktır.

Rekabet Kurulu **Cumhuriyet/Star Kararı'nda**<sup>129</sup> yıkıcı fiyat uygulamalarını incelemiştir. Karara konu olan olaylar, gazete yayıncılığı piyasasına yeni giren Star Gazetesi'nin, başlangıçta piyasa seviyesinde olan satış fiyatını, bir süre sonra % 61 oranında düşürmesiyle başlamıştır. Star'ın bu hareketini piyasada faaliyet gösteren diğer grupların bazı gazeteleri için yaptıkları fiyat indirimleri izlemiştir. Bu gelişmeler üzerine Cumhuriyet Gazetesi, Rekabet Kurulu'na baş vurarak, rakiplerinin RKHK'nın 4 ve 6. maddelerini ihlal ettiklerini iddia etmiştir.

Rekabet Kurulu olayda yıkıcı fiyat uygulaması olmadığını aşağıdaki gerekçe ile ifade etmiştir:

*"Star gazetesinin davranışının pazara yeni giren bir firmanın pazarda tutunma çabası olarak değerlendirilmesi gerektiğine;*

*İlgili pazarda birlikte hakim durumda bulunan Sabah Grubu ve Doğan Grubu'nun yayınladıkları Takvim ve Posta Gazetelerinin fiyatlarını düşürmelerinin, amacı, etkisi ve süresi dikkate alındığında yıkıcı fiyat uygulaması olarak değerlendirilemeyeceğine ve bu durumun rekabetçi nitelikte olduğuna . . . "*

### C. Ayrımcı Fiyatlar

<sup>129</sup> RKK, 19.08.2000, K. 99-56/599-381.

Fiyatlarla ilgili kötüye kullanmaların bir başka görünümü ayrımcı fiyatlar olabilir. Ayrımcı fiyat uygulamaları hem istismar edici, hem de rekabeti sınırlayıcı etkiyi aynı anda taşırlar. Ayrımcı fiyatlara ilişkin bir düzenleme, RKHK'nın 6. maddesinin içinde doğrudan yoksa da, ayrımcı uygulamaları kötüye kullanma örneği olarak belirleyen (b) bendi kapsamında, ayrımcı fiyatların da değerlendirilmesi mümkündür. RKHK'nın 6/2/(b) bendinde "*Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması*" ifadesi kullanılmıştır.

Ayrımcı fiyatlar konusu Divan'ın **United Brands V. Commission Kararı'nda**<sup>130</sup> ayrıntılı şekilde incelenmiştir. Hatırlanacağı gibi United Brands'in yaptığı kötüye kullanmacı davranışlardan biri de üye ülkelerde yerleşmiş bulunan dağıtıcıları aracılıyla, tüketicilere haklı sebeplere dayanmaksızın, farklı fiyat uygulamaları yapmasıdır. Özellikle eşit işlemler açısından Bremerhaven ve Rotterdam arasındaki fiyat farklılığı, zaman zaman % 100'e varan oranlarla en yüksek fark olarak belirlenmiştir. Bunun dışında % 30 ile % 50 arasında değişen daha makul fiyat farklılıklarına da rastlanmaktadır.

Komisyon bu durumu kötüye kullanma olarak nitelendirmiştir. Çünkü United Brands'in ürettiği muzlar, aynı ülkelerden aynı gemilerle gelmekte ve aynı kaliteye sahip olarak, aynı koşullarda tüketiciye sunulmaktadır. United Brands Komisyon'un iddialarını yerinde bulmamıştır. Ona göre fiyatlarda görülen farklılığın sebebi ulaşım maliyetleri, ulusal gümrük vergileri, mevsimsel özellikler gibi ülkelerden ülkeye değişen şartlardır. Ülkeler arasında görülen bu farklılıklar, United Brands'in bir katkısı olmadan, doğal olarak fiyatlara yansımaktadır. Komisyon United Brands'in savunmasının bir yere kadar haklı olduğunu kabul etmiştir. Ama yukarıda sayılan gerekçeler sadece önemsiz fiyat farklılıklarını açıklayabilecek niteliktedir. Oysa United Brands'in fiyat uygulamaları arasında çok büyük farklılıklar vardır. Divan da Komisyon'un görüşüne katılarak, çok önemli fiyat farklılıklarının 86/2/(c) bendi kapsamına gireceğini belirtmiştir.<sup>131</sup>

#### D. İndirim Sistemleri

Hakim durumun kötüye kullanılmasına neden olan fiyat sınırlamaları, indirim sistemleri yoluyla da yapılabilirler. RKHK'da bu konuda da bir hüküm yoktur. Zira herhangi bir indirim sistemi bizatihi

<sup>130</sup> *United Brands v. Commission, C. 22/76, 14.02.1978.*

<sup>131</sup> *Gijlstra, D. J. - Murphy, D. F. age., s. 230.*

rekabet hukukuna aykırı olmayıp, bazı hallerde indirim sisteminin uygulanmasıyla, örneğin ayrımcılık, rakiplerin pazar dışına itilmesi gibi kötüye kullanma halleri ortaya çıkmaktadır.<sup>132</sup> Bu nedenle indirim sistemleri kullanılarak yapılan kötüye kullanmalar, RKHK'nın 6/2/(a) ve (b) bentleri kapsamında değerlendirilebilir.

İndirimler yoluyla ayrımcılık yapılması, sınırları iyi belirlenmesi gereken bir kötüye kullanma türüdür. Zira işletmelerin kendi ürünlerinin daha fazla satılmasını ve daha çok kazanç elde edebilmeyi amaçlamaları rekabetin gereğidir. Bu nedenle pek çok işletme, kendi ürünlerine piyasada rekabet üstünlüğü sağlamak amacıyla, çeşitli indirim sistemleri uygulamaktadırlar. Bu indirim sistemlerinin hakim durumdaki işletmeler açısından kötüye kullanma oluşturmaması için, açık ve net olmaları gereklidir. Çok uzun süreyi kapsamayan, alıcıyı bu uzun süre içinde daha çok mal almaya zorlamayan ve en önemlisi herkese somut koşullar ölçüsünde eşit muamele edilmesini sağlayan indirim sistemleri, hakim durumun kötüye kullanılması kapsamına girmeyecektir.<sup>133</sup>

İndirimler piyasada genellikle hedef indirim ve sadakat indirimi olarak ortaya çıkarlar. Her iki indirimin de amacı müşterileri işletmeye bağlamak ve hatta piyasaya yeni girişleri önlemektir. Hedef indirim, belirli bir ürünün satışında yıllık olarak satıcı firma tarafından belirlenen hedefe ulaşılması halinde, sonraki satışlar için yapılan indirimdir. Ancak bu hedeflerin tüm müşteriler için eşit şekilde saptanmaması, her müşterinin hedefinin ve bu hedefe ulaştığında alacağı indirimin farklı olması, ayrımcılık yaratan uygulamalardır.

Sadakat indirimini ise ilgili mala gereksiniminin tümünü, aynı işletmeden sağlaması koşuluyla yapılan indirimlerdir. Aynı sağlayıcıdan aynı miktarda mal alan iki dağıtıcıdan biri, aynı zamanda başka yerlerden de alım yapıyorsa, sadakat indiriminden yararlanamayacağı için, ayrımcı uygulamayla karşılaşmış olur. Sadakat indirimini aynı zamanda yeni girişimcilerin pazara girişlerini de engeller. Çünkü hakim durumdaki işletmeye sadakat indirimini yoluyla bağlı olan alıcılar, ondan ayrılmaları halinde indirimden yoksun kalacaklarından, yeni teşebbüsten alışveriş yapmak istemeyeceklerdir. Pazara yeni giren satıcı pazarda kendisine yer edinebilmek için, düşük fiyatlar uygulamak zorunda kalacak, bu da rekabette onu zor durumda bırakacaktır.<sup>134</sup>

<sup>132</sup> Öz, G.: *age.*, s. 175.

<sup>133</sup> Aslan, İ. Y. : *Rekabet Hukuku*, s. 240.

<sup>134</sup> *Ibid.*

Komisyon ve Divan'ın, indirim sistemleri aracılığıyla ayrımcılık yaparak hakim durumun kötüye kullanılması ile ilgili önemli kararları vardır. Hedef indirimlerinin ve bunların rekabeti sınırlayıcı etkilerinin, en ayrıntılı incelendiği kararlardan biri de, Komisyon'un **Michelin Kararı'dır**.<sup>135</sup> Michelin Hollanda'nın lider lastik üreticisidir ve ağır lastikler pazarının % 60'ını elinde tutmaktadır. Bu pazarda kendisini izleyen en büyük rakibinin pazar payı ise sadece % 8'dir. Michelin'in (NBIM) pazar paylarının yanı sıra, çok geniş olan ürün dağılım yelpazesi de, hakim durumunun ölçütlerinden biri olarak kabul edilmiştir. NBIM'in nihai tüketicilere malını ulaştırmasında da bazı avantajları vardır. NBIM dağıtıcılarına kurallarını kendisi belirlediği bir sistem içinde indirimler yapmakta, bu da dağıtıcıları kendisine bağlamaktadır.

NBIM'in uyguladığı indirim sistemi, bir satıcının toplam satışı içindeki Michelin lastiklerinin belirlenen hedef oranın üzerine çıkması ya da en az belirlenen hedefe ulaşması halinde, yapılan indirimlere ve verilen ikramiyelere (teşvik ödüllerine) dayanmaktadır. Bu toplu indirimler sadece satıcıları NBIM'e bağlamakla kalmaz, satıcılar arasında ayrımcı uygulamalara da neden olurlar. Çünkü NBIM her satıcı için oranı kendisi belirlemektedir. Söz konusu hedef satış belirlenmeleri, satıcıların ticari bağımsızlıklarını zedeleyeceği gibi, piyasadaki diğer işletmelerin rekabet gücünü çekerek piyasadaki diğer işletmelerine neden olabilir. Zira NBIM'in belirlediği hedef satışlar, genellikle lastik satıcısı işletmelerin başka marka lastik satmaksızın bile zor doldurabileceği rakamlardır. Komisyon'a göre NBIM'in pazardaki hakim durumunu güçlendirmek için yaptığı bu indirimler, diğer üye ülkelerde faaliyet gösteren lastik üreticilerinin Hollanda pazarına girmesini zorlaştırarak, Topululuk ticaretinde yapay engeller oluşturmaktadır.

Komisyon'a göre NBIM'in ticari davranışı, hakim durumun kötüye kullanılmasıdır. Çünkü bu davranış, dağıtıcıların ve satıcıların ticari seçim yapma özgürlüklerini kısıtlar, ayrıca eşit edimler için eşit olmayan koşullar uygulamasına neden olur. Üstelik bu davranış sonucunda, diğer lastik üreticilerinin Hollanda pazarına girmeleri de engellenir. Komisyon NBIM'in kötüye kullanmacı davranışlarını, başlıca üç başlık altında toplamıştır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

*"a) Her yılın başında NBIM tarafından her satıcı için bireysel olarak onun niteliklerine göre belirlenen ve satıcının da kabul ettiği hedef satışlara ulaşılması halinde uygulanan teşvik edici ödüllendirmeye dayalı indirim sistemi,*

<sup>135</sup> Michelin-Netherlands, OJ 1981, L. 353/33.

- b) 1980'e kadar her satıcı için belirlenen hedefin kendisine yazılı olarak değil, sadece sözlü olarak haber verilmesi,  
c) 1977 yılında ağır lastiklerin indirim ve teşvik ödüllerinin, hafif lastiklerin satışına bağlanması.”

Komisyon'un a ve b saptamalarında belirtildiği gibi, NBIM gerçekten de her satıcı için ayrı hedef miktarları belirlemekte, bu miktarlara ulaşıp ulaşılamayacağını, yıl içinde yaptırdığı incelemelerle öğrenmektedir. NBIM tarafından belirlenen hedef satışlar, ekonomik durumun en kötü olduğu yıllarda bile, her yıl için sürekli arttırılmakta ve satıcıların başka lastik satması halinde hedefe ulaşmaları imkansız kılınmaktadır. Belirlenen hedef fiyatlar satıcılara yazılı olarak değil, sözlü şekilde belirtilerek, herkese farklı hedefler saptandığı saklanmaya çalışılmaktadır. Sonuç olarak Komisyon, NBIM'in uyguladığı indirim sisteminin, sadece hakim durumda bulunan bir işletme tarafından uygulanabileceğini kabul etmiştir.

Komisyon'un kendisini hakim durumunu kötüye kullanmaktan suçlu bulup, 86. maddenin ihlal edildiği gerekçesiyle 680.000 Ecu para cezasına çarptırması üzerine, Michelin Komisyon kararının iptali istemiyle Divan'a başvurarak iptal davası açmıştır. Divan önüne gelen davada,<sup>136</sup> Komisyon'un ilgili pazarlar hakkındaki belirlemelerini yerinde bulmuş ve karara konu olan süre içinde, belirlenen ilgili pazarlarda NBIM'in hakim durumda olduğunu kabul etmiştir. Bununla birlikte Komisyon'un, eş durumdaki kişilere eş edimler için eşit olmayan şartlar uyguladığını yeterince ispatlayamadığı gerekçesiyle kararı iptal etmiştir.<sup>137</sup>

İndirim sistemlerinde en çok karşılaşılan indirimlerden bir diğeri de sadakat indirimleridir. Sadakat indirimi daha önce de üzerinde durulduğu gibi, alıcının tüm malını hakim durumdaki işletmeden alması karşılığında yapılan indirimlerdir. Bu konunun ve bir indirim sistemi olmasa bile hakim durumdaki işletmelerce zaman zaman başvuru olan bir diğer kendine bağlama yöntemi olan "İngiliz Şartı"nın, ayrıntılı olarak incelendikleri bir dava da **Hoffmann- La Roche v. Commission Davası**'dır.<sup>138</sup> Bu davada, dünyanın lider vitamin şirketi Hoffmann-La Roche'un açık ara hakim durumda olduğu, Komisyon ve Divan tarafından şüpheye yer bırakmayacak şekilde incelenip karşılaştırılmıştır.

Davada özellikle Roche'un uyguladığı sadakat indiriminin, kötüye kullanma oluşturup oluşturmayacağı üzerinde durulmuştur. Roche, belirli

<sup>136</sup> *Michelin NV. v. Commission, C. 322/81, 09.11.1983.*

<sup>137</sup> *Gijlstra, D. J. - Murphy, D. F. : age., s. 263.*

<sup>138</sup> *Hoffmann-La Roche and Co. AG v. Commission, C. 85/76, 13.02.1979.*

miktarlarda alım yapan tüm müşterilerine aynı indirim uygulamamaktadır. Sadece ihtiyacı olan vitaminin tümünü ya da çok önemli bir bölümünü kendisinden sağlayan alıcılara indirim yapmaktadır. Bu durum Roche'un iyi niyetli olduğu iddiasını çürütmektedir. Zira amacı satışlarını arttırmak değil, alıcıyı tamamıyla kendisine bağlamaktır. Bu da piyasaya yeni girişimcilerin dahil olmasını zorlaştırıcı etkiye sahiptir. Roche sadakat indirimini uyguladığını kabul etmiş, fakat bu indirimin hakim duruma dayanmadığını ve isteyen her işletmece uygulanabileceğini iddia etmiştir. Roche'un savunmasını, hakim durumda olmayan işletmelerce de gerçekleştirilebilecek davranışların, kötüye kullanma olamayacağı şeklinde genişletmek mümkündür. Divan Roche'un savunmasını yerinde bulmamış ve konuyla illiyet bağı olmadığı gerekçesiyle reddetmiştir.

Roche'un hakim durumunu kötüye kullandığı bir diğer uygulama, İngiliz şartını yaptığı sözleşmelere koymasıdır. İngiliz şartı tüketicilere yönelik olarak ilk önce İngiltere'de ortaya çıktığı için bu adla anılmaktadır. Sistemin aslı, bir işletmenin müşterilerine sattığı ürünün, piyasada daha düşük fiyatla satıldığının kendisine haber verilip ispatlanması halinde, kendisinin de aynı fiyatı uygulayacağını taahhüt etmesidir. İngiltere'de uygulanmaya başlayıp, daha sonra Amerika'da yaygınlaşan bu şartı, Roche geliştirip kendi indirimlerine uygun hale getirmiştir. Roche'un vitamin alıcılarıyla yaptığı sözleşmeye göre, bir vitamin alıcısı piyasada Roche'dan daha düşük fiyatla o malı satan bir işletme bulursa, bunu öncelikle Roche'a haber verecektir. Bu durumda ya Roche da piyasadaki fiyatı kabul edip o fiyattan satış yapacak ya da bunu yapamıyorsa haber veren işletmeyi, piyasadaki diğer firmalardan alım yapmak konusunda serbest bırakacaktır. Ayrıca Roche ikinci ihtimalin gerçekleşmesi durumunda, söz konusu işletmenin sadakat bağının kesilmemiş olacağını da taahhüt etmiştir.

Roche İngiliz şartı uygulamasının kötüye kullanma sayılmasına da itiraz etmiştir. Roche'a göre 86. maddenin metni yeterince açık değildir ve İngiliz şartı gibi bir uygulamanın, hakim durumun kötüye kullanılması olacağı önceden anlaşılabilir değildir. Sadakat indirim hakkındaki itirazını da tekrarlayarak, İngiliz şartı uygulamasının, hakim durumda olmayan işletmelere de uygulanabileceğini iddia etmiştir. Divan Roche'a cevaben rekabeti sınırlayıcı her uygulamanın, kötüye kullanma oluşturacağını söylemiştir. İngiliz şartının rekabeti sınırladığına şüphe yoktur. Çünkü bu yolla Roche piyasayı takip etmekte, kendisine bildirilen fiyatlara göre fiyat ayarlamaları yapmaktadır. Bu Roche'un rakiplerini piyasa dışına itmeyi amaçladığının bir göstergesidir. Hatta Roche müşterilerini elinden kaçırmamak için, piyasadaki en düşük fiyatı



uygulayamadığı hallerde, müşterisinin sadakat bağıını bozmadan onu serbest bırakmaktadır. Yani Roche sadakat indirimiyle piyasaya yeni girişleri engellerken, İngiliz şartıyla da mevcut rakiplerini piyasa dışına itmektedir. Her iki davranışın da ayrımcı etki ve sonuçları olduğu, Komisyon ve Divan tarafından görüş birliği ile kabul edilmiştir.<sup>139</sup>

### ULUSLARARASI GELİŞMELER

- Avrupa Toplulukları Komisyonu Yan Sınırlamalar Konusundaki Politikasını Değiştirdi
- Belçika AB Dönem Başkanı
- Avrupa Toplulukları Komisyonu Kamu İhalelerinde Çevre Duyarlılığının Yansıtılmasına Yönelik Bir Bildirge Yayımladı
- Avrupa Toplulukları Komisyonu Rekabeti Engelleyen Anlaşmalara Yönelik Taslak Duyuru Yayımladı
- Avrupa Toplulukları Komisyonu Dokuzuncu Devlet Yardımları Raporunu Yayımladı
- Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları Alanında *Scoreboard* Yayımlandı
- Avrupa Birliği'nde Kömür Sektörüne Yönelik Yeni Devlet Yardımları Kuralları Açıklandı
- Avrupa Toplulukları Komisyonu Gemi Yapımı Sektörüne Geçici Yardım Programı Uygulanmasını Önerdi
- Avrupa Birliği'nde Tarımsal Ürünlerin Promosyonuna Yönelik Devlet Yardımları Konusunda Komisyon İlkeleri Yayımlandı
- Avrupa Birliği'nde Kamu İhaleleri Alanında İlanlarda Standart Form Kullanılmasını Zorunlu Kılan Bir Direktif Kabul Edildi
- Avrupa Toplulukları Komisyonu Kamu İhalelerinde Ortak Bir

#### ▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU YAN SINIRLAMALAR KONUSUNDAKİ POLİTİKASINI DEĞİŞTİRDİ**

Topluluklar Komisyonu yoğunlaşma ile doğrudan ilgili ve gerekli kısıtlamalar konusunda 1990 tarihli Duyuru'nun yerine geçecek yeni bir Duyuru benimsemiştir. Duyuru, 4 Temmuz 2001 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. (*Official Journal C 188, 04/07/2001 s. 5-11*). Yeni Duyuru'da yer alan hükümlere göre; Komisyon, bir birleşmede taraflara yüklenen rekabet etmeme hükümleri veya satın alma ve arz zorunlulukları gibi sınırlamaları incelemeyecektir. Bunun yerine, şirketler ve şirketlerin yasal danışmanları bu tür kısıtlamaların birleşme, grup muafiyeti ya da Antlaşma'nın 81. maddesi kapsamına girip girmediğine karar verecektir. Yeni Duyuru, Komisyon'un yan sınırlamalar konusundaki geçmiş uygulamaları ve deneyimleri temelinde ticari çevrelere rehberlik etmeyi de amaçlamaktadır. Söz konusu Duyuru, Avrupa Topluluğu'nun rekabet politikasında süregelen modernizasyon eğilimi kapsamında değerlendirilmektedir.<sup>140</sup>

#### ▪ **BELÇİKA AB DÖNEM BAŞKANI**

<sup>140</sup> *Brüksel'de Bir Hafta, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 26 Haziran-2 Temmuz 2001, no: 2001/26, s.3; "The Commission Changes Its Policy on Ancillary Restraints", <http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh>, 24.10.2001.*

İsveç'in ardından Belçika, 1 Temmuz 2001 itibarıyla 6 aylık bir süre için Avrupa Birliği'nin dönüşümlü dönem başkanlığı görevini üstlenmiştir.

Dönem başkanlığı öncelikleri konusunda Belçika Başbakanı *Guy Verhofstadt* basına şu açıklamayı yapmıştır:

- Avrupa'nın geleceği hakkında tartışmaların derinleştirilmesi (Aralık ayında yapılacak *Laaken* Zirvesi'nde bu konuda yayımlanacak bildiri için aday ülkeler de görüş bildireceklerdir);
- İş kalitesinin artırılması, fırsat eşitliğinin gelişmesi, dışlanma ve yoksullukla mücadele;
- Sürdürülebilir ekonomik gelişme ve ortak ekonomik politikaların desteklenmesi;
- Avrupa özgürlük, güvenlik ve adalet alanının oluşturulması;
- Sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesi, yaşam kalitesinin iyileştirilmesi;
- AB'nin genişlemesi ve dış ilişkiler boyutunun güçlendirilmesi.<sup>141</sup>

#### ▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU KAMU İHALELERİNDE ÇEVRE DUYARLILIĞININ YANSITILMASINA YÖNELİK BİR BİLDİRGE YAYIMLADI**

Topluluklar Komisyonu, çevre duyarlılığının kamu ihalelerine yansıtılmasına yönelik yönlendirme hedeflerini içeren bir Bildirge yayımlamıştır. Bildirge'ye göre, çevreci nitelik taşıyan kamu ihaleleri alım sürecinin başında yer alacaktır ve karar verecek kurumlar en çevre dostu seçeneğini tercih edebileceklerdir.<sup>142</sup> Avrupa Birliği'nde bir yıl içerisinde gerçekleştirilen kamu ihaleleri 1.000 milyar Euro değerindedir, bu rakam Avrupa Birliği'nin gayri safi yurt içi hasılasının yüzde 14'üne eşittir.

Komisyon'un iç pazardan sorumlu üyesi *Frits Bolkestein*, yeni Bildirge'yle kamu kurumlarının ihalelerde çevreye olan duyarlılıklarını mevcut mevzuat vasıtasıyla nasıl gösterebileceklerinin açıklandığını belirtmiştir.<sup>143</sup>

<sup>141</sup> *Brüksel'de Bir Hafta*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 26 Haziran-2 Temmuz 2001, no: 2001/26, s.1.

<sup>142</sup> *Brüksel'de Bir Hafta*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 2-9 Temmuz 2001, no: 2001/27, s.4.

<sup>143</sup> "Commission issues guidelines for environment-friendly procurement", <http://simap.eu.int/EN/pub/src/welcome.htm>, 20.11.2001.

▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU REKABETİ ENGELLEYEN ANLAŞMALAR YÖNELİK TASLAK DUYURU YAYIMLADI**

Topluluklar Komisyonu, rekabeti engelleyen anlaşmalara yönelik yeni düzenlemeleri belirleyen bir taslak Duyuru yayımlamıştır. Söz konusu Duyuru, kartel davalarına uygulanan para cezalarına indirim ya da muafiyet öngören 1996 tarihli Duyuru'nun yerini alacaktır.<sup>144</sup> Söz konusu taslak Duyuru, 21 Temmuz 2001 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştır (*Official Journal* C 205, 21/07/2001 s. 18-20).

Komisyon'un uyguladığı para cezalarında son dönemde önemli artışlar olmuştur. 1998 yılı ortasından bu yana anlaşmalar ve hakim durumun kötüye kullanılması hallerinde Komisyon toplam 1 milyar Euro'nun üzerinde para cezası vermiştir. Önceki üç yıl boyunca ise yalnızca 162.5 milyon Euro ceza verilmişti.<sup>145</sup>

▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU DOKUZUNCU DEVLET YARDIMLARI RAPORUNU YAYIMLADI**

Topluluklar Komisyonu, üye ülkelerde 1997-1999 yılları arasında devlet yardımlarını konu alan 9. Devlet Yardımları Raporu'nu yayımlamıştır. Rapor'da, söz konusu yıllar arasında toplam 90 milyar Euro değerinde yardım yapıldığı ve önceki dönemde (1995-1997) gerçekleşen 102 milyar Euro'ya göre belirgin bir düşüş olduğu belirtilmektedir. Rapor'da ayrıca, en yüksek yardımların Almanya (32.2 milyar Euro), Fransa (17.8 milyar Euro) ve İtalya (13.6 milyar Euro) tarafından yapıldığı da açıklanmaktadır.<sup>146</sup>

▪ **AVRUPA BİRLİĞİ'NDE DEVLET YARDIMLARI ALANINDA SCOREBOARD YAYIMLANDI**

*Scoreboard*, devlet yardımları alanında Avrupa Birliği'ndeki durumu belirten ve Komisyon'un mevcut denetim faaliyetlerini aktaran halka açık bir bilgi kaynağıdır. Devlet yardımları alanında şeffaflığın

<sup>144</sup> "Notice of the Commission relating to the revision of the 1996 notice on the non-imposition or reduction of fines in cartel cases",

[http://europa.eu.int/comm/competition/oj\\_extracts/2001\\_c\\_205\\_07\\_21\\_0018\\_0020\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/oj_extracts/2001_c_205_07_21_0018_0020_en.pdf), 20.11.2001.

<sup>145</sup> *Brüksel'de Bir Hafta*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 16-23 Temmuz 2001, no: 2001/29, s. 2.

<sup>146</sup> *Brüksel'de Bir Hafta*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 23-30 Temmuz 2001, no: 2001/30, s. 3.

artırılması ve mevcut durumun tespitinin yapılabilmesi amacıyla oluşturulmuştur. *Scoreboard*, farklı devlet yardımı örneklerini açıklayan bir dizi göstergeden oluşmaktadır. *Scoreboard*'un bu ilk versiyonu, konu hakkında var olan soruları cevaplamaktan çok, yeni sorular sormaktadır; mevzuatlardaki farklılıkları açıklamak yerine bu farklılıkları ortaya koymaktadır. Devlet yardımları alanında yeni soruların sorulmasının ve farklılıkların ortaya çıkarılmasının üye devletler ile Komisyon arasında ve üye devletlerin kendi aralarında ileride olabilecek tartışmalara temel teşkil etmesi beklenmektedir.<sup>147</sup>

*Scoreboard* beş bölümden oluşmaktadır:

- Birlik genelinde ve her üye ülkede devlet yardımlarına ayrılan harcamaların gayrisafi yurtiçi hasılaya oranlarını içeren genel tablo;
- Üye ülkeler arası diyalogu artırmaya yönelik forumun başlatılması için temel fikirler;
- Yardımları belirleyen kurallara uyumun ölçülmesi;
- Üye ülkelerde uygulamadaki politikalar;
- Komisyon'un denetiminden sonra iç pazarda devlet yardımlarının işleyişi<sup>148</sup>.

#### ▪ **AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KÖMÜR SEKTÖRÜNE YÖNELİK YENİ DEVLET YARDIMLARI KURALLARI AÇIKLANDI**

Topluluklar Komisyonu, Avrupa Birliği'ndeki kömür sektörüne yapılan devlet yardımlarının tabi olacağı yeni kuralları açıklamıştır. Bu çerçevede üye ülkeler 2007 yılına kadar kömür ocaklarının kapatılmasına, 2010 yılına kadar işletilmelerine destek olabileceklerdir. Avrupa Parlamentosu ve üye ülkelerin onaylaması halinde Komisyon'un önerileri, 23 Temmuz 2002'de Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Antlaşması'nın kurallarının geçerliliğinin sona ermesinden sonra yürürlüğe girecektir.<sup>149</sup>

#### ▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU GEMİ YAPIMI SEKTÖRÜNE GEÇİCİ YARDIM PROGRAMI UYGULANMASINI ÖNERDİ**

<sup>147</sup> "State Aid Scoreboard",

[http://www.europa.eu.int/comm/competition/state\\_aid/scoreboard/](http://www.europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/), 20.11.2001.

<sup>148</sup> *Brüksel'de Bir Hafta*, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 23-30 Temmuz 2001, no: 2001/30, s. 3.

<sup>149</sup> *Ibid.*

Topluluklar Komisyonu, Güney Kore rasathanelerinin rekabet kurallarına uymamasının Avrupa Birliği'nin gemi yapım sektörüne etkisi çerçevesinde geçici destek mekanizması kurulmasını önermiştir. Koruma mekanizması Dünya Ticaret Örgütü nezdinde işlemler başladığında yürürlüğe konulacak ve sorun çözümleninceye kadar (iki yıllık bir süre) geçerli olacaktır. Koruma mekanizması sadece zarar gören alanları kapsayacaktır. Bu alanlar arasında konteynır gemileri, kimyasal ürünler ve petrol taşıyan tankerler yer almaktadır. Öneri, bu alanlar için ve bazı koşullara bağlı olarak, kontrat değerinin en fazla yüzde 14'ü için devlet yardımı olasılığını getirmektedir.<sup>150</sup>

▪ **AVRUPA BİRLİĞİNDE TARIMSAL ÜRÜNLERİN PROMOSYONUNA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI KONUSUNDA KOMİSYON İLKELERİ YAYIMLANDI**

Roma Antlaşması'nın I. Eki'nde sıralanan ürünleri ve I. Eki'nde sıralanmayan bazı ürünleri promosyon amaçlı devlet yardımlarına yönelik Komisyon İlkeleri 12 Eylül 2001 tarihli, C 252 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Antlaşma'nın Eki'nde listelenen ürünler tarımsal ürünlerdir ve Antlaşma'nın 32. maddesinde ifade bulan ürünleri tanımlamaya yöneliktir.<sup>151</sup>

Yayımlanan İlkeler'in giriş bölümünde, üye ülkelerin ilgili otoritelerinin Roma Antlaşması'nın I. Eki'nde sıralanan ürünleri ve I. Eki'nde sıralanmayan bazı ürünleri promosyon ve reklam amacıyla doğrudan parasal yardım yoluyla yardım yaptıklarına değinilmiştir. Belirli koşulların varlığı halinde, tarım sektöründeki gelişmeyi ve ortak tarım politikasının amaçlarına ulaşmayı kolaylaştırdıkları gerekçesiyle, Komisyon'un bu faaliyetleri benimsediği belirtilmektedir. Bununla birlikte, bu tip devlet müdahalelerinin bazı firmaları veya bazı ürünleri avantajlı kıldığı için rekabeti etkilediğinin ve üye devletler arası ticareti aksattığının bilindiği, bu nedenden dolayı da Komisyon'un benzer bir yardımın çerçevesinin çizilmesi gerektiğini düşündüğü ifade edilmiştir. Bu düşünceden hareketle Komisyon'un 1986 yılında tarım ve balıkçılık ürünlerinin promosyonuna devlet müdahalesine ilişkin bir bildiri yayımladığı, 1987 yılında da tarımsal ürünlerin ve Antlaşma'nın I. Eki'nde

<sup>150</sup> *Ibid.*

<sup>151</sup> "Community Guidelines for State Aid for advertising of products listed in Annex I to the EC Treaty and of certain non-Annex I products", [http://europa.eu.int/eur-lex/pr/e/oj/dat/2001/c\\_252/c\\_25220010912en00050014.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pr/e/oj/dat/2001/c_252/c_25220010912en00050014.pdf), 20.11.2001.

yer almayan belirli ürünlerin reklamına yönelik ulusal yardımların çerçevesini çizen başka bir metin yayımladığı belirtilmektedir<sup>152</sup>.

Topluluk Hukuku'nun gelişmesi, 1987 yılından itibaren kazanılan tecrübeler ve ürün bilgisine ilişkin artan tüketici ilgisi sonucu, Komisyon ilgili ürünlerde reklama ve promosyona yönelik devlet yardımlarına ilişkin uygulanacak ilkeleri belirleme ihtiyacı duymuştur<sup>153</sup>.

▪ **AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KAMU İHALELERİ ALANINDA İLANLARDA STANDART FORM KULLANILMASINI ZORUNLU KILAN BİR DİREKTİF KABUL EDİLDİ**

Topluluklar Komisyonu, Resmi Gazete'de yayımlanan kamu ihaleleri kontratı ilanları için standart form kullanılmasını zorunlu kılan bir Direktifi kabul etmiştir. 1 Mayıs 2002 tarihi itibarıyla formların kullanımında zorunluluk getiren Direktif, bu alanda saydamlık ve etkinliğin artırılmasının yanı sıra elektronik ortamda yapılan işlemlerin de kolaylaştırılmasını amaçlamaktadır.<sup>154</sup>

▪ **AVRUPA TOPLULUKLARI KOMİSYONU KAMU İHALELERİNDE ORTAK BİR TERMİNOLOJİ KULLANIMINA İLİŞKİN BİR TÜZÜK TEKLİFİ KABUL ETTİ**

Topluluklar Komisyonu, Birlik içerisinde kamu ihalelerinde tek bir sınıflandırma sistemi oluşturulmasına yönelik ortak kamu terminolojisi (OKT) kullanılması konusunda bir tüzük teklifini kabul etmiştir. Avrupa Birliği bünyesinde kamu ve özel sektörün görüşü alınarak hazırlanan OKT'ye ilişkin Tüzük'ün kabulünün kamu ihalelerinin şeffaflık, etkinlik ve rekabet edebilirliğinin artırılması yönünde önemli bir adım oluşturacağı bildirilmiştir. Ayrıca tek terminolojinin zorunlu olarak kullanımının, ihale çağrısının yazılmış olduğu dilden, Birliğin tüm resmi dillerine çevrilmesini ve herkes tarafından anlaşılmasını kolaylaştıracağı belirtilmiştir.

Halihazırda kullanılmakta olan dört ayrı nomenklatür yerine tek bir OKT kullanılmasının, hataların azaltılması, sürecin sadeleştirilmesi ve dünya piyasalarıyla karşılaştırma yapılmasına yardımcı olacağı ifade edilmiştir. Buna ek olarak, söz konusu uygulamanın istatistiki yöntemleri

<sup>152</sup> *Ibid.*

<sup>153</sup> *Ibid.*

<sup>154</sup> *Brüksel'de Bir Hafta, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği Avrupa Birliği Temsilciliği, 17-24 Eylül 2001, no: 2001/34, s. 3.*

basitleştireceği ve ulusal yetkililerin görevlerini hafifleteceği dile getirilmiştir.

Uluslararası düzeyde ise OKT'nin Kamu İhalelerine Yönelik Anlaşma'ya taraf olan diğer ülkelerde kullanılmakta olan nomenklatürler temelinde, verilerin karşılaştırılmasında da çeşitli kolaylıklar yaratacağı vurgulanmıştır.

Son olarak OKT'nin elektronik kamu ihalelerinin geliştirilmesinde de önemli bir rol oynayacağı, e-Avrupa ve e-Komisyon girişimleri çerçevesindeki öngörülerin somutlaştırılması konusunda belirleyeceği olacağı ifade edilmiştir. Bu çerçevede OKT'nin, yayımlanmış verilerin, bilgisayar ortamında daha hızlı ve etkin olarak işlenmesine imkan vereceği belirtilmiştir<sup>155</sup>.

#### ▪ EKONOMİK DURGUNLUK BİRLEŞME VE DEVRALMALARI DA ETKİLEDİ

Küresel ekonomik durgunluk sebebiyle şirketlerin birleşme ve devralmaları büyük oranda azalma göstermiştir. ABD'ye yapılan terör eylemlerinden sonra da şirket birleşmelerinde de yavaşlama yaşanmıştır. Şirket satın almayı veya başka bir şirketle birleşmeyi düşünen kuruluşlar, saldırılardan sonra hisselerde yaşanacak büyük çaplı değişimleri gözönünde bulundurarak kararlarını bir süre ertelemeye veya iptal etmeye başlamıştır.

2001 Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında yürütülmekte olan veya vazgeçilen bazı birleşme ve devralma girişimleri şunlardır:

- ▶ İspanya'nın üçüncü büyük bankası **Banco Popular**, **Banco Atlantico**'yu almak için çalışmalarını yürütmektedir.
- ▶ Avustralyalı **National Australia Bank**'ın İngiliz **Abbey National** ile birleşme planları yapmaktadır.
- ▶ Almanya'da yılın evliliği olarak bakılan **Allianz**'ın **Dresdner**'i bünyesine katma çalışmaları son noktaya gelmiştir.
- ▶ ABD'nin önde gelen iki havayolu şirketi **United Airlines** ile **US Airways** güçlerini birleştirerek dünyanın en büyük havayolu şirketini kurma girişiminden vazgeçtiklerini açıklamışlardır.
- ▶ Finans şirketi **Edizioni Holding**'in **Bell** adlı finans kurumunun tamamını 7 milyar Euro'ya satın alacağı açıklanmıştır. **Bell** şirketinin

<sup>155</sup> İKV Bülteni, 1-15 Ağustos 2001, s.4.



**Olivetti**'nin çoğunluğu olan yüzde 22,8 hissesine sahip olması ve **Olivetti**'nin de telekomünikasyon grubu **Telecom Italia**'da yüzde 54,8 çoğunluğunun bulunması sebebiyle **Pirelli** ve **Benetton** Holdingleri **Bell**'i alarak **Telecom Italia**'nın da kontrolünü ele geçirmiş olacaktıdır.

- ▶ İsviçreli reasürans şirketi **Swiss Re**'nin ABD'li **Lincoln National**'ın reasürans birimini 2 milyar Dolara satın alacağı belirtilmektedir.
- ▶ Japonya'nın önde gelen iki cep telefonu kuruluşu **Matsushita Communication** ile **NEC**, internet erişimli cep telefonları ve elde taşınabilir bilgisayarlar için video yazılımında işbirliği yapacaklarını açıklamışlardır.
- ▶ **Ericsson** ve **Sony** mobil telefon birimlerini birleştirecekleri haberlerini doğrulamışlardır.
- ▶ Almanya'nın dördüncü büyük bankası **Commerzbank**, İtalyan **Unicredito** ile birleşme planları yapmaktadır.
- ▶ **Hewlett Packard**'ın, **Compaq** firmasını 25 milyar dolarlık hisse takasıyla satın alacağı açıklanmıştır. İki şirketin birleşmesiyle doğacak yeni **Hewlett Packard**'ın cirosu 87 milyar Doları bulacaktır.
- ▶ **AOL-Time Warner**, **AT&T**'ye, hızlı bağlantı kablo sistemlerini birleştirmeyi önermiştir.
- ▶ **Deutsche Bank**'ın **Zurich Financial Services**'i 2.5 milyar Dolara satın alacağı bildirilmiştir. Taraflar arasındaki anlaşmaya göre, **Deutsche Bank**, şirkete İtalya, İspanya ve Portekiz'de sahip olduğu sigorta şirketlerinin hisselerinin yüzde 75,9'unu devredecek, ayrıca nakit sermaye ekleyeceklerdir.
- ▶ **General Motors (GM)**, **Daewoo** şirketini 1.2 milyar Dolara satın almıştır. GM, **Daewoo**'nun 320 milyon Dolarlık borçlarını da üstlenmiştir.

**REKABET KURULU NİHAİ KARAR ÖZETLERİ****(01.07.2001 - 30.09.2001)**

## REKABET KURULU NİHAİ KARAR ÖZETLERİ

REKABET İHLALLERİ  
(Kapsam Dışı Olanlar Hariç)

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
1	01-31/313-91	Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş.'nin otobüs terminali işletmeciliğindeki hakim durumunu kötüye kullanarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiası üzerine açılan soruşturma sonucunda; Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş.'nin İstanbul ili şehirlerarası otobüs terminali işletmeciliği pazarında hakim durumda olduğu ve kendisinden terminal hizmetleri almak zorunda bulunan taşıma şirketlerine uyguladığı kapı ücretleri bakımından ayrımcılık yapmak suretiyle, otobüs terminali işletmeciliği piyasasındaki hakim durumunu şehirlerarası karayolunda yolcu taşımacılığı pazarında kötüye kullanarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği; bu nedenle Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş.'nin para cezası ile cezalandırılması.	06-07-2001		
2	01-33/329-93	Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği'nin dış hat uçuşları için minimum fiyat belirlediğine ilişkin iddialara yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı.	17-07-2001		
3	01-33/331-94	Gübre alım ihalesi yönetmeliği ile ve ihalede en düşük teklifi sunmayan GÜBRETAŞ'a sipariş vererek Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği tarafından 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiği iddiasına yönelik olarak, bir önaraştırma yapılmasına veya soruşturma açılmasına gerek olmadığı.	17-07-2001		
4	01-35/347-95	Başarı Elektronik San. ve Tic. A.Ş. ile Telsim Mobil Telekomünikasyon	20.07.2001		

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
		Hizmetleri A.Ş.'nin şikayeti üzerine Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. hakkında yürütülen soruşturma neticesinde; Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin GSM hizmetleri piyasasında hakim durumda olduğu, 4054 sayılı			
		Kanun'un 6. maddesi kapsamında ihlale yol açtığı ve bu nedenle Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereğince para cezası ile cezalandırılması; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında da ihlale yol açtığı ve bu nedenle Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereğince idari para cezası ile cezalandırılması; ilgili teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'a aykırı eylemlerine son vermesi ve bu çerçevede distribütörleri ve ithalatçıları arasında haklı bir neden olmaması halinde ayrımcı uygulamalarda bulunmaması gerektiği; Turkcell bayilerinin ticari ve finansal risk üstlenmeksizin yaptıkları aktivasyon hizmetlerinin satış bedellerinin Turkcell tarafından belirlenebileceği ancak mülkiyeti Turkcell dikey yapılanması içindeki teşebbüslere geçen ve yeniden satıcı sıfatıyla devredilen sim kart vb.'lerinin yeniden satış fiyatının Turkcell tarafından belirlenemeyeceği; bayilerin münhasır çalışmalarına ilişkin olarak, TAM ve TAN'ların aynı zamanda cep telefonu distribütörü bayileri olmaması durumunda, münhasır çalışma şartının rekabet kuralları bakımından bir sakınca taşımadığı ancak cep telefonu distribütörü bayileri olmaları durumunda ise münhasır çalışma şartının getirilemeyeceği, bu bakımdan Turkcell'in bayileri ile yaptığı sözleşmelerde gerekli düzeltmeleri yapması ve bunu süresi içerisinde Rekabet Kurulu'na bildirmesi gerektiği; sim kilit uygulamasına ilişkin olarak, sim kilidin promosyon kapsamında olmayan cihazlara uygulanmaması, promosyon kapsamındaki cihazlar için ise gerekli bilgilerin tüketiciye verilmesi gerektiği; cihaz sahibinin kalan süreye göre promosyon iadesinde bulunmak şartıyla sim kilit süresinden önce kilidi kaldırmakta serbest olduğu.			

5	01-40/401-103	BİRKAŞ Birleşik Denizcilik Klavuzluk ve Turizm A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğine ilişkin şikayetin reddi.	22-08-2001		
---	---------------	---	------------	--	--

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
6	01-40/402-104	İzmir Demir Çelik A.Ş. ve Ermar Gemi Acentası ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı.	22-08-2001		
7	01-41/411-105	Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin eylemlerinin GSM operatörleri pazarında 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiasına yönelik olarak, soruşturma açılmasına gerek olmadığı.	28-08-2001		
8	01-42/424-107	Türkiye'de faaliyet gösteren 14 gözlükçü derneği hakkında yürütülen soruşturma sonucunda; soruşturma kapsamındaki 14 teşebbüs birliğinin, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde örnek olarak belirtilen yasak eylemlerde buldukları, bu nedenle aynı Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereğince idari para cezası ile cezalandırılmaları ve haklarında soruşturma yürütülen derneklerin tüzüklerinden ihlâl içeren hükümleri çıkartmaları gerektiği.	31-08-2001		
9	01-44/434-112	Türk Eczacılar Birliği 23. Bölge Elazığ Eczacı Odası ve 32. Bölge Muğla Eczacı Odası unvanlı teşebbüs birliklerinin beşeri ilaç piyasasında, üyeleri olan eczacılara, Deva Holding A.Ş.'ni desteklemeleri için tavsiyede bulunarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiasına yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı.	18-09-2001		

**MENFİ TESPİT/MUAFİYET  
(Kapsam Dışı Olanlar Hariç)**

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
1	01-30/302-90	Uçak Servisi A.Ş. (USAŞ) ile Yat ve Otelcilik Tic. Ltd. Şti. arasında akdedilen "Franchise Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilemeyeceği; sözleşmenin 9. maddesinde yer verilen hüküm nedeniyle 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamadığı ve sözleşmeye bireysel muafiyet de tanınamayacağı; bununla beraber sözleşmenin, bazı maddelerinin 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile uyumlu hâle getirilmesi koşuluyla grup muafiyetinden yararlanacağı.	04-07-2001		
2	01-32/315-92	Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. ile bayileri arasında akdedilen yetkili servis, araç ve yedek parça bayilik sözleşmelerine menfi tespit belgesi verilemeyeceği; bununla beraber sözleşmenin, bazı maddelerinin 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile uyumlu hâle getirilmesi koşuluyla, grup muafiyetinden yararlanabileceği.	10-07-2001		
3	01-36/349-96	Sanko Otomotiv Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. ile Daewoo-Motor Poland (DMP) arasında akdedilen Daewoo marka hafif ticari araçların distribütörlük ve satış sonrası servis sözleşmelerine Kanun'un 5. maddesine göre bireysel muafiyet tanınamayacağı, ancak "Satış Sonrası Servis Anlaşmaları"nda 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği hükümleri çerçevesinde gerekli değişikliklerin yapılması durumunda bu anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanabilecekleri.	24-07-2001		

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
4	01-37/366-98	Hepolux S.A., Nejdete METE, Çiğdem METE, Serdar METE, Güçsem Kalıp ve Plastik Ltd. Şti. ve Uğur GÜRDAMAR arasındaki ortak girişimin 1997/1 sayılı Tebliğ çerçevesinde "birleşme ve devralma sayılan hallerden" olduğu, ancak 1998/2 sayılı ve 1997/1 sayılı Tebliğlerde yer alan eşikleri aşmaması nedeniyle izne tabi olmadığı; sözleşmede yer alan bazı hükümlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olması nedeniyle, sözleşmede gerekli değişikliklerin yapılması koşulu ile menfi tespit belgesinin verilebileceği.	31-07-2001		
5	01-40/401-102	Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.'nin yeniden satıcıları ile yaptığı "Yetkili Satıcı ve Yetkili Servis Sözleşmesi"nin bazı hükümlerinin 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile uyumlu hâle getirilmesi koşulu ile, anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanacağı.	22-08-2001		
6	01-41/412-106	Applied Analytical Industries Inc., Applied Analytical Industries Holding Limited, İlaç ve Kimya Endüstrisi İşverenler Sendikası (İEİS), İlaç ve Kimya Endüstrisi Araştırma ve Geliştirme Vakfı (İKEV) arasında imzalanan Ortaklık Anlaşması'na koşullu olarak menfi tespit belgesi verilebileceği.	28-08-2001		
7	01-43/425-108	Tırsan Servis San. Tic. Ltd. Şti. ve BPW Bergische Achsen Kommandit Gesellschaft arasında akdedilen Servis Anlaşması'na menfi tespit belgesi verilemeyeceği; Servis Anlaşması'nın bazı maddelerinin rekabet hukuku ile uyumlu hâle getirilmesi koşulu ile sözkonusu anlaşmaya bildirim tarihi olan 5.5.1998'den başlayarak 5 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınması.	11-09-2001		
8	01-43/426-109	İlaç Endüstrisi İşverenleri Sendikası (İEİS), Tes Koop., Ankara Ecza Koop., İçel Ecza Koop. ve Eskişehir Ecza Koop. arasında imzalanan protokole menfi tespit belgesi verilmesi.	11-09-2001		

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
9	01-43/427-110	Merck Sharp Dohme Int., Merck	11-09-		

		Sharp&Dohme İlaçları Ltd. Şti. ve Fako İlaçları A.Ş. arasında fason üretim ilişkisi kuran "Fason Üretim ve Hizmet Anlaşması"na menfi tespit belgesi verilmesi.	2001		
10	01-44/435-113	E-Kart Elektronik Kart Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Giesecke & Devrient GmbH arasında akdedilen "Tercih Edilen Sağlayıcı Anlaşması"na menfi tespit belgesi verilemeyeceği; 5 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınması; anlaşmanın zamanında bildirilmemiş olması nedeniyle, taraf teşebbüslerin ve bildirim yükümlülüğü olan yöneticilerin idari para cezası ile cezalandırılmaları.	18-09-2001		
11	01-44/435-114	Exel Uluslararası Nakliyat A.Ş. ticari unvanlı ortak girişim şirketinin kurulmasını öngören "Hissedarlar Sözleşmesi"ne ve bunun eki niteliğindeki "Rekabet Etmeme Sözleşmesi"ne koşullu olarak menfi tespit belgesi verilmesi.	18.09.2001		
12	01-45/452-116	Borusan Otomotiv İthalat ve Dağıtım A.Ş.'nin yetkili servisleri ile akdettiği yetkili servis anlaşmasına menfi tespit belgesi verilemeyeceği; anlaşmanın bazı hükümlerinin rekabet hukuku ile uyumlu hâle getirilmesi koşulu ile bildirim konusu anlaşmaya imza tarihinden itibaren 5 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınması.	27-09-2001		

**BİRLEŞME VE DEVRALMALAR  
(Kapsam Dışı Olanlar Hariç)**



SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
1	01-30/297-87	Tepe Betopan Yapı Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.'nin, Çelikler Turizm ve Gıda San. Tic. Ltd. Şti.'ne ait olan Çimentolu Yonga Levha Üretim Tesisi'ni devralmasına izin verilmesi.	04-07-2001		
2	01-30/298-88	Grammer AG'nin kontrolünün tamamının Goliath 117 tarafından devralınmasına izin verilmesi.	04-07-2001		
3	01-30/299-89	Carlsberg Breweries A/S tarafından, Yaşar Holding A.Ş.'nden Türk Tuborg Bira ve Malt San. A.Ş.'indeki %47.77 oranında hissenin devralınmasına koşullu izin verilmesi.	04-07-2001		
4	01-37/365-97	Sodexo Restaurant Servisleri A.Ş. ve Yemek Servisleri International A.Ş. adlı firmaların hizmetlerinde kullanacakları akıllı kart sisteminin alt yapı hizmetlerini yerine getirmek amacıyla kuracakları ortak girişime izin verilmesi.	07-08-2001		
5	01-39/384-99	Doğan Alçı Alçıpanel Üretim Sanayi İthalat İhracat Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'ne ait, Hasanoğlan'da kurulu alçı üretim tesisinin, BPB Gypsum Üretim ve Ticaret Limited Şirketi tarafından devralınmasına izin verilmesi.	07-08-2001		
6	01-39/391-100	Cementir Holding S.A.'nin Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.'nin %56.1 oranındaki hissesini devralmasına izin verilmesi.	07-08-2001		
7	01-40/397-101	Baymak Makina ve Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin %85'ine sahip olan Almanya'da kurulu Wolf GmbH'nin bu hisselerinin Merloni Termosanitari S.p.A.'nin bağlı şirketlerinden Lüksemburg'da kurulu Sabelinvest SA tarafından devralınmasına izin verilmesi.	22-08-2001		
8	01-44/433-111	Boyner Holding A.Ş.'ne bağlı Benkar Tüketici Finansmanı ve Kart Hizmetleri A.Ş. ile Fiba Holding A.Ş.'ne bağlı Fiba Bank A.Ş. arasında tüketici finansmanı ve bankacılık hizmetleri alanında işbirliğine gidilerek bir ortak girişim kurulmasına izin verilmesi.	18-09-2001		
SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ	RG TARİHİ	RG SAYISI
9	01-45/451-115	Telefonaktiebolaget LM Ericsson ile Sony Corporation arasında bir ortak girişim şirketi kurulmasına izin verilmesi.	27-09-2001		



**SEÇİLMİŞ KARARLAR**

	<b><u>Karar Tarihi</u></b>	<b><u>Karar No</u></b>
• Hürriyet-Milliyet-Sabah-Simge A.Ş./ Uluslararası Medya Yayıncılık A.Ş.	17.07.2000	00-26/291-161
• CNR-TİAD/ Makina İmalatçıları Birliği	20.10.2000	00-40/443-243
• Gümrük Sahaları Kara Taşımacılığı/ S-NA A.Ş.	26.04.2001	01-21/191-49
• İSDEMİR-KARDEMİR/İNTEŞ	19.09.2000	00-35/385-215
• İGSAŞ/TOROS GÜBRE	03.11.2000	00-43/464-254

**Dosya Konusu :** Hürriyet  
Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.,  
Milliyet Gazetecilik A.Ş., Simge  
Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş. ve Sabah  
Yayıncılık A.Ş.'nin uyumlu eylem  
yoluyla Hürriyet, Milliyet ve Sabah

gazeteleri ile Fanatik ve Taraftar-Fotomaç gazetelerinin fiyatlarını birlikte belirledikleri iddiası.

**Dosya Sayısı :** D2/2/Ş.YA.-99/1 (Soruşturma)

**Karar Sayısı:** 00-26/291-161

**Karar Tarihi :** 17/07/2000

#### A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

**Başkan :** Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU.

**Üyeler :** Dr. Kemal EROL, Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, İsmet CANTÜRK, Necdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER

#### B- SORUŞTURMA HEYETİ

**Başkan :** Mustafa PARLAK, Rekabet Kurulu Üyesi

**Raportörler :** Murat ÇETİNKAYA, Ali DEMİRÖZ, Şahin ARDIYOK

#### C- İNCELEME TALEBİNDE BULUNAN

Uluslararası Moda Yayıncılık A.Ş.

Temsilcileri:

- Av. Hüseyin Yarsuvat, Av. Mehtap Çiftçioğlu  
Harman Cad. Polat Plaza N0:4 B blok Kat.6 80640  
Levent - İSTANBUL

#### D- HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR

1. Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.  
Hürriyet Medya Towers, 34544 Güneşli-İstanbul
2. Milliyet Gazetecilik A.Ş.  
Doğan Medya Center, 34554 Bağcılar-İstanbul
3. Simge Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş.  
Doğan Medya Center, 34554 Bağcılar- İstanbul
4. Sabah Yayıncılık A.Ş.  
Teşvikiye Caddesi No: 123  
80200 Nişantaşı-İstanbul  
Temsilcileri:  
Prof. Dr. Arif ESİN  
Akaretler Sıraevleri Spor Caddesi No: 67

80680 Beşiktaş-İstanbul

#### E- İDDİALARIN ÖZETİ

**Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş., Milliyet Gazetecilik A.Ş., Simge Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş. ve Sabah Yayıncılık A.Ş.'nin uyumlu eylem yoluyla Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazeteleri ile Fanatik ve Tarafar-Fotomaç gazetelerinin fiyatlarını birlikte belirledikleri.**

#### F- DOSYA EVRELERİ

1. Uluslararası Moda Yayıncılık A.Ş. vekilleri Av. Hüseyin Yarsuvat ve Av. Mehtap Çiftçioğlu'nun;

- Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazetelerinin satış fiyatlarını, aynı tarihlerde veya bir gün ara ile aynı oranda artırdıkları ve bu uygulamayı belirli aralıklarla sürdürmeye devam ettiklerini,

- Gazete fiyatlarının uzunca bir süredir birlikte belirlenmesinin, söz konusu üç gazetenin oluşturduğu bir teşebbüs birliği vasıtasıyla gerçekleştirildiğini,

iddia eden dilekçeleri 04.05.1998 tarihinde Kurumumuz kayıtlarına intikal etmiştir.

2. Söz konusu dilekçe üzerine, Rekabet Kurulu'nun 10.09.1998 tarihli toplantısında 4054 sayılı Kanun'un 40/1 inci maddesi uyarınca konuya ilişkin önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

3. Önaraştırma sonucunda Kurum raportörlerince düzenlenen 15.01.1999 tarihli ve D2/2/Ş.Y.A-99/1 sayılı Önaraştırma Raporu Rekabet Kurulu'nun 04.02.1999 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 99-5/38-13 sayılı karar ile 4054 sayılı Kanun'un 41 inci maddesi uyarınca;

- Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık Anonim Şirketi,
- Milliyet Gazetecilik Anonim Şirketi,
- Simge Yayıncılık ve Dağıtım Anonim Şirketi,
- Sabah Yayıncılık Anonim Şirketi

hakkında Kanun'un 4 üncü maddesinin ikinci fıkrasının;

"mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi"

şeklindeki (a) bendini ihlal ettikleri gerekçesiyle soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

4. 19.02.1999 tarihinde, Kanun'un 43/2 nci maddesi uyarınca taraflara soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak taraflardan 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.

5. Taraflardan Sabah Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş.'nin ilk yazılı savunması süresi içinde Kurum'a gönderilmiş, Hürriyet ve Milliyet ise savunmalarını soruşturma raporunun tebliğinden sonra yapacaklarını belirtmişlerdir.

6. Rekabet Kurulu'nun 13.07.1999 tarihli toplantısında Kanun'un 43 üncü maddesi hükmü uyarınca Soruşturmanın süresi altı (6) ay uzatılmıştır.

7. Soruşturma Heyetince tamamlanan 04.02.2000 tarih ve SR/00-1 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1 inci maddesi uyarınca Başkanlıkça tüm Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.

8. Soruşturma Raporunun tebliğini takiben, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler, savunma sürelerinin Kanun'un 45 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 30 gün uzatılmasını talep etmişlerdir. Tarafların bu talepleri Kurul kararı ile kısmen kabul edilmiş ve bu teşebbüslere 20 gün ek süre tanınmıştır. Hakkında soruşturma yürütülen bütün teşebbüslerin ikinci savunma yazıları yasal süreleri içinde Kurumumuz kayıtlarına intikal etmiştir.

9. Soruşturma Heyetinin hazırladığı "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45/2 nci maddesi uyarınca, 17.02.2000 tarihinde tüm Kurul Üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir.

10. Ek yazılı görüşün tebliğini takiben, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler, savunma sürelerinin Kanun'un 45 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 30 gün uzatılmasını talep etmişlerdir. Ancak;

"...Daha önce de taraflara 4054 sayılı yasanın 45 inci maddesi uyarınca ek savunma süresi verilmiş olması ve ek yazılı görüşte Soruşturma Heyeti'nce yeni bir hususun ileri sürülmemiş olması da göz önünde bulundurulmaktadır..."

tarafların ek süre talebi Kurulumuzca uygun görülmemeyerek reddedilmiştir.

11. İlgili teşebbüslerin ek yazılı görüşe karşı cevapları yasal süreleri içinde Rekabet Kurumu'na intikal etmiştir.

12. Rekabet Kurulu'nun 30.05.2000 tarih ve 00-20 sayılı toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 05.07.2000 tarihinde sözlü savunma

toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46/2 nci maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

13. 05.07.2000 tarihinde taraflar sözlü savunmalarını yapmışlardır.

14. Rekabet Kurulu 17.07.2000 tarihinde nihai kararını vermiş ve karar 19.07.2000 tarihinde taraflara teahhüt edilmiştir.

### **G- SORUŞTURMA HEYETİNİN GÖRÜŞÜ**

Doğan ve Bilgin gruplarının, siyasi gazeteler ve spor gazeteleri pazarında, gazetelerin satış fiyatını ve bazı satış şartlarını gelecekteki davranışlarındaki belirsizlikleri ortadan kaldıracak şekilde, kendi bağımsız davranışları yerine geçen uyumlu eylemler ile belirledikleri, tarafların bu eylemlerinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesinin "Mal veya hizmetlerin alım yada satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi" şeklindeki (a) bendine uygunluk gösterdiği, bu nedenle; Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş., Milliyet Gazetecilik A.Ş., Simge Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş. ve Sabah Yayıncılık A.Ş.'ne Kanun'un 16 ncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince idari para cezası uygulanması gerektiği düşünülmektedir.

### **H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

#### **1. İlgili Pazar**

##### **1.1. Türkiye'de Gazetecilik**

Gazete yayıncılığı kendine has birtakım özellikler arz etmektedir. Özellikle son yıllarda çeşitli medya dallarının medya grupları içerisinde bütünleşmesi ile birlikte televizyon, gazete, dergi yayıncılığı aynı bünye içerisinde gerçekleştirilmektedir. Hatta her bir yayın türü diğerini tamamlamakta, özellikle gazete ve televizyon yayınları bütünleşmektedir. Bu nedenle, gazete sahipliği ve gazete birleşmeleri konusu, bazı ülkelerde özel düzenlemelere tabi olmakta ve gazete birleşmelerinde daha sıkı bir değerlendirme yapılmaktadır. Gazetelerin devir ya da birleşmelerinde sadece ekonomik kriterlere bakılmamakta, haberlerin doğru sunumu ve düşüncüyü ifade etme özgürlüğünün etkilenebileceği de dikkate alınmaktadır. Bu nedenle, bu piyasada rekabetin teşekkülü sadece ekonomik amaçlara değil, kamu çıkarlarının gözetilmesine de hizmet edecektir.

Türkiye'de gazetecilik sektörünün yapısının anlaşılabilmesi için, öncelikle gazete türlerinin, gazete sahipliğinin, talebin yapısının, dağıtım ve reklam gelirlerinin incelenmesi gerekmektedir.

## 1.2. Gazete Türleri

Gazeteler aşağıda dağıtım, içerik ve period açısından sınıflandırılmıştır.

### i-Dağıtım:

Ulusal Gazeteler : Türkiye'nin her yerine dağıtımı yapılan, dolayısıyla her yerleşim biriminde okuyuculara ulaşabilen gazetelerdir.

Yerel Gazeteler : Dağıtımı Türkiye'nin belli bir bölgesiyle sınırlı kalan gazetelerdir.

### ii-İçerik:

Siyasi, Ekonomi, Spor, Magazin, Promosyon.

### iii-Period:

Günlük, Haftalık, Diğer.

## 1.3. Gazete Sahipliği

Yukarıda verilen bilgiler ışığında "günlük siyasi gazete" olarak nitelendirilen ancak kendi içerisinde çeşitli bölümlere ayrılacak çok sayıda gazete ve buna ek olarak günlük spor, ekonomi ve magazin gazeteleri yayımlandığı görülmektedir.

Haklarında soruşturma yürütülen Doğan ve Bilgin grupları adlı teşebbüsler, geniş bir yelpazeye hitab eden gazeteleri ile toplam gazete pazarında birinci ve ikinci sırayı almaktadır. Bu iki teşebbüse rakip olabilecek teşebbüsler; Star (Uzan) ve Çukurova gruplarıdır. Bununla birlikte, 1999 Mart'ında pazara giren Star Grubu ve Akşam ve Güneş gazetelerinin sahibi olduğu bilinen Çukurova Grubu'nun halihazırda "Büyük Gazete" ya da "Amiral Gazete" olarak tabir edilen gazetelerden çok, Doğan ve Bilgin Grupları'nın ikincil gazetelerine rakip olabildikleri gözlenmektedir.

İlgili ürün pazarı bölümünde ayrıntılı olarak belirtildiği gibi bu gazeteler dışındaki gazetelerin farklı okuyucu kitlelerine hitap ettikleri ve önemli oranda müşteri bağımlılığına sahip oldukları gözlenmektedir. Dolayısıyla, geniş halk kitlelerine hitab eden yayıncılık anlayışlarıyla farklı kullarlara yönelen Doğan ve Bilgin Grupları, sektördeki diğer gazetelerden farklı bir pazar yapısı içerisinde yer almakta ve bu pazarların da büyük bir kısmını ellerinde bulundurdukları görülmektedir.

Ayrıca, gazete yayıncılığı alanında güçlü konumda bulunan Doğan ve Sabah Grupları'nın diğer medya dallarında da önemli faaliyetleri olduğu bilinmektedir. Her iki grup da dergi ve televizyon yayıncılığı alanında faaliyet göstermekte, bu alanda uluslararası



şirketlerle işbirlikleri yapmakta ve medyanın bu alanlarında da önemli bir konumda bulunmaktadır.

#### 1.4. Talebin Yapısı

"Gazete" diğer mal ve hizmet piyasalarında üretilen ürünlerden farklı bir nitelik arz etmektedir. Çünkü tüketicilerin (okuyucu) bir gazete satın alması onun başka bir gazete almasını engellemeyecek, eğer şartları oluşmuşsa (manşetten önemli bir haber yayınlaması gibi) aynı gün içerisinde başka bir gazete daha alabilecektir.

Öte yandan, gazeteler günlük olarak tüketilmekte ve her gün okuyucunun karşısına bir önceki günden farklı haberlerle dolu olarak çıkmaktadır. Bu duruma bir de haftasonu ve sair günlerde verilen ilaveler de eklenince gazete talebinin günden güne farklılıklar gösterdiği, özellikle kamuoyunda büyük yankılar oluşturan olaylar söz konusu olduğunda da gazetelere olan talebin fiyattan önemli ölçüde bağımsız olarak arttığı bilinmektedir.

Gazetelere ilişkin bir diğer önemli özellik ise, bazı okuyucuların tercihlerini yaparken gazetenin yayın politikasını, savunduğu görüşleri, içeriğini, yazar kadrosunu ön planda tutmalarıdır. Dolayısıyla bazı gazeteler, aynı görüşü paylaşan okuyucu kitleleri tarafından tercih edilmektedir. Bir başka deyişle, farklı görüşlere sahip okuyucular için bu gazeteler ikame edilemez. Okuyucuların sadık olduğu bu gazeteler için bir tür marka bağımlılığından söz etmek mümkündür. Gazete satış rakamlarına bakıldığında, bazı gazetelerin satışlarının son derece tutarlı bir seyir izlediği, sahip oldukları sürekli okuyucular nedeniyle gazete piyasasında meydana gelen değişikliklerden pek fazla etkilenmedikleri görülmektedir. Sadık okuyucular, başka gazetelerin fiyatını indirmesi, promosyon uygulaması ya da okudukları gazetenin fiyatının artması gibi değişiklikler sebebiyle tercihlerini değiştirmemektedirler.

Bu çerçevede, her gazetenin bir miktar kararlı okuyucu kitlesine sahip olmasına karşılık, Radikal, Türkiye, Cumhuriyet, Yeni Şafak, Milli Gazete, Yeni Evrensel, Zaman ve Akit gazetelerinin bu niteliklerinin diğer gazetelere oranla ön plana çıktığı, bunların neredeyse her birinin kendilerine özgü bir pazarı olduğu, taleplerinin piyasadaki fiyat hareketlerinden önemli ölçüde etkilenmediği görülmektedir:

Ulusal günlük siyasi gazetelerin yukarıda belirlenen alt pazar dışında kalan kısmını değerlendirecek olursak, öncelikle, fiyat ve promosyonların okuyucu talebini önemli ölçüde etkilediğini belirtmek gerekmektedir.

Bu alt pazarda yer alan gazeteler iki ana grupta ele alınabilir: “Büyük Gazeteler” olarak adlandırılan Sabah, Hürriyet, Milliyet gazeteleri ile “İkincil Gazeteler” olarak adlandırılan Takvim, Gözcü, Posta, Akşam, Güneş ve Star gazeteleri.

Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazeteleri, net satış adetleri, fiyatları, reklam gelirleri ve yazar kadroları açısından diğer gazetelerden farklı olarak ayrı bir alt pazar oluşturmaktadırlar. Ayrıca, okuyucularca fiyat, promosyon, verilen ekler ve nitelikleri açısından, reklam verenlerce de hedef kitleye ulaşım açısından bu üç gazete birbirlerini ikame edebilecek niteliktedirler.

Takvim, Posta, Akşam, Star, Gözcü, Güneş gazeteleri de hedef kitleleri, sayfa yapıları, fiyatları, reklam gelirleri açısından birbirleri ile benzerlik göstermektedirler. Daha çok dar gelirli okuyucuları hedef alan bu gazeteler, genellikle maliyetlerinin altında bir fiyatla satışa sunulmakta; ayrıca çok az ilan ve reklam içermektedirler. Dolayısıyla, bu tür gazeteler genellikle büyük grupların “Amiral Gazete” olarak tabir edilen, ilan ve reklam potansiyeli yüksek büyük gazetelerinin sabit giderlerini bölüşmek amacıyla faaliyet göstermektedir. Ayrıca, hedef kitleleri açısından, gazetenin fiyatı önemli bir unsur olduğu için, taleplerinin fiyat esneklikleri de farklıdır.

Aynı zamanda bu grupların birden fazla gazeteye sahip oldukları ve bu gazetelerin en az birinin “amiral” gazete niteliği, diğerlerinin ise “ikincil” gazete niteliği taşıdığı görülmektedir. Birden fazla gazeteye sahip olma yolu ile gruplar, hem “amiral” gazetelerin sabit giderlerini paylaşırabilen hem de ürün farklılaştırma yoluyla değişik okuyucu kitlelerine farklı fiyattan hizmet sunabilmektedirler. Aynı gruba ait gazeteler aynı baskı tesisleri, dağıtım kanalları ve haber kaynaklarından faydalanmaktadır.

Gazetelerin birbirleriyle rekabetinde belirleyici faktörlerden biri de basım yerlerinin sayısıdır. Sadece İstanbul’da basılan bir gazetenin okura zamanında ulaşması için erken saatlerde yola çıkması gerekmekte, bu da belli bir saatten sonra meydana gelen gelişmelerin bu gazetelerde yer almasını engellemektedir. Buna karşılık birden fazla merkezde basılan gazeteler (soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin gazeteleri bu sınıfa dahildir) ise hem daha geç saatlerde meydana gelen haber gelişmelerini içerdiklerinden, hem de bölgesel ekler sunabildiklerinden rekabette önemli bir avantaj elde edebilmektedirler. Bu nedenle Hürriyet, Sabah ve Milliyet gazeteleri ile tam anlamıyla rekabet edebilecek bir gazetenin piyasaya girmesi oldukça yüksek bir maliyet gerektirecektir.

### 1.5. Dağıtım

Türkiye'deki gazetecilik sektörünün yapısını tam olarak anlayabilmek için, dağıtım ağının iyi kavranması ve gerekli değerlendirmelerin bu yapı göz önünde bulundurularak yapılması gerekmektedir.

Gazete ve dergi dağıtımı, her türlü yayının, yayınevinden çıkıp okuyucuya ulaşmasına kadar olan faaliyetlerin bütününe kapsayan sektördür.

Türkiye'de dağıtım alanında faaliyet gösteren dört dağıtım şirketi olmakla beraber, bunlardan yalnızca üçü fiziki olarak dağıtım yapmaktadır. Bunlardan; YAYSAT Yayın Satış Pazarlama ve Dağıtım A.Ş. Doğan Grubuna, B.B.D. Birleşik Basın Dağıtım A.Ş. ise Bilgin Grubuna aittir. Uzan Grubu da kendi gazetesini dağıtmak amacıyla bir dağıtım şirketi kurmuştur. Müşteri yayınlarının dağıtımını amacıyla kurulan BİRYAY Birleşik Yayın Dağıtım A.Ş. ise Doğan ve Bilgin Gruplarının bir ortak girişimi niteliğinde olup fiilen dağıtım yapmamaktadır.

### 1.6. Reklam Gelirleri

Gazeteler tüketiciye pazarlanan bir ürün olmanın dışında yayıncıların reklam geliri elde etmelerine de olanak tanıyan bir araçtır. Bu ekonomik ayrıcalık, yayıncılara farklı politikalar izleyebilme şansı tanımaktadır. Buna göre, ürün fiyatı maliyetinin üzerinde belirlenerek ürün satışından kazanç sağlanabileceği gibi ürün fiyatını maliyetinin altında tutarak daha geniş bir okur kitlesine ulaşmak, bunun bir sonucu olarak da reklam piyasasında daha büyük bir pay elde etmek ve kazançları bu yolla artırmak da mümkündür. Örneğin, 1997 yılına ilişkin Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazetelerinin satış ve reklam gelirlerinin toplam gelirleri içindeki durumları aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir:

Hürriyet, Milliyet ve Sabah'a ait 1997 yılı Gelirlerinin Karşılaştırılması

	<b>HÜRRİYET</b>	<b>MİLLİYET</b>	<b>SABAH</b>
Reklam Geliri	23.139.941.401.98	7.701.867.000.00	11.408.241.000.00
Satış Geliri	21.480.241.637.684	21.351.426.000.00	20.105.487.000.00
Diğer Gelirler	4.403.808.468.339	6.508.988.000.00	5.165.677.000.00
<b>TOPLAM GELİR</b>	<b>49.023.991.508.021</b>	<b>35.562.281.000.00</b>	<b>36.679.405.000.00</b>

1997 yılına ait verilerden görüleceği üzere, Hürriyet gazetesi, gazete satış gelirlerine oranla daha fazla reklam geliri elde etmektedir. Bu rakam da Milliyet gazetesi reklam gelirlerinin yaklaşık üç katına, Sabah gazetesi reklam gelirlerinin ise yaklaşık iki katına eşittir.

### 1.7. İlgili Ürün Pazarı

Gazete yayıncılığı sektörüne ilişkin verilen bilgilerden de anlaşılacağı üzere günlük siyasi gazete yayıncılığı pazarında yayın politikası, tüketici bağımlılığı, fiyat, reklam kapasitesi, fiyat değişimlerine karşı müşteri tepkisi ve gazetelerin piyasada sahip olduğu istikrarlı trendler dikkate alındığında, bu üç büyük gazetenin diğer günlük siyasi gazetelerden ayrı olarak ele alınması gerektiği düşünülmektedir. Yukarıda yer verilen açıklamalar dikkate alındığında; Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazeteleri diğer gazetelerden farklı olarak ayrı bir alt pazar oluşturmaktadırlar.

Soruşturma konusu diğer pazar ise günlük spor gazeteleri pazarıdır. Bu pazarda Doğan grubuna ait Fanatik gazetesi ile Bilgin grubuna ait Taraf/Fotomaç gazeteleri bulunmakta ve bu gazetelerde de ağırlıklı olarak futbol olmak üzere spor dallarına ilişkin haber ve yorumlar yer almaktadır.

Sonuç olarak, ilgili ürün pazarı;

- ulusal yayın yapan günlük siyasi gazete pazarı ve
- ulusal yayın yapan günlük spor gazeteleri pazarı

olmak üzere iki pazar olarak belirlenmiştir. Ulusal yayın yapan siyasi gazete pazarında da Hürriyet, Milliyet ve Sabah ayrı bir kategori olarak değerlendirilmiştir.

### 1.8. İlgili Coğrafi Pazar

Söz konusu gazeteler ülke çapında basılmakta ve pazarlanmakta olduğundan, ilgili coğrafi pazar, tüm Türkiye olarak belirlenmiştir.

## 2. Yapılan Tespitler

### 2.1. Uyumlu Eylem Bulguları

#### 2.1.1. Önaraştırma Dönemi

Önaraştırma döneminde raportörler tarafından teşebbüslerde yapılan yerinde incelemeler sırasında günlük siyasi gazetelerin ve günlük spor gazetelerinin fiyatlarının belirlenmesi amacını taşıyan, Doğan ve

Sabah Grupları arasında gazete yayıncılığı piyasasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen ve piyasadaki fiyat konusunda belirsizlikleri ortadan kaldıran bir koordinasyon olduğunu gösteren bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgular şunlardır:

1- 16.12.1998 tarihinde Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.'de, Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Y. B. ve Hukuk Bürosu Müdürü Av. E.T. Y. ile görüşülmüş ve Y. B.'nin çalışma odası ve sekreteryasında mevcut belgeler üzerinde incelemeler yapılmıştır.

İncelemeler sırasında, rakip teşebbüslerden Sabah gazetesi ile reklam fiyatlarının sabitlenmesi konusunda yapılan görüşmeyi de içeren "01.12.1998 İcra Kurulu Kararı" tespit edilmiş ancak, kontrolden geçmediği, toplantıya katılanlarca imzalanmadığı ve şirketin işleyişi ile ilgili ticari sır niteliğinde bilgiler içerdiği gibi rekabet hukuku anlamında yasal dayanaktan yoksun gerekçeler öne sürülerek sureti raportörlere verilmemiştir. Bu durum raportörlerce düzenlenen 16.12.1998 tarihli tutanakla sabittir. Söz konusu belge, 15.01.1999 tarih ve 158 sayılı yazı ile de taraflardan istenmiş, fakat Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş. tarafından Rekabet Kurumu'na gönderilmemiştir.

2- 18.12.1998 tarihinde Milliyet Gazetecilik A.Ş.'de yerinde inceleme yapılmış ve Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı H.i. S'in sekreteryasında mevcut belgeler üzerinde yapılan incelemede, icra kurulu toplantılarına ait olduğu anlaşılan aşağıda sıralanan karar metinleri tespit edilmiştir:

"Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 19.08.1998" başlıklı belgenin 5 inci maddesinde, "Pazar günleri verilen ilavelerin yüksek maliyetinden dolayı yapılması düşünülen zammın Ekim ayında olabileceği düşünüldü. Ayrıca Sabah Grubunun Eylül başından itibaren 125.000 TL'ye artırım fikri tartışıldı." ifadesi bulunmaktadır.

"Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 25.02.1998" başlıklı belgenin 8 inci maddesinde, "Sabah Grubunun diğer gazetelerinde, anlaşmanın aksine günlük promosyona başladığı anlatıldı. Yeni Yüzyıl ve Radikal'in net satış rakamları incelendi ve aradaki farkın açılması sebebiyle Radikal için rezerve edilen ürünlerin kampanyalarına başlamasına karar verildi. Ayrıca Hürriyet'in stoğunda bulunan 150.000 adet oyuncak otomobilin Radikal ile günlük verilmesi uygun bulundu." ifadesi yer almaktadır.

"Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 12.03.1998" başlıklı belgenin 7 nci maddesinde, "Sabah Grubu ile de mutabık kalınarak 25

Mart 1998 tarihinden itibaren 29 kuponun altında ürün verilmemesine karar verildi.” ifadesi bulunmaktadır.

“Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 29 Nisan 1998” başlıklı belgenin 6 ncı maddesinde, “Gazete ile günlük dağıtılacak deterjan ve meyve suyu tekliflerinin gelmesi üzerine, Sabah Grubu ile de görüşülerek yapılmamasına karar verildi.” ifadesi yer almaktadır.

“Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 27 Mayıs 1998” başlıklı belgenin 2 nci maddesinde, “Milliyet-Sabah-Hürriyet-Radikal-Yeniyüzyıl Gazetelerinin satış rakamları incelendi, promosyon programları gözden geçirildi. Gazete fiyatları konusunda Sn. Y. E., Sabah ile yapılan görüşme konusunda bilgi verdi...” ifadesi bulunmaktadır. Y. E., Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.'de Yönetim Kurulu üyesidir.

“Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları 26.08.1998” başlıklı belgenin 5 inci maddesinde, “Sabah Grubu ile mutabık kalarak Fotomaç ile Fanatik gazetesinin satış fiyatınının 1 Eylül Salı gününden itibaren 40.000 TL'den 50.000 TL'ye artırılmasına karar verildi.” ifadesi yer almaktadır.

### 2.1.2. Soruşturma Dönemi

Soruşturma döneminde, önaraştırma döneminde ulaşılan bulgular ışığında, ilgili piyasanın yapısı ve bu piyasada teşebbüslerin uyguladığı stratejiler çeşitli yönleriyle incelenmiştir. Bu aşamada, önaraştırma döneminde, özellikle Milliyet gazetesinde bulunan ve gazetelerin piyasa davranışlarını koordine ettiklerini, belirli sürelerde biraraya gelerek gelecekle ilgili kararlar aldıklarını ve doğrudan ya da dolaylı olarak fiyatı belirleyen unsurlar üzerinde karar verdiklerini gösteren bulguların ve alınan kararların hayata geçirilip geçirilmediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak, öncelikle, Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.'den, Simge Yayıncılık ve Dağıtımcılık A.Ş.'den, Milliyet Gazetecilik A.Ş.'den ve Sabah Yayıncılık A.Ş.'den 03.06.1999 ve 14.09.1999'da aşağıdaki bilgiler istenmiştir:

- Yapılan fiyat artışları ve tarihleri,
- Ayrıntılı reklam tarifeleri,
- Yayınlanan gazetelerin promosyonlu ve promosyonsuz olarak günlük tiraj rakamları,
- Uygulanan promosyonlarla ilgili ayrıntılı bilgiler,
- Şirketlerin bilonço ve gelir tablolarının onaylı örnekleri,
- Yayınlanan gazetelere ilişkin aylık ayrıntılı gelir rakamları,
- Yayınlanan gazetelere ilişkin aylık ayrıntılı maliyet rakamları.

Elde edilen bilgi ve belgelerle ulaşılan sonuçlar, aşağıda ekonomik ve hukuki değerlendirme bölümünde ele alınmıştır.

### 3. Savunmalar

#### 3.1. Sabah Yayıncılık A.ř.'nin İlk Yazılı Savunması

##### a. Usule ilişkin itirazlar

Usule ilişkin olarak yapılan savunma ve beyanlarda Sabah Yayıncılık A.ř. iki konu üzerinde durmaktadır:

- Soruşturma başladığında yasal srelerin aşıldığı,
- şikayetçi tüzel kişiliğin şikayette meşru menfaati bulunup bulunmadığının tespit edilip raporda açıkça izah edilmediği.

Sabah Yayıncılık A.ř. 4054 sayılı Kanun'un naraştırmanın Sonuçlanması başlıklı 41 inci maddesinin "naraştırma raporunun Kurula teslimini takip eden 10 gün içinde, Kurul elde edilmiş olan bilgileri değerlendirerek karar vermek üzere toplanır ve soruşturma açılmasına veya açılmamasına karar verir." hükmü ve 42 nci maddesinin ikinci fıkrasındaki "Kurul'un gerek başvuruları açıkça reddetmesi, gerekse süresi içinde bildirimde bulunmayarak reddetmiş sayılması durumlarında....." hükmü dikkate alındığında, naraştırma raporunun tamamlanmasından sonraki 10 gün içerisinde soruşturmaya başlanmamasının süresi içinde bildirimde bulunmama durumunu ortaya çıkaracağını ve bu hükümler çerçevesinde başvurunun reddedilmiş sayılması gerektiğini iddia etmektedir. Bu çerçevede, raportörlerce hazırlanan naraştırma raporunun 15 Ocak 1999 tarihini taşıdığı, rapor tarihinden 12 gün sonra 27 Ocak 1999 tarihinde Başkanlık nergesi ile raporun gündeme alındığı ve ancak 4 şubat 1999 tarihinde soruşturma açılmasına karar verildiği belirtilerek, naraştırma Raporu tarihinden itibaren yaklaşık 20 gün sonra karar alınmasının yasanın zorunlu kıldığı srelerin aşıldığı anlamına geldiği bu nedenle de, soruşturmanın reddi talep edilmiştir.

Sabah Yayıncılık A.ř.'nin savunmasında usule ilişkin olarak ikinci itiraz konusu şikayetçi tarafın meşru menfaatinin bulunup bulunmadığı meselesidir. Savunmada Kanun'un 9 uncu maddesinin 2 nci fıkrasındaki "Meşru bir menfaati bulunan gerçek ve tüzel kişiler şikayette bulunabilir" hüküm uyarınca müşteki Uluslararası Moda Yayıncılık A.ř.'nin şikayette meşru bir menfaatte bulunup bulunmadığının kendilerine gönderilen belgelerde yeterli açıklığa kavuşmadığı belirtilerek, şikayetçi şirketin iştibal konusunun, basın piyasasında hangi gazeteleri yayınladıklarının, varlığı iddia edilen uyumlu eylemden ne şekilde etkilendiklerinin açıklığa

kavuşturulması gerektiği ifade edilmiştir. Eğer müşteki firma önaraştırma raporunda belirlenen pazara ikamesi önemli bulunmayan bir sektörde mevkute yayınlıyorsa uyumlu eylem dahil herhangi bir davranıştan etkilenmeyeceği, bu itibarla şikayette meşru bir menfaatinin bulunmayacağı ve soruşturmanın reddedilmesi gerektiği iddia edilmiştir.

#### b. Esasa İlişkin Savunma

Sabah Yayıncılık A.Ş.'nin esasa ilişkin savunmasında,

- Sabah Yayıncılık A.Ş.'nin Hürriyet ve Milliyet Grubu ile uyumlu eylem içinde bulunarak rekabeti bozucu anlaşma yaptığı şeklindeki iddiaların hukuki geçerliliği bulunmadığı, 1997 yılının büyük bölümünde fiyatların farklı seyrettiği ancak piyasadaki rekabet koşulları nedeniyle sadece belli bir dönemde fiyatların yakın düzeyde gerçekleştiği, mali tablolarındaki maliyet kalemleri incelendiğinde, sözkonusu satış koşullarının uygulanmasının pazar koşulları ve rekabetin gereği olduğu ve basın kuruluşlarının ilk madde malzeme temininde benzer koşullarla karşıya karşıya oldukları bu nedenle gazete maliyetlerinin ve gazete fiyatlarının benzer olmasının süpriz olmadığı,
- Sabah Yayıncılık A.Ş.'nin uyumlu eylem saiki ve iradesi ile hareket etmediği ve bu hususta Sabah Yayıncılık A.Ş.'ni sorumluluk altına sokacak bir kanıtın bulunmadığı,
- Önaraştırma raporunda ifadesi geçen " Teşebbüslerin faaliyet gösterdikleri pazar yapısının bir fiyat paralelliğini zorunlu kılmadığı" şeklinde varılan kanaatin somut bir veriye dayanmadığı,
- Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş. ile Sabah Yayıncılık A.Ş. arasında iddialara kanıt olabilecek somut bir belge bulunmadığı; Milliyet Gazetecilik A.Ş.'de yerinde inceleme sırasında elde edilen bilgilerin ilgili şirketi temsil ettiği ve Sabah Yayıncılık A.Ş.'ne teşmil edilemeyeceği.

ifade edilmiştir.

#### 3.2. Diğer Teşebbüslerin Savunmaları

Sabah Yayıncılık A.Ş. dışında haklarında soruşturma yürütülen diğer teşebbüslerin (Doğan Grubu) ilk yazılı savunmaları Kurumumuz'a yasal süresi içinde iletilmemiştir. 06.04.1999 tarihinde Kurumumuz'a iletilen yazılarda Kanun'un 43 ve 44 üncü maddeleri çerçevesinde savunmalarını yaptıkları, ancak uyumlu eylem bulguları ile ilgili savunmalarını Kurum bünyesinde haklarında düzenlenmiş her türlü evrakın ve elde edilmiş her türlü delilin bir nüshasının verilmesi ve soruşturma raporunun tebliğ edilmesi akabinde yapılacağı belirtilmiştir.



Her ne kadar bu teşebbüslerin savunmaları süresi içinde yapılmamış ise de, kararın daha sonraki bölümlerinde yapılan açıklama ve değerlendirmeler soruşturma açılan konulara ilişkin olarak ilgili teşebbüslerin temsilcisi tarafından bahsedilen hususları da kapsamaktadır.

### 3.3. Tarafların Ortak Savunmaları

#### 3.3.1. Soruşturma Raporuna Yönelik Savunmalar

Taraflar Soruşturma Raporunun tebliği neticesinde ikinci yazılı savunmalarını birlikte yapmışlardır. Bu savunmalarında temelde Avrupa Birliği içtihatlarına dayanarak dosyada ileri sürülen iddiaların geçersiz olduğunu özellikle bahsedildiği şekilde bir uyumlu eylemin var olmadığını ileri sürmüşlerdir. Söz konusu savunma yazısında taraflar özetle;

- Şikayetçi tarafın meşru menfaatinin bulunmadığı tekrarlanarak bunun ciddi bir usul hatası olduğu,
- Hürriyet ve Milliyet gazetelerinin aynı ekonomik bütünlük içinde yer almaları nedeniyle biraraya gelip ekonomik karar almalarının önünde bir engel olmadığı,
- Şikayetçi tarafın Sabah, Hürriyet ve Milliyet gazeteleri tarafından oluşturulan bir teşebbüs birliği vasıtasıyla bu kararların alındığı iddiasının ciddiye alınarak soruşturma açıldığı,
- Avrupa Birliği uygulamalarından örnekler verilerek, karar alınmasında soruşturma sırasında elde edilen bulgulara değil eylemin sonucuna bakılması gerektiği,
- Diğer teşebbüsler bu durumdan zarar görmüyorlarsa mevcut uyumlu eylemin rekabeti kısıtlamadığı bu nedenle elde edilen bulguların bu yönde kullanılmaması gerektiği,
- Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın Ahlström&Ors-Komisyon davasında Komisyonun iddialarına karşı çıkarken ortaya koyduğu gerekçelerin ilgili davayla benzerlik gösterdiği; buna göre fiyat duyuruları sistemin uzun dönemli bir pazar olma niteliğinden kaynaklandığı, alıcıların ve satıcıların ticari riskleri kısıtlama ihtiyacına karşın akılcı bir cevap oluşturduğu, fiyat duyuru tarihlerindeki benzerliklerin pazarın şeffaflığının doğrudan gereği olduğu, fiyatlarda ve fiyat eğilimlerindeki paralellik pazarın oligopolistik yapısıyla ve belli dönemlerde oluşan belli durumlarla açıklanabildiği,

- Bu içtihatların Soruşturma Heyeti'nin elde etmiş olduğu bilgi ve bulgulara bağlı olarak ileri sürdüğü Doğan ve Bilgin Grupları arasında bilgi değişimi marifetiyle rekabeti kısıtladıkları savını çürüttüğü

iddia edilerek, gazete fiyat artışlarının zaman zaman aynı tarihlere isabet etmesinin ve faaliyetlerinden haberdar olmalarının tüketiciler aleyhine bir sonuç doğurmadığı, pazara giriş olanaklarının ortadan kaldırılmadığı ve ilgili gazetelerin sürekli zarar ettiklerinin dikkate alınarak Soruşturma Heyeti'nin iddialarından vazgeçmesi talep edilmiştir.

Bu savunmaya karşı Soruşturma Heyeti Ek Yazılı Görüşü'nü bildirmiştir. Soruşturma Heyeti, yapılan savunmaların Soruşturma Raporu'nda yer verilen iddiaları çürütmediğini ve AB içtihatlarından örnek olarak verilen davaların, Soruşturma Raporu'nda bahsedilen, pazarın yapısı, niteliği, şeffaflığı, ürünün özellikleri, uyumlu eylemin unsurları, bu unsurların gerçekleştiğini kanıtlayan belge ve bilgiler de gözönüne alındığında, Soruşturma Heyeti tarafından varılan sonuçları geçersiz kılan içtihatlar olmadığı görüşünü bildirmiştir.

Bu görüşe karşılık taraflar verdikleri cevapta benzer iddialarını tekrarlamışlardır.

### 3.3.2. Sözlü Savunma Toplantısında Yapılan Savunmalar

Taraflar sözlü savunmalarında özetle;

- Usul yönünden yukarıda bahsi geçen hususlara yeniden değinmişler,
- Esas yönünden ise;
  - Bir ürün olarak 'gazete'nin diğer ürünlerden niteliksel olarak farklılık arzettiğini,
  - Gazetelerin rekabetinde fiyatın belirleyici unsur olmadığını,
  - Gazetelerin üst fiyat rekabetiyle değil, hizmet rekabetiyle yarıştıklarını,
  - Fiyatın halktan kopamayacağını, yani fiyatların çok yükselmesi sonucu halkın mağdur olmadığını veya fiyatlar düşürülerek pazara giriş engeli oluşturulmadığını,
  - Olayda rekabet sınırlandırılması amacı, sonucu ve etkisi olmadığını,
  - Soruşturma heyetinin bahsettiği belgelere dayanarak niçin anlaşmadan değil de uyumlu eylemden inceleme yaptıklarını,
  - Bahsedilen eylemlerin, uyumlu eylem kapsamında değerlendirilemeye-ceğini, çünkü uyumlu eylemin ileri sürülebilmesi için fiyat paralelliği ve rekabetin sınırlandırıldığı piyasalara benzer fiili

durumun varlığı olmak üzere iki şartın bir arada olmasının kanuni zorunluluk olduğunu,

- Kanun'un madde gerekçesine bakıldığında, Kanun'un birinci paragrafında ihlalin varlığını gösterdiği düşünülen 'amaç, etki ve tehdit'in varlığı şartının uyumlu eylemlerle ilgili olarak, anlaşma ve teşebbüs birlikleri kararlarından farklı olarak etki şartına bağlandığını,

- İncelenen üç buçuk yıl içerisinde, defalarca maliyetlere ve karlılığa bakıldığı halde, fiyatların halktan kopuk ve genel enflasyonist etkilerden bağımsız olarak artırıldığı yönünde en ufak bir iddiaya yer verilmediğini,

- Öte yandan rakiplerin pazara girişlerini engelleyecek türden maliyetin altında satışlar yapıldığı veya benzeri bir iddia olmadığını, pazarların bölüşülmesi veya reklam yerlerinin satışında bir sınırlamadan bahsedilmediğini, yani rekabetin sınırlandırılmasından söz edilmediğini,

ileri sürmektedirler.

#### **4. Delillerin ve Savunmaların Değerlendirilmesi**

##### **4.1. Usule İlişkin Savunmanın Değerlendirilmesi**

- Öneraştırma raporunun Raportörler tarafından tesliminden sonra kanuni sürelerin aşıldığına ilişkin savunmaya yönelik; bu süreler idareyi bağlayan, ancak haklarında soruşturma açılan tarafların savunma haklarına hanel gelmemesi nedeniyle söz konusu sürelerin aşımının, iddia edilen bir rekabet ihlalinin varlığını ortadan kaldırmayan, başlamış bir soruşturmayı kapatmayı zorunlu kılmayan sürelerdir.

- Şikayetçinin şikayetçi vasfını haiz olmadığına yönelik:

İhbar veya şikayet Rekabet Kurulu'nu bir rekabet ihlalden haberdar eden öğelerdir. Bunlar (eğer ihlale yönelik bulgular varsa) sadece ve sadece bir rekabet soruşturmasının başlamasını sağlarlar. Bu nedenle Rekabet Kurulu'nu bir ihalden haberdar eden kişinin ihbarcı veya şikayetçi vasfına sahip olup olmaması başlamış bir soruşturmanın seyrini etkilemeyecektir. Ancak, bu soruşturma açısından gazete yayıncılığı alanında faaliyet göstermeyen Uluslararası Moda Yayıncılık A.Ş. nihai kararda ihbarcı olarak kabul edilmektedir.

##### **4.2. Esasa İlişkin Savunmaların Değerlendirilmesi**

Soruşturmanın konusu uyumlu eylem ile satış fiyatının tespit edilmesidir. Bir fiilin uyumlu eylem olarak nitelenebilmesi için şu unsurların bulunması gereklidir:

- Taraflar arasında genellikle sözlü ya da yazılı şekilde ifade edilen toplantılar, tartışmalar, bilgi değişimi veya araştırmaları içeren olumlu temaslar olmalıdır.
- Bu temas; pazar davranışını etkileme ve özellikle bir teşebbüsün gelecekteki rekabetçi davranışının belirsizliğinin önceden ortan kaldırma amacı taşımalı.
- İlgili teşebbüslerin ticari davranışlarını, tam olarak rekabetçi etkiler tarafından belirlenmeyecek bir şekilde oluşturma ya da değiştirme etkisi olmalıdır.

Burada önemli olan, teşebbüslerin, rakiplerinin gelecekteki davranışlarını öğrenmeleri ve pazardaki belirsizliğin ortadan kaldırılmasıdır.

Uyumlu eylem vakalarında önemli bir sorun da teşebbüslerin uyumlu eylem içerisinde olduklarının tespiti ve ispatıdır. 4054 sayılı Kanun piyasadaki fiyat değişimlerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi halini uyumlu eyleme karine göstermiş ve ekonomik ve rasyonel gerekçelere dayanarak uyumlu eylemde bulunmadığının ispatını taraflara bırakmıştır. Ancak, burada olduğu gibi bir fiyat belirleme olayında, fiyat tespitinin rekabetin kısıtlandığı piyasalardaki eylemlere benzerliğinin ortaya konulması yeterli değildir. Bunun yanısıra, teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışlarını engelleyen rekabetçi şartlar altında olmaması gereken bir ilişkinin ortaya konması da gereklidir.

Uyumlu Eylem halinin tespitinde üç temel bulgunun ortaya çıkartılması yeterlidir. Bu bulgular:

- i- Rakip teşebbüsler arasında bir ilişkinin varlığı,
- ii- Rakip teşebbüsler arasında ortak tavır sonucunu doğuran ve diğer rakip teşebbüslerin hareketlerini etkileyen davranışların varlığı,
- iii- Rakip teşebbüsler arasında bağımsız hareket etme durumunun ortadan kalktığı durumların varlığı.

### **Gruplar Arasındaki İlişki**

Önaraştırma sırasında elde edilen belgelerden Doğan ve Bilgin gruplarının zaman zaman biraraya geldikleri ve uygulayacakları

davranışlar üzerinde tartışıkları görülmektedir. Elde edilen belgelerde günlük siyasi gazete ve spor gazetelerinde uygulanacak fiyatlar konusunda ortak hareket edildiği, verilen promosyonlara ve uygulanan reklam tarifelerine ilişkin kararlar alındığı gözlenmektedir. Bulguların çoğunun Doğan Grubu'na ait Milliyet Gazetecilik A.Ş.'de bulunması ve Sabah Yayıncılık A.Ş.'de benzer bulguların bulunmaması iki grup arasındaki ilişkinin varlığını yadsımayacaktır. Çünkü; bu belgelerden bahsedilen eylemleri aşağıda görüleceği üzere her iki taraf da gerçekleştirmiştir.

Bu bulgular, tutanaklarda ve elde edilen belgelerde yer alan ifadelerle birlikte değerlendirildiğinde, iki grubun faaliyetlerini uyumlaştırdıkları daha da netlik kazanacaktır.

- 19.08.1998 tarihli "Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları" başlıklı belgenin 5 inci maddesinde "... Ayrıca Sabah Grubunun Eylül başından itibaren 125.000 TL'ye artıralım fikri tartışıldı." ifadesi geçmektedir. Bu ifadeden, grupların gazete fiyatları konusundaki fikirlerini birbirlerine ilettikleri ve bu fikirlerin her gazetenin ilgili kurulları tarafından tartışıldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla tarafların savunmalarında ortaya koydukları dağıtım kanalındaki bayileri aracılığıyla fiyat değişimlerini kolayca takip edebildikleri bu nedenle fiyatların aynı tarihlerde arttığı iddiasının her zaman için geçerli olmadığı ortaya çıkmaktadır.

- Aynı şekilde 26.08.1998 tarihli "Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları" başlıklı belgede "Sabah Grubu ile de mutabık kalınarak Fotomaç ile Fanatik gazetesinin satış fiyatının 1 Eylül Salı gününden itibaren 40.000 TL'den 50.000 TL'ye arttırılmasına karar verildi." ifadesi soruşturma kapsamında olan günlük spor gazeteleri pazarında da grupların fiyatları birlikte belirledikleri görülmektedir. Taraftar Fotomaç ve Fanatik gazetelerinin fiyatlarının 1 Eylül Salı günü 40.000 TL'den 50.000 TL'ye arttırılması burada geçen ifadelerin gerçekten uygulandığını göstermektedir. Spor gazetelerinin fiyat hareketlerine bakılacak olursa uzun bir süre fiyatların paralel seyrettiği görülmektedir. Aynı gün ve aynı miktarda yapılan fiyat artışları ile uzun süredir paralel bir seyir izleyen fiyatların özellikle Milliyet Gazetesi İcra kurulu kararlarındaki bu ifadeler de dikkate alındığında pazarın yapısı ve ürünün özellikleri ile açıklanamayacak bir seyir izlediği izahtan varestedir.

- Bunlara ek olarak, yine Milliyet Gazetesinde elde edilen belgelerden 27 Mayıs 1998 tarihli belgede geçen "Gazete fiyatları konusunda Sn. Y. E. Sabah ile yapılan görüşme konusunda bilgi verdi." ifadesi gazete fiyatları konusunda Doğan grubu ile Bilgin grubunun fiyat hareketlerinde

bağımsız davranışların yerine geçen koordinasyona yönelik görüşmelerde bulunulduğunun bir başka kanıtıdır.

- Ayrıca, reklam gelirlerinin gazete yayıncılığındaki önemi dikkate alındığında, Hürriyet Gazetecilik A.Ş.'de bulunan, ancak gazete yetkilileri tarafından ilgili raportörlere verilmeyen, Hürriyet ile Sabah arasında "reklam fiyatlarının sabitlenmesi konusunda" yapılan bir görüşmeyi içerdiği tutanakla sabit olan belge de, gruplar arasındaki ilişkinin bir başka boyutunu ortaya koymaktadır.

- 25.02.1998 tarihli "Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları" başlıklı belgede, "Sabah Grubu'nun diğer gazetelerinde anlaşmanın aksine günlük promosyona başladığı anlatıldı" ibaresi grupların günlük promosyon verme konusunda anlaşmaya vardıklarını göstermektedir. Yapılan anlaşmanın tüm gazeteleri kapsadığı da görülmektedir. Nitekim, soruşturulan dönemde yapılan promosyonlar incelendiğinde, uygulamanın yukarıda bahsedilen icra kurulu kararında olduğu gibi gerçekleştirildiği belirlenmiştir.

- 12.03.1998 tarihli "Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları" başlıklı belgede (bu belgenin tarihi bir önceki paragrafta belirtilen belgeden iki hafta sonradır), "Sabah grubu ile de mutabık kalınarak 25 Mart 1998 tarihinden itibaren 29 kuponun altında ürün verilmemesine karar verildi." ifadesi yer almaktadır. Bu ifadeden, kısa bir süre sonra iki grup arasında promosyon konusunda çıkan sorunun çözüldüğü ve günlük promosyondan vazgeçildiği anlaşılmaktadır. Nitekim promosyona ilişkin verilerden; Hürriyet gazetesini 29 kupon altındaki en son promosyonunu 25.03.1998 tarihinde başlatmış, 26.03.1998 tarihinden itibaren dört ay süreyle 29 kuponun altında promosyon verilmemiştir. Aynı şekilde Sabah gazetesi de, 25.03.1998 tarihinden önce 29 kuponun altında ürün vermesine rağmen, bu tarihten sonra başlattığı promosyonlarda 4 ay süreyle 29 kuponun altında uygulama yapmamıştır. Görüleceği üzere, bu icra kurulu kararı da iki grup tarafından hayata geçirilmiştir.

- 29 Nisan 1998 tarihli "Milliyet Gazetesi İcra Kurulu Kararları" başlıklı belgede, "Gazete ile günlük dağıtılacak deterjan ve meyve suyu teklifleri gelmesi üzerine, Sabah ile de görüşülerek yapılmamasına karar verildi." ifadesinden de anlaşılacağı üzere promosyonların süresinin yanısıra promosyon olarak verilecek ürünlerde de gruplar arasında işbirliği olduğu görülmektedir. Nitekim, bu tarihten itibaren Doğan ve Bilgin gruplarına ait gazeteler tarafından deterjan ve meyve suyu promosyonu yapılmamıştır.

### **Fiyat hareketleri**

1994 yılı sonundan itibaren siyasi gazete pazarında gerçekleşen fiyatlar, fiyat artış tarihlerine göre aşağıdaki tablodan izlenebilir.

Hürriyet, Milliyet ve Sabah Gazeteleri Fiyat Hareketleri

Tarih	Hürriyet	Milliyet	Sabah	Fiyat Hareketi Niteliği
25.06.1995	20.000	15.000	15.000	
26.06.1995	20.000	15.000	20.000	Hür. - Sab.aynı gün
01.07.1995	20.000	20.000	20.000	
09.08.1995	20.000	20.000	25.000	6 gün içinde 25.000 yapılmış
12.08.1995	20.000	25.000	25.000	
15.08.1995	25.000	25.000	25.000	
16.11.1995	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	Her üçü de aynı gün
12.12.1995	<b>35.000</b>	<b>35.000</b>	<b>35.000</b>	Her üçü de aynı gün
13.01.1996	<b>40.000</b>	<b>40.000</b>	<b>40.000</b>	Her üçü de aynı gün
14.04.1996	<b>45.000</b>	<b>45.000</b>	<b>45.000</b>	Her üçü de aynı gün
01.06.1996	<b>50.000</b>	<b>50.000</b>	<b>50.000</b>	Her üçü de aynı gün
15.11.1996	50.000	50.000	60.000	
18.12.1996	70.000	50.000	80.000	
15.01.1997	70.000	80.000	80.000	
07.02.1997	70.000	90.000	90.000	Sab. - Mil. aynı gün
17.02.1997	80.000	90.000	90.000	
03.03.1997	80.000	90.000	40.000	
28.03.1997	120.000	120.000	40.000	
06.04.1997	35.000	30.000	40.000	
18.04.1997	40.000	40.000	40.000	
19.07.1997	40.000	40.000	50.000	
06.08.1997	40.000	50.000	50.000	
07.08.1997	50.000	50.000	50.000	
08.09.1997	50.000	50.000	60.000	
20.09.1997	60.000	60.000	60.000	
02.10.1997	60.000	60.000	70.000	
25.10.1997	70.000	70.000	70.000	
29.11.1997	<b>80.000</b>	<b>80.000</b>	<b>80.000</b>	Her üçü de aynı gün
20.12.1997	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	Her üçü de aynı gün
15.03.1998	<b>110.000</b>	<b>110.000</b>	100.000	Bir gün ara ile fiyat artışı yapılmıştır.
16.03.1998	110.000	110.000	<b>110.000</b>	
11.05.1998	110.000	110.000	70.000	
29.06.1998	110.000	110.000	80.000	
29.07.1998	110.000	110.000	90.000	
14.08.1998	110.000	110.000	100.000	
01.09.1998	120.000	120.000	100.000	
09.11.1998	120.000	120.000	120.000	
14.12.1998	<b>130.000</b>	<b>130.000</b>	<b>130.000</b>	Her üçü de aynı gün

Bu fiyat hareketleri Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazeteleri arasında yüksek bir korelasyon olduğunu göstermektedir.

Yukarıdaki tablo gözönüne alındığında aşağıdaki sonuçları çıkarmak mümkündür:

- Her üç gazete de; 16.11.1995, 12.12.1995, 13.01.1996, 14.04.1996, 01.06.1996, 29.11.1997, 20.12.1997, 14.12.1998 tarihlerinde tam sekiz kez aynı tarih ve oranda fiyat artışı gerçekleştirmişlerdir. Ayrıca, 26.06.1995 tarihinde Hürriyet ve Sabah gazeteleri, 07.02.1997 tarihinde ise Milliyet ve Sabah gazeteleri aynı gün ve miktarda fiyat artışı gerçekleştirmişlerdir.
- Bazı dönemlerde bu üç gazete birbirine çok yakın tarihlerde aynı miktarlarda fiyat artışı yapmışlardır.
- Bazı dönemlerde gazeteler arasında fiyatların farklılaştığı görülse de belli bir süre sonra aynı fiyata ulaştıkları görülmektedir.
- 1994 yılından sonra gazete fiyatları sürekli olarak artmamış bazı dönemlerde azalmıştır. Örneğin, 03.03.1997 tarihinden itibaren Sabah Gazetesi, fiyatını 90.000 TL'den 40.000 TL'ye düşürmüştür. 6 Nisan 1997 tarihine kadar Hürriyet ve Milliyet herhangi bir fiyat indirimine gitmemiş, hatta bu dönem içinde fiyatını 120.000 TL'ye çıkarmıştır. Hürriyet ve Milliyet gazetelerinin 6 Nisan tarihinde 35.000 ve 30.000 TL yaptıkları 18 Nisan tarihinde de Sabah'ın fiyatı olan 40.000 TL'ye çıktıkları görülmektedir.

Soruşturmanın ilgili olduğu dönemde gerçekleşen fiyat hareketlerine ait korelasyon katsayıları incelendiğinde; aynı ekonomik birlik içinde yer alan Hürriyet ve Milliyet gazetelerinin fiyatları arasındaki korelasyon katsayısının 0,99 olduğu, Hürriyet ile Sabah gazeteleri fiyatları arasında 0,91 ve Milliyet ile Sabah gazeteleri fiyatları arasında ise 0,90 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Bu rakamlardan da görüleceği üzere aynı grup içinde yer alan Hürriyet ve Milliyet gazeteleri arasında fiyat politikaları açısından tam bir uyum bulunmaktadır. Ayrıca sabah gazetesinin fiyatını 40.000 TL'ye indirdiği 03.03.1997 tarihinden 06.04.1997 tarihine kadar yaklaşık bir aylık dönemde Hürriyet ve Milliyet gazeteleri fiyat indirimine gitmemiş, hatta fiyatlarını önce 90.000 TL, sonra da 120.000 TL'ye çıkarmışlar ve bu bir aylık dönem sonunda tekrar Sabah ile fiyatlarını paralel hale getirmişlerdir. Bu dönemde hafta içi ve hafta sonu fiyatlarında Bilgin grubunun farklılaştırmaya gittiği, fakat Doğan grubunun bu yöntemi tercih etmediği tespit edilmiştir. Bu sebeple, mevcut fiyat hareketleri verilerinden, bu bir aylık dönem çıkarılarak korelasyon katsayıları tekrar hesaplandığında; (Hürriyet - Sabah: 0,94; Milliyet - Sabah: 0,94; Hürriyet - Milliyet: 0,99) Sabah'ın fiyat hareketleri ile Milliyet ve Hürriyet'in fiyat hareketleri arasındaki paralellik daha çarpıcı hale gelmektedir.



Aynı şekilde spor gazetelerinin fiyatlarına bakıldığında fiyat hareketlerinin çok daha paralel bir seyir izlediği görülmektedir:

Taraftar - Fotomaç ve Fanatik Gazeteleri Fiyat Hareketleri

Tarih	Taraftar - Fotomaç	Fanatik	Fiyat Hareketi Niteliği
07.05.1997	20,000	20,000	Her ikisi de aynı gün
18.07.1997	30,000	30,000	Her ikisi de aynı gün
20.12.1997	40,000	40,000	Her ikisi de aynı gün
01.09.1998	50,000	50,000	Her ikisi de aynı gün
14.12.1998	60,000	60,000	Her ikisi de aynı gün
16.04.1999	60,000	75,000	Bir gün arayla
17.04.1999	75,000	75,000	

Bu fiyat hareketlerine ilişkin olarak Taraftar - Fotomaç fiyatları ile Fanatik fiyatları arasında korelasyon katsayısı ise 0,9989 olarak bulunmuştur.

Fiyatlardaki benzer ilişkiyi Doğan ve Bilgin Gruplarına ait diğer gazetelerde de gözlemlemek mümkündür. Örneğin, Doğan Grubuna ait Radikal gazetesi ile Bilgin Grubuna ait Yeni Yüzyıl (bu gazete 27.08.1998 tarihinde el değiştirilerek Bilgin Grubu'nun kontrolünden çıkmıştır) gazetesinin fiyatları arasındaki ilişki de aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir:

Radikal ve Yeni Yüzyıl Fiyat hareketleri

	Radikal	Y.Yüzyıl
13.10.1996	10.000	10.000
23.11.1996	15.000	15.000
26.12.1996	20.000	20.000
17.02.1997	25.000	25.000
21.03.1997	30.000	30.000
18.07.1997	35.000	35.000
30.08.1997	35.000	50.000
17.09.1997	40.000	50.000
27.09.1997	40.000	60.000
04.10.1997	60.000	60.000
20.12.1997	80.000	80.000
01.02.1998	80.000	100.000
06.02.1998	100.000	100.000
15.03.1998	110.000	100.000
16.03.1998	110.000	110.000

I- GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

Bu değerlendirmeler çerçevesinde;

Paralel fiyatlandırmanın zorunlu olmadığı, siyasi gazetelerde ve spor gazetelerinde çok kısa dönemler haricinde, fiyatların birbirine çok yakın hatta fiyat artış oran ve tarihlerinin aynı olduğu tespit edilmiştir. Fiyatların birbirleri ile bir ilişki içerisinde oldukları bu durum, hesaplanan korelasyon katsayıları ile de gösterilmiştir.

Haklarında soruşturma yürütülen tarafların genellikle maliyet rakamlarının birbirlerinden farklı olduğu görülmektedir. Bu nedenle, gazete fiyatlarının aynı seviyede tutulmasının maliyetlerin aynı olduğu gerekçesine dayandırılması mümkün görülmemektedir.

Aynı şekilde, tirajları, dolayısıyla gazete satış gelirleri birbirine yakın olan ancak reklam gelirleri birbirinden farklı olan Hürriyet, Milliyet ve Sabah gazetelerinin fiyatlarını aynı seviyede tutmalarını, fiyatları aynı günde ve aynı oranda artırmalarını benzer maliyetlere dayandırmalarının ekonomik ve rasyonel bir gerekçe olarak kabul edilmesi mümkün değildir.

Dağıtım kanalı ve bayiler aracılığı ile rakibin fiyat stratejilerinin öğrenildiği, bu nedenle de fiyat artışlarının aynı tarihe denk geldiği savunması ise, yapılan fiyat artışlarının, raportörler tarafından yapılan yerinde inceleme esnasında elde edilen ve fiyat değişikliği yapılacağına ilişkin bilgiler içeren toplantı notlarındaki tarihlerden sonra gerçekleşmesini açıklamaktan uzaktır.

Özellikle 1997 yılında, taraflarca fiilen uygulanan fiyatların, enflasyon ve hammadde fiyatlarının yükselmesi sonucu ortaya çıkan maliyet artışlarıyla da açıklanması mümkün değildir. Çünkü, daha önce belirtildiği gibi, bu dönemde fiyatlar oldukça yüksek oranlarda aşağı çekilmiş ve bu durum yaklaşık on ay kadar devam etmiştir. Bu dönemde ortaya çıkan fiyat düşüşleri ve yıl sonuna doğru tekrar indirim öncesindeki fiyat seviyesine yükselme de tarafların benzer maliyet yapılarına sahip olmaları ile izah edilemeyecektir.

Taraflara ve tarafların eylemlerine ilişkin verilen bilgiler, gruplar arasındaki ilişkiye yönelik bahsedilen hususlar da dikkate alınarak değerlendirildiğinde, soruşturmaya muhatap tarafların günlük siyasi gazeteler ve spor gazetelerinde bir ilişki içerisinde oldukları, bunun sonucunda promosyon ve özellikle gazete fiyatı konusunda kendi bağımsız davranışlarının yerine geçen, rakip teşebbüslerden bağımsız olarak hareket etmelerini engelleyen ve gelecekteki pazar davranışlarına ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldıran bir uyumlu eylem halinde davrandıkları anlaşılmaktadır. Bu ekonomik sonuçların hukuki

değerlendirmesinin yapılabilmesi için öncelikle eylemin hukuki niteliğini ortaya koymak gerekmektedir.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır." şeklindeki 4 üncü maddesi genel olarak yasaklanan faaliyetleri sayarken, üçüncü fıkrasında "Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder." diyerek uyumlu eylem karinesi açıklanmıştır.

Soruşturmaya konu günlük siyasi ve spor gazeteleri pazarları oligopolistik bir özellik taşımaktadır. Her iki grubun da ilk madde malzeme teminini yurtdışından sağlamaları nedeniyle benzer maliyet yükü ile karşı karşıya kalacağını düşünmek yanlış olmamakla birlikte eksik bir değerlendirme olacaktır. Bu noktada, gazete sektörü ile ilgili tespitler de dikkate alındığında, özellikle reklam gelirlerindeki farklılığın maliyet yapılarına ve dolayısıyla fiyata etki edeceği gözden kaçırılmamalıdır. Bu nedenle maliyetlerin belli kalemlerinin benzer olması, iki grubun belli dönemlerde aynı fiyat düzeyinde satılmasını (hatta bazı tarihlerde aynı gün ve oranda artış yapılmasını) haklı çıkaracak nitelikte değildir.

Belli dönemlerde, her iki grubun, bazı oligopolist piyasalarda sıkça yaşanan, fiyat ve fiyat dışı rekabete girdikleri anlaşılmakta, ancak bu durum kısa sürmekte ve fiyatlarda benzer, hatta aynı düzeye geri dönmektedir. Fiyat hareketlerinden de görüleceği gibi siyasi gazete pazarında belli dönemlerde (çok kısa süreler için) farklı fiyatlar uygulanırken, spor gazeteleri pazarında 1997 yılından itibaren sürekli bir paralellik mevcuttur.

Ayrıca, aynı günlerde yapılan fiyat artışlarının piyasada varolan fiyat şeffaflığına bağlanması da tatmin edici bulunmamaktadır. Taraflarca, rakip teşebbüsün zam sirkülerini dağıtım şirketlerine en az iki gün önceden duyurduğu ve alt bayilerin de iki grubun ortağı olmaları nedeniyle, iki saat gibi kısa bir sürede rakiplerin fiyat artışlarının öğrenildiği ve bu doğrultuda fiyat artışı yapıldığı ifade edilmektedir. Ancak, böyle bir savunma yerinde incelemeler sırasında elde edilen ve

tarafının biraraya gelerek fiyat konusunda çeşitli kararlar aldıklarını gösteren belgelerin varlığını açıklayamamaktadır.

Ulaşılan ekonomik sonuçlar bir yana, gruplar arasında özellikle gazete fiyatlarının belirlenmesiyle ilgili toplantılar yapıldığı, bu konuda kararlar alındığı hatta uygulamaya geçirildiği dikkate alındığında, gruplar arasında günlük siyasi ve spor gazeteleri pazarında işbirliği olduğu açıktır. Bu işbirliği ve yapılan toplantılar, firmalar arasında rekabetin temelini oluşturan "bağımsız olarak karar alma" gerekliliğini ortadan kaldırmaktadır. Her firmanın içinde bulunduğu pazarın gereklerine göre davranışlarını belirleme özgürlüğü ticari hayatın bir gereğidir. Ancak, tarafların biraraya gelerek piyasa sistemi tarafından belirlenmesi gereken fiyat gibi unsurlar konusunda karar vermeleri piyasa sisteminin işleyişini engellemektedir. Dolayısıyla, rakip firmanın gelecekte nasıl davranacağını bilinememesi nedeniyle var olan belirsizliğin ortadan kaldırılması, piyasadaki aktörlerin, talep yönlü etkileri kararlarında dikkate almayacakları anlamına gelmektedir. Bu durum da rekabetin engellendiği piyasaların tipik bir örneğini oluşturur.

## J- SONUÇ

Yukarıda yapılan değerlendirmeler sonucunda;

1- Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş., Milliyet Gazetecilik A.Ş., Sabah Yayıncılık A.Ş. ve Simge Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş.'nin günlük yayın yapan siyasi gazeteler ve spor gazeteleri pazarlarında, Hürriyet, Milliyet, Sabah ve Taraftar-Fotomaç, Fanatik gazetelerinin satış fiyatlarını kendi bağımsız davranışları yerine geçen uyumlu eylemler ile belirlediklerine,

2- Tarafların bu eylemlerinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesinin; "Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi" şeklindeki (a) bendine uygunluk gösterdiğine,

3- Bu nedenle; teşebbüslerin 1997 yılı ciroları esas alınmak üzere, 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince, takdiren bu cirolarının %0.5 oranında,

Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.'nin	246,142,680,000 TL
Milliyet Gazetecilik A.Ş.'nin	177,811,405,000 TL
Sabah Yayıncılık A.Ş.'nin	183,397,025,555 TL
Simge Yayıncılık ve Dağıtım A.Ş.'nin	35,778,845,000 TL

idari para cezası ile cezalandırılmalarına,

4- Yukarıda rekabet ihlali olarak sayılan; fiyatların belirlenmesindeki uyumlu eylemlere derhal son verilmesi ve satış fiyatlarını bir anlaşma veya uyumlu eylem olmaksızın rakip teşebbüslerin kendi bağımsız kararlarıyla belirlemeleri gerektiğinin, Kanun'un 9 uncu maddesinin birinci fıkrası uyarınca ilgili teşebbüslere bildirilmesine,

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

**Dosya Konusu : CNR Uluslararası  
Fuarcılık A.Ş. tarafından  
düzenlenen TATEF metal işleme**

fuvarına katılmak isteyen firmaların aynı yıl, aynı konuda düzenlenecek başka fuarlara katılmalarının engellenmesi ve Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği tarafından tek fuara katılma yönünde alınan teşebüs birliği kararı ve bu kararın uygulanmasını sağlamak amacıyla üyeleri ile sözleşmeler imzalamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiği iddiasına ilişkin soruşturma.

**Dosya Sayısı :** D4/1/A.I.-99/2 (SORUŞTURMA)

**Karar Sayısı:** 00-40/443-243

**Karar Tarihi :** 20.10.2000

**A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan :** Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU.

**Üyeler :** Dr. Kemal EROL (İkinci Başkan), Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER.

**B- SORUŞTURMA HEYETİ**

**Başkan :** Kubilay ATASAYAR

**Raportörler :** Cihan AKTAŞ, M. Haluk ARI, Metin HASSU

**C- BAŞVURAN :** Makine İmalatçıları Birliği (MİB)

And Sokak No: 8/10 Çankaya/ANKARA

**D- HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR**

1- CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş.

Çobançeşme Kavşağı, Havalimanı Karşısı,  
Yeşilköy/İSTANBUL

Temsilci: Prof. Dr. Arif ESİN

Akaretler Sıraevleri Spor Caddesi No:67 80680 Beşiktaş-  
İSTANBUL

2- Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği

Abdi İpekçi Cad. Özel İdare İş Merkezi, Kat:4 No:442,  
Bayrampaşa/İSTANBUL  
Vekili: Av. Selçuk KUMAŞBAY  
Fahri Korutürk Caddesi Cihan İşhanı No: 18/16 Bakırköy-  
İSTANBUL

### E- İDDİALARIN ÖZETİ

1. CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş. (bundan böyle CNR olarak anılacaktır.) tarafından;

**1. a)** 1997 ve 1998 yılları katılım sözleşmelerine konulmuş olan “CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı’na katılan firmalar aynı yıl içinde, aynı konuda Türkiye içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını taahhüt ederler. Aksi durumda CNR söz konusu katılımcıyı TATEF Fuarı’na almama hakkına sahiptir”,

**b)** 1999 katılım sözleşmelerine konulmuş olan “CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı’na katılan firmalar veya bağlı kuruluşları aynı yıl içinde, aynı konuda İstanbul ve Kocaeli sınırları içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını ve sözü geçen fuarlarda aynı marka ürünleri sergilemeyeceklerini taahhüt ederler. Aksi durumda söz konusu katılımcı ücretini ödemiş dahi olsa TATEF Fuarı’na katılamayacaktır”

şeklindeki hükümlerin 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesine aykırı olduğu,

2. Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği (bundan böyle TİAD olarak anılacaktır)’nin almış olduğu tek fuara katılım ve tek fuara katılmayan üyelerine yaptırım uygulanması yönündeki teşebbüs birliği kararının ve bu kararın neticesinde üyeleri ile ve CNR ile yapmış olduğu anlaşmaların 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesine aykırı olduğu,

3. CNR’nin 1997 yılında yapmış olduğu, 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesi kapsamında bulunan ve 1997/6 sayılı “Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşturulmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 sayılı Kanun’dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ”in 3 üncü maddesi gereğince 05.05.1998 tarihine kadar Kurumumuza bildirmeleri gereken fuar katılım sözleşmelerine ilişkin bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediği;

CNR’nin 1998 ve 1999 yıllarında yapmış olduğu anlaşmalara ilişkin olarak da 1997/6 sayılı Tebliğ’in 2 nci ve 4054 sayılı Kanun’un 10

uncu maddesi ile öngörölmüş olan bir aylık süre içerisinde bildirim yükümlölüğünün yerine getirilmediği,

4. TİAD'ın tek fuara katılım yönünde alınmış olan teşebbüs birliği kararı ve bu kararın uygulanmasını sağlamak amacıyla üyeleri ile imzalamış olduğu sözleşmelere ilişkin olarak 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci ve 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu maddesi ile öngörölmüş olan bir aylık süre içerisinde bildirim yükümlölüğünün yerine getirilmediği,

iddialarıyla CNR ve TİAD hakkında soruşturma açılmıştır.

5. Ayrıca, önaraştırma sürecine dahil olmayan, CNR'nin TATEF ve diğer fuar sözleşmelerinde yer alan ve rekabeti kısıtlayıcı olma ihtimali bulunan, fuar organizasyon işleriyle ilgili nakliye, yeme-içme, görüntü alma ve güvenlik gibi hususları düzenleyen hükümler de soruşturma kapsamına dahil edilmiştir.

#### F- DOSYA EVRELERİ

- Başvuru, Makine İmalatçılar Birliği tarafından bilgi istemek amacıyla 04.01.1999 tarihinde, 13.09.3/3650 sayı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na yapılmış ve Bakanlık tarafından ilgisi dolayısıyla Rekabet Kurumu'na iletilmiştir.

- Kurum kayıtlarına 27.01.1999 tarih, 251 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 22.03.1999 tarih, D4/1/A.I.-99/2 sayılı İlk İnceleme Raporu, 22.03.1999 tarihli, Kurul toplantısında görüşölmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1 inci maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına 99-17/119-53 sayı ile karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 03.09.1999 tarih, D4/2/C.A.-99/1 sayılı Önaraştırma Raporu 14.09.1999 tarihli Kurul toplantısında görüşölerek 4054 sayılı Kanun'un 41 inci ve 43/1 inci maddeleri uyarınca;

- CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş.,
- Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği,

hakkında aynı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettikleri gerekçesiyle soruşturma açılmasına 99-42/43-277 sayı ile Karar verilmiştir.

- **28.09.1999** tarihinde, Kanun'un 43/2 nci maddesi uyarınca taraflara soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak taraflardan 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.



- **20.10.1999** tarihinde CNR ve **21.10.1999** tarihinde TİAD'ın talebi üzerine tarafların savunma hakkını en geniş biçimde kullanabilmeleri için, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi ve ilave olarak dosyada mevcut belgelerin birer örneği **02.11.1999** tarihinde gönderilmiştir.
- Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları ve cevapları yasal süreleri içerisinde Kurumumuz kayıtlarına intikal etmiştir.
- Makine İmalatçıları Birliği'ne, soruşturmanın, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na vermiş oldukları dilekçelerinin Rekabet Kurumu'na intikali üzerine re'sen açılmış olması dolayısıyla şikayetçi olup olmadıkları sorulmuş ve Genel Sekreter A. B. S. tarafından, Kurumumuz kayıtlarına **27.12.1999** tarihinde intikal eden yazı ile, derneklerinin şikayetçi olmadığı bildirilmiştir.
- Rekabet Kurulu'nun **29.02.2000** tarihli toplantısında Kanun'un 43 üncü maddesi hükmü uyarınca Soruşturmanın süresi altı (6) ay uzatılmıştır.
- Soruşturma Heyetince tamamlanan **02.06.2000** tarih ve **S.R./00-6** sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1 inci maddesi uyarınca Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince taraflardan 30 gün içinde ikinci yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.
- Soruşturma Raporu'nun tebliğini takiben, haklarında soruşturma yürütülen teşebbüsler, savunma sürelerinin Kanun'un 45 inci maddesinin ikinci fıkrası uyarınca **30 gün** uzatılmasını talep etmişlerdir. Tarafların bu taleplerinin gerekçesi Kurul tarafından haklı görülmeyip kabul edilmemiştir. Haklarında soruşturma yürütülen tarafların ikinci savunma yazıları yasal süreleri içinde Kurumumuz kayıtlarına intikal etmiştir.
- Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45/2 nci maddesi uyarınca, **21.07.2000** tarihinde Kurul Üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir.
- İlgili teşebbüslerin ek yazılı görüşe karşı cevapları yasal süreleri içinde Rekabet Kurumu'na intikal etmiştir.
- Rekabet Kurulu'nun **05.09.2000** tarih ve 00-33 sayılı toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak **11.10.2000** tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46/2 nci maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.
- **11.10.2000** tarihinde yapılan "Sözlü Savunma Toplantısı"nda taraflar savunmalarını yapmışlardır.

- Rekabet Kurulu, **20.10.2000** tarihinde 00-40/443-243 sayı ile nihai kararını vermiş ve **25.10.2000** tarihinde karar açıklanmıştır.

### G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ

Dosyanın raportörleri;

1. CNR tarafından 1997,1998 ve 1999 yılları Takım Tezgahları ve Ekipmanları Fuarı (bundan böyle TATEF olarak anılacaktır) katılım sözleşmelerine konulmuş olan ve TATEF'e katılan teşebbüslerin aynı yıl içerisinde başka bir fuara katılmamalarını öngören maddenin ve buna dayanan uygulamaların, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesine aykırı olduğu,

2. TİAD'ın almış olduğu teşebbüs birliği kararının ve bu kararın neticesinde üyeleriyle ve CNR ile yapmış olduğu anlaşmaların ve buna dayanan uygulamaların 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesine aykırı olduğu,

3. CNR'nin 1997 yılında yapmış olduğu ve 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesi kapsamında bulunan ve 1997/6 sayılı "Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşturulmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 Sayılı Kanun'dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ" in 3 üncü maddesi gereğince 05.05.1998 tarihine kadar Kurumumuza bildirmeleri gereken fuar katılım sözleşmelerine ilişkin bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediği;

CNR'nin 1998 ve 1999 yıllarında yapmış olduğu anlaşmalara ilişkin olarak da 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu maddesi ve 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci maddesi ile öngörülmüş olan bir aylık süre içerisinde bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediği,

4. TİAD'ın tek fuara katılım yönünde alınmış olan teşebbüs birliği kararı ve bu kararın uygulanmasını sağlamak amacıyla üyeleri ile imzalamış olduğu sözleşmelere ilişkin olarak 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci ve 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu maddesi ile öngörülmüş olan bir aylık süre içerisinde bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediği,

5. Yukarıdaki maddelerde belirtilen ihlalleri gerçekleştiren CNR ve TİAD'ın 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin birinci ve ikinci fıkraları uyarınca cezalandırılması,

6. Öneri sürecine dahil olmayan, CNR'nin TATEF ve diğer fuar sözleşmelerinde yer alan nakliye, güvenlik, yeme-içme ve görüntü alma gibi destek mal veya hizmetlere ilişkin hükümlerin, sektörün yapısından

kaynaklandığı ve anlaşmanın niteliği gereği olduğu bu nedenle de ihlal niteliği taşımadığı,

şeklindeki görüş ve tekliflerini belirtmişlerdir.

## H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### H.1. İlgili Pazar

4054 sayılı Kanunda, rekabetin ancak “belirli bir mal veya hizmet piyasasında” kısıtlanabileceği ifade edilmiştir. Bu pazarın sınırlarının saptanması rekabetin hangi pazarda bozulduğunun tespiti için gereklidir.

İlgili pazar tanımı aşağıda ürün pazarı ve coğrafi pazar başlıkları altında geniş şekilde incelenmiştir. 4054 sayılı Kanun’un 6 ncı Maddesi’nin uygulanabilmesi için ilgili pazar tanımının önceden yapılması ve ilgili teşebbüsün bu pazarda hakim durumda olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Ancak 4 üncü maddenin uygulanabilmesi için esas olarak “doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin karar ve eylemleri”nin tespit edilmesi gerekir. Yapılan bu tespitten sonra bu tip karar ve eylemlerin etkilerinin hissedildiği pazarların tanımlanması daha uygun olacaktır. Öte yandan, bir anlaşma veya kararın açıkça rekabeti sınırlama amacı taşıyıp taşımadığı araştırılırken, ekonomik değerlendirmeler önem kazanmakta, bu nedenle ilgili pazarın belirlenmesi zorunlu bir işlem olarak ortaya çıkmaktadır.

İlgili pazar genel olarak, ilgili ürün ve ilgili coğrafi pazar olarak iki ana başlık altında incelenmektedir. İlgili ürün pazarı Rekabet Kurumu'nun 1997/1 sayılı Tebliği'nde “tüketici tarafından ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım alanları nedeniyle değiştirilebilir veya ikame edilebilir bütün mal ve/veya hizmetleri” kapsamaktadır. İlgili coğrafi pazar ise “teşebbüslerin mal ve hizmetlerini arz ettikleri ve rekabet şartlarının makul ölçüde homojen olduğu ve komşu bölgelerden rekabet şartları bakımından hissedilir derecede farklı olan bölge” olarak tanımlanmıştır.

Soruşturma konusu ile ilgili olarak ilgili pazarın belirlenmesi de yukarıda sözü edilen ürün ve coğrafi pazar açısından yapılacaktır.

#### H.1.1. Ürün Pazarı

Soruşturma konusu açısından ilgili ürün pazarının net olarak ortaya konulabilmesi için öncelikle bazı değerlendirmelerin yapılması gerekmektedir.

Bir hizmet sektörü olan fuar organizasyonunda üç taraf söz konusudur. Bunlar:

- 1) Fuar mekanları işletmesi,
- 2) Fuar organizatörü kuruluşlar,
- 3) Fuara konu sektör temsilcileri.

Fuarcılık hizmetlerinin talep tarafını fuarda ürünlerini sergileyen firmaların sektörleri oluşturmaktadır. Arz tarafında ise fuar organizatörü şirketler bulunmaktadır.

Uygulamada, ilgili pazarın tanımlanmasında firmaların karşılaşmış oldukları rekabetçi sınırlar genel olarak üç temel kriter ele alınarak ortaya konmaktadır. Bunlardan ilki ve en önemlisi olarak talep ikamesi, ikincisi talep ikamesine eşdeğerli etkilerin ortaya çıkması halinde arz ikamesi ve son olarak da potansiyel rekabet ele alınmaktadır.

Herhangi bir mal veya hizmetin fiyatında meydana gelen değişiklikten dolayı müşterilerin bir diğer mal veya hizmete yönelmelerini ifade eden talep ikamesi açısından bakıldığında, herhangi bir ihtisas fuarının bir diğeriyle ikame edilemeyeceği açıktır. Herhangi bir sektör için yapılan fuara doğal olarak o sektördeki firmalar katılacaktır. Bir ihtisas fuarının fiyatında veya niteliğinde meydana gelebilecek herhangi bir değişikliğin diğer bir sektör firmaları için tercih edilebilir olması söz konusu değildir.

Her ne kadar müşteriler açısından bir diğer mal veya hizmete yönelmek söz konusu olmasa da, arz ikamesi tanımının ifade ettiği şekliyle üreticiler, bir mal veya hizmetin fiyatındaki değişiklik dolayısıyla o mal veya hizmeti üretmeye başlayabilir. Bu tanım çerçevesinden bakıldığında fuar organizatörü firmaların birden çok sektöre yönelik fuarlar organize edebildiği görülmektedir.

Ancak ikame edilebilirlik tanımları incelenirken fuarcılık hizmetinde zaman boyutu ihmal edilmemelidir. Özellikle arz ikamesinin hangi zaman aralığında olması gerektiği ilgili ürün pazarının ortaya konması açısından önem arz etmektedir.

Fuar organizasyonu çok ciddi bir tanınmışlık, reklam kampanyası, sektörün çok iyi tanınması gibi bir çok özelliğin birarada yerine getirilmesi neticesinde yapılabilmektedir. Dolayısıyla bir fuar organizatörünün, karlılığın görülmesi neticesinde, daha önce faaliyette bulunmadığı bir

sektöre yönelik olarak bir yıl içerisinde başarılı bir fuar organize etmesi uygulamada söz konusu değildir. Öte yandan aynı sektöre yönelik olarak organizatörün bir yıl içerisinde birden fazla fuar düzenlemesi de karlı olmamaktadır. Fuarcılık sektöründeki ihtisas fuarlarında arz ikamesinin de belirtilen zaman diliminde ve önemli masraflar yapılmaksızın gerçekleştirilemeyeceği açıktır.

Sonuç olarak, belli sektöre yönelik fuarların diğer bir deyişle "ihtisas fuarları"nın ayrı birer ilgili ürün pazarını oluşturacağı kabul edilmesi gerekmektedir.

Bu noktada, bölgesel ve uluslararası nitelikteki fuarların ayırımı da yapmak gerekir. Bölgesel olarak, bölge kalkınmasına katkıda bulunması maksadıyla yapılan fuarlar, bütün ülkeye hitap eden hatta uluslararası nitelikteki ihtisas fuarlarından ayrı olarak değerlendirilmektedir. Soruşturma konusu olan metal işleme teknolojisine yönelik fuarlar açısından bakılacak olursa, metal işleme teknolojisine ait bölgesel fuarlar da düzenlenmekte olup (mesela, Gaziantep'te düzenlenen Gametech, Ankara'da düzenlenen Ankara Takım Tezgahları Fuarları), bu fuarlar yapıldığı bölgeye hitap etmektedir. Bölgesel fuarların, nitelik (katılımcı ve ziyaretçilerin profili, büyüklük, vs...) olarak uluslararası nitelikteki fuarlardan ayrı düşünülmesi gerekir. Esasen bu konu Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Yurt İçinde Fuar, Sergi ve Panayır Düzenlenmesine Dair Yönetmeliğinde de açıkça düzenlenmiş bulunmaktadır. Bu açıklamalar çerçevesinde, inceleme konusu TATEF fuarının kapsamı, yapıldığı yer, hitap ettiği ziyaretçi ve katılımcı kitlesi göz önünde bulundurulduğunda, bölgesel fuarlardan farklı olduğu ortaya çıkmakta ve pazar tarifi olarak uluslararası nitelikte fuarların esas alınması gerekmektedir.

Sonuç olarak, sektöre yönelik genel değerlendirmeler neticesinde soruşturma konusu olayda ilgili pazar tanımlaması, "**makine teçhizat sektörüne yönelik uluslararası nitelikteki ihtisas fuarları**" olarak belirlenmiştir.

### H.1.2. Coğrafi Pazar

Her ne kadar yurtdışından katılımcı ve ziyaretçilerin de fuara katıldığı ve bu nedenle uluslararası nitelikte bir etkinlik olduğu göz önüne alınsa da 4054 sayılı Kanun'un 2 nci maddesi gereğince, Kanun'un ancak Türkiye sınırları içerisinde uygulanabilmesi dolayısıyla ilgili coğrafi pazar olarak Türkiye Cumhuriyeti sınırlarının alınması gerekmektedir.

### H.2. Tespitler ve Deliller

1. CNR'de yapılan yerinde incelemede, CNR ile TİAD arasında imzalanmış olan ve 1997,1998,1999 ve 2000 TATEF Fuarlarını kapsayan tip sözleşmenin "TİAD'ın Yükümlülükleri" başlıklı bölümünün 1 inci maddesinde "TATEF dışında bir başka fuarı desteklemem ve üyelerini yalnız TATEF'te yer almaya özendirmek" ifadesinin yer aldığı tespit edilmiştir.

2. CNR'den TİAD'a 07.01.1999 tarihinde gönderilen faks metninde TİAD Üyelerinin TATEF Fuarı'na katılımlarına ilişkin kampanyalı fiyatlar verildikten sonra, "İstanbul ve Kocaeli sınırları içinde başka bir fuara katılan firmaların TATEF'99 Fuarına katılabilmeleri durumu TİAD'ın ve Fuar Denetleme Kurulunun vereceği kararla sonuçlandırılacaktır. Bu tür firmaların durumlarını TİAD Derneğine ve CNR'a yazılı olarak bildirmeleri gerekmektedir." ifadeleri yer almaktadır.

3. TATEF katılımcı firmalarından olan Kabel Limited firmasından 25.11.1998 tarihinde CNR 'ye gönderilen faks yazısında aynen:

*"İlişikte belirtilen firmamıza gönderdiğiniz yazınızda 1999 yılında düzenleyeceğimiz TATEF'99 fuarına katılabilmek için aynı yıl içinde İstanbul'da ve Kocaeli'nde düzenlenecek hiçbir fuara katılmamış olmamız gerektiği belirtilmektedir.*

*Bu yaklaşımınızın fuar düzenleyen firmalar arasındaki rekabetin, katılımcı firmalara taşınması olarak algıladığımızı bilmenizi isteriz.*

*Firmamız 1998 yılında AFEKS A.Ş.'nin düzenlediği İMAK'98'e ve firmanızın düzenlediği TATEF'98'e katılmış olup aynı şekilde de 99 yılında da her iki firmanın düzenleyeceği fuarlara katılmak istemektedir.*

*Durumun bir daha gözden geçirilmesine AFEKS A.Ş.'nin düzenleyeceğini duyurduğu İMAK'99'a katılmamız halinde TATEF'99 fuarınıza katılmamıza engel oluşturmayacağını tarafımıza bildirilmesini rica ederiz." denilmektedir.*

4. Yine katılımcı firmalardan olan Ak Makina San. ve Tic. Ltd. Şti'den 06.10.1998 tarihinde CNR Yönetim Kurulu Başkanlığı'na gönderilen faks metninde aynen şu ifadeler yer almaktadır:

*"TATEF'98 Fuarı için yapmış olduğumuz sözleşmede bulunan 3. Madde içeriğinde bulunan firmaların aynı ürünü başka bir fuarda sergilenmeyeceği bölümünü kabul etmediğimizi beyan ederiz.*

*Sözleşmeye atmış olduğumuz imza bu şartla geçerlidir.*

*NOT: Diğer fuarlara 2. Kuruluşumuz olan bir firma kanalı ile veya bayiler vasıtasıyla katılacaktır."*

Bu fax metninin üzerine el yazısıyla aynen şu notlar düşülmüştür:

“Cevap: E. /A. Bey

*Bu adama cevap verip 3. Maddeyi kabul etmediğini kabul etmiyoruz zira sözleşmeyi imzalamış bir kere. Eğer başka bir fuara katılırsa TATEF'e katılamaz.”*

5. 13.03.1995 tarihli ve TİAD Başkanı imzalı yazıda, TİAD olarak bu yıl Takım Tezgahları İmalatçıları- İthalatçıları ve Yan Ekipmanları Üreticilerini tek fuar çatısı altında toplayıp, mamullerinin teşhir edilmesinin çabası içinde bulunduğu ifade edilerek, bunun için en uygun sergi alanının Dünya Ticaret Merkezi olduğu belirtilmekte ve bu fuar alanının işletim haklarına sahip olan CNR ile TATEF'95 için anlaşılan kira bedeli ve ödeme koşulları bildirilmektedir.

6. CNR ve AFEKS A.Ş.'ye gönderilmiş olan 25.01.1999 tarihli TİAD Fuar Komitesi imzalı yazıda aynen;

“Sayın Yetkililer,

*Fuarlara katılan TİAD üyeleriyle, yaptığımız toplantı sonuçları ve içinde yaşadığımız ciddi ekonomik krizden ötürü 1999'da yapılacak, TİAD destekli fuarlarla ilgili görüşmek istiyoruz.*

*Giderek daha da olumsuz yönde gelişen piyasa koşullarını göz önüne alarak, ön yargısız olarak üyelerimiz için en uygun koşulları siz değerli fuar partnerimizle tartışmak istiyoruz.*

*Globalleşen dünyada ekonomik krizin 1999'da da devam edeceği uzmanların ortak görüşü olarak ifade edilmektedir.*

*Bu ağır yüklenimi karşılıklı olarak paylaşmak istiyoruz, ivedi olarak uygun bir zamanda görüşmek için temasınızı bekliyoruz.” denilmektedir.*

7. 24.02.1999 tarihli CNR'den TİAD'a çekilen ve TİAD Fuar Komitesi ile yapılan toplantılarda ifade edilen konularla ilgili CNR'nin değerlendirmelerini içeren Genel Müdür imzalı faks mesajı. Söz konusu faks yazısının beşinci maddesinde “ Tek fuar projesinin 1999 yılında hayata geçmesi mümkün görünmemektedir. Bu nedenle 2000 yılından itibaren İstanbul'da tek fuar düzenlenmesi için çalışmaların kısa sürede sonuçlanması gerekmektedir. Ancak bunun zorunlu koşulu MİB'in de müzakere sürecinden itibaren projeye dahil edilmesidir. Yalnızca TİAD ile yapılacak ve akabinde MİB'e empoze edilecek bir anlaşmanın geçmişte olduğu gibi yanlış değerlendirmelere ve bölünmelere yol açması olasıdır...” denilmektedir.

Bir diğer maddede de “Şirketimiz tek fuar projesinin uygulanabilmesi için karşılıklı yükümlülüklerin net olarak belirlendiği uzun vadeli bir anlaşma çerçevesinde yapıcı tavrını sürdürmeye kararlıdır. Komitenin tavsiyeleri doğrultusunda 1999 yılı Bursa Fuarımızın tarihi değiştirilmiştir.” denilmektedir.

8. TİAD karar defterinde 01.04.1999 tarih ve 77 karar sayısı ile yer alan bölümde 01 Nisan 1999 tarihli Yönetim Kurulu toplantı gündemi bulunmaktadır. Gündemin ikinci maddesi şu şekildedir:

*“07 Nisan 1999 Çarşamba günü üyelerimizin katılımı ile yapılacak yemekli fuar toplantısının yeri, gündemi ve Fuarcılık şirketi ile TİAD arasında uygulanacak mukavele taslağının son şeklinin belirlenmesi”*

9. 07.04.1999 tarihli toplantıda üyelere dağıtılmak üzere hazırlanmış olan CNR ile AFEKS Fuarcılık şirketlerinin fiyat mukayese tablosunu, anlaşma yapılacak fuar şirketi ile imzalanacak sözleşmenin taslağını, TİAD ile üye arasında imzalanacak sözleşme ve oy kağıdını içeren dosya.

TİAD ile üyeler arasında imzalanacak olan sözleşmenin 3 üncü maddesinde “Üyenin Yükümlülüğü” başlığı altında aynen;

*“DERNEK’in işbu sözleşmenin 2. Maddesindeki yükümlülüğünü yerine getirmesi halinde ÜYE, hangi nam ve ünvan altında olursa olsun, ortağı veya üyesi bulunduğu hiçbir firma, şirketler grubu, holding v.b. kurum ve kuruluş ile 1999,2000,2001,2002,2003 ve 2004 yıllarında Trakya Bölgesi ile İstanbul ve İzmit sınırları içerisinde ‘.....TAKIM TEZGAHLARI FUARI’ dışında hangi Şirket tarafından hangi isim altında düzenlenirse düzenlensin takım tezgahları ile ilgili başka hiçbir fuara katılmayacaktır.”* denilmektedir.

Yine aynı sözleşmenin 4 üncü maddesinde sözleşmeye aykırılık hallerine ilişkin yaptırımlar düzenlenmiş ve yukarıda belirtilen yükümlülüğünü yerine getirmeyen üye aleyhine, yükümlülüğünü yerine getirmediği her yıl için 15.000 USD cezai şart ve Dernek’ten ihraç da dahil olmak üzere disiplin cezası verme yetkisi getirilmiştir.

TİAD tarafından anlaşma yapılacak fuar organizatörü ile imzalanmak üzere hazırlanmış olan sözleşme taslağının “TİAD’ın Yükümlülükleri” başlıklı bölümünün birinci maddesinde aynen;

*“TİAD üyeleri 1999-2004 yılları arasında İstanbul ve Kocaeli illeri ile Trakya bölgesinde ne ad ve namla olursa olsun düzenlenecek bir başka fuara katılmayacak ve TİAD 2000-2004 yılları arasında anılan bölgelerde*



*düzenlenecek aynı kapsamdaki başka hiçbir fuara destek vermeyecektir.” ifadesi bulunmaktadır.*

10. 07.04.1999 Çarşamba günü Polat Renaissance Hotel’de düzenlenen toplantıda yapılan fuar oylamasına esas alınanları gösteren liste.

11. Fuar sözleşmesini imzalamayanları, henüz net bir bilgi vermeyenleri ve olumsuz cevap verenleri gösteren iki sayfalık liste.

12. Üzerinde “CNR’e ilk sunulan teklif” şeklinde bir not bulunan, TİAD ile CNR arasında yapılacak olan sözleşmenin taslağı.

13. TİAD ile CNR arasında imzalanacak olan sözleşmenin son halini gösteren 21.07.1999 tarihli taslak. Bu taslağın TİAD’ın yükümlülüklerini düzenleyen bölümün birinci maddesinde aynen “TİAD üyelerinin TİAD nezdinde temsil ettikleri firmalar 2000-2004 yılları arasında İstanbul ve Kocaeli illeri ile Trakya bölgesinde ne ad ve namla olursa olsun düzenlenecek, takım tezgahları ve metal işleme teknolojisi ile ilgili herhangi bir başka fuara katılmayacak ve TİAD 2000-2004 yılları arasında anılan bölgelerde düzenlenecek aynı kapsamdaki başka hiçbir fuara destek vermeyecektir. TİAD bu konuda üyelerinin TİAD nezdinde temsil ettikleri firmalar ile ayrı ayrı sözleşme yapacak (yapılacak sözleşmenin bir örneği iş bu sözleşmenin ekindedir) ve bu sözleşmelerin bir kopyasını CNR’ye verecektir.

*Sözleşmeye uymayarak başka fuarlara katılan firmalar TİAD tarafından üyelikten çıkarılacak ve sözleşmedeki cezai müeyyidelere tabi olacaktır.” hükmü getirilmiştir.*

14. 14.12.1998 tarihli Form Makina A.Ş.’den TİAD’a gönderilen faks mesajında aynen;

*“Öncelikle 14.11.98 tarihli Genel Kurul toplantısında göreve gelen sayın yönetiminize hayırlı çalışmalar dileriz.*

*Bu vesile ile firmamızın ve görüşmelerde bulunduğumuz ve bir kısmı TİAD üyesi olan diğer bazı firmalarında ortak bir sorununu bilginize sunmakta ve dernek yönetimi olarak çözüm getirilmesini talep etmekteyiz.*

*Bilindiği gibi takım tezgahları konusunda yılda iki önemli fuar düzenlenmektedir. Form Makina olarak bugüne kadar her iki fuara da katılmaktayız. Ve ayrıca mümkün olduğunca tüm mahalli organizasyonlarda da yer almaktayız. Bizim gibi düşünen bir kısmı TİAD üyesi başka firmaların da her iki fuara katılmakta olduklarını biliyoruz.*

*Şöyle ki,*

1. Bu fuarlardan birincisi ilkbahar döneminde diğeri ise sonbahar dönemindedir. Her iki dönemde sanayicinin muhtemel yatırım yapma zamanıdır ve dolayısı ile satıcı olarak sanayici ile en az senede iki kez temasta bulunmamızda fayda vardır. Aksi takdirde sanayiciye bu imkanı yalnız senede bir kez tanımak kanımızca doğru olmayacak ve ilkbahar döneminde yatırım yapmayı düşünen sanayici yalnız bırakılmış olacaktır.

2. Fuar katılımı salt satış amacı ile yapılmamaktadır. Katılımcı firmanın bir diğer esas amacı da mümkün olduğunca çok sanayici ile görüşmek, tanıtımda bulunmak ve sanayiciye faydalı bilgiler ve teknolojiler aktarmaktır. İstanbul'da senede bir kez yapılan fuarı herhangi bir nedenle ziyaret edememiş olan bir sanayici ise bu imkanları tüm bir sene için kaçırmış olacaktır. Bu nedenle ilkbaharda düzenlenecek olan ikinci bir fuar bu sanayicilere ilave bir imkan tanıyabilecektir.

Halbuki TATEF fuarını organize eden CNR firması kontratına ticari rekabete sığmayacak bir şart koymuş bulunmaktadır. Ve bu sene içerisinde İstanbul İzmir bölgesinde düzenlenecek hiçbir tezgah fuarına katılmama şartı uygulamakta ve bu koşulun tamamen TIAD tarafından önerilerek desteklendiğini söylemektedir. Kanımızca bu uygulama son derece yanlış ve arkasında durulmaması gereken bir uygulamadır, çünkü

1. Biz mümessil ve satıcıların yukarıda saydığımız menfaatlerine aykırı düşmektedir.

2. Aynı şekilde sanayicilerimizin yukarıda saydığımız menfaatlerine aykırı düşmektedir.

3. Temas ettiğimiz tüm diğer firmalar fuar organizasyonunun bu şartı sadece kendi rekabetini yok etmek amacı ile koymuş olduğunu ve bu amacına TIAD gibi kuruluşları da alet etmek istediğini düşünmektedirler. Kanımızca sadece İstanbul İzmir bölgesine böyle bir yasak getirmelerinin ancak İzmir veya diğer bölgelere getirmemelerinin nedeni de budur. CNR'nin bu uygulama ile biz satıcı veya sanayicilere hizmet etmek gibi bir kaygısı olmadığı yalnızca bu bölgede ciddi rakip gördüğü fuarları hedeflediği zannedilmektedir. Dolayısı ile kanımızca haksız rekabet yapma çabasıdır.

4. Böyle bir koşulun uygulanır hale gelmesi ile CNR ve TATEF tüm katılımcıların tek seçeneği haline getirilecek ve gelecek yıllarda alternatifsiz kalacak olan CNR istediği koşulları katılımcılara kabul ettirme gücüne sahip olacaktır. Bu anda TIAD dışındaki katılımcılara yapılan uygulama böyledir.

5. TİAD üyeleri olarak CNR firması karşısında güçlü olduğu ve bizlere farklı ayrıcalıklar tanıdığı tüm diğer katılımcılar tarafından bilinmekte ve TİAD üyesi olmayan diğer katılımcılar bu ayrıcalıklardan son derece rahatsız olduklarını ifade etmektedirler. Bu durum sanayi ve ticari çevrede TİAD'a karşı menfi bir tavır oluşturmaktadır.

6. CNR firması bu uygulamayı savunurken Avrupa EMO fuarının kurallarını öne sürmektedir. Halbuki bizim bildiğimiz bu EMO kuralının bu sene itibarı ile yürürlükten kaldırılacağıdır ve devam etse dahi Avrupa'daki koşullar ile Türkiye'deki koşulların bu anlamda çok farklı olduğudur.

7. Bize gelen son bilgi BAYKAL-DURMAZLAR-DİRİNLER-TEZSAN-UZAY-SES 3000-İTTİFAK-MEGA-TRANSMETAL gibi firmalar İMAK ile sözleşme imzalamışlardır ve bu nedenle CNR ile çatışma halindedirler.

Neticede yönetimden talebimiz son derece haksız ve sakıncalı olan bu uygulamaya destek verilmeyerek CNR ile görüşülerek uygulamanın iptalinin sağlanmasıdır." denilmektedir.

15. Form Makina A.Ş.'den CNR'ye gönderilen 14.01.1999 tarihli faks yazısında CNR tarafından organize edilen TATEF-Bursa Fuarı'na katılmak istendiği ifade edilmekte, ancak aynı tarihlerde İstanbul'da İMAK fuarı düzenlendiği için hem ilgi ve ziyaret yoğunluğunun istenilen düzeyde olmayacağı hem de satış ekibi ikiye ayrılmak zorunda olduğu için etkinliğin azalacağı belirtilerek Bursa'daki fuarın tarihinin değiştirilmesi istenmektedir.

16. TİAD'dan Yönetim Kurulu Başkanı imzası ile Form Makina A.Ş.'ye gönderilen yazıda 07.04.1999 tarihinde yapılan Fuarlar konulu toplantıya 1998 yılında fuara katılan 52 firmadan 30 firmanın temsilci üyesinin katıldığı, üyelere AFEKS ve CNR fuarcılık ile yapılmış olan görüşmelerin aktarıldığı, yapılan oylama neticesinde 20 üyenin CNR'ye 10 üyenin ise AFEKS'e oy verdiği ve bunun neticesinde bundan sonraki yıllarda sadece CNR'nin fuarına katılmanın kabul edildiği, fuara katılımı sağlamak amacıyla da üyeler ile dernek arasında bir sözleşme imzalandığı bildirilmektedir.

17. 06.08.1999 tarihinde kendisiyle görüşülen CNR Genel Müdür Yardımcısı;

Söz konusu maddeyi TATEF Fuarı'nın destekleyicisi olan TİAD ile yapılmış olan görüşmeler neticesinde 1997 yılından itibaren düzenlemiş olduklarını, esas amacın TİAD üyelerinin tek fuara katılımını sağlamak olduğunu ve bu uygulamaya örnek olarak EMO Fuarının gösterildiğini,

TİAD üyesi olmayan firmalar için herhangi bir sorun bulunmadığını, TİAD ile aralarında yapılacak olan yeni sözleşmede bu maddenin uygulamasının TİAD'a bırakılacağı ve bundan böyle kendi sözleşmelerinde yer almayacağını ifade etmiştir.

18.09.08.1999 Pazartesi günü kendisiyle görüşülen TİAD Genel Başkanı;

Türkiye'de fazla sayıda fuar düzenlendiğini ve bu durumun sonucu olarak da fuarların panayır haline döndüğünü, dernek olarak yaptıkları araştırmalarda dünyanın her yerinde tek fuar düzenlendiğini hatta iki yılda bir düzenlenen fuarlar olduğunu, kendilerinin de Türkiye'de de böyle bir uygulama yapılmasını istediklerini, ancak maddenin uygulamasını yapmaya CNR'nin hakkı olmadığını ve 1999 yılından sonra CNR'nin maddeyi sözleşmeden çıkaracağını ifade etmiş,

Sektörün geleceği için tek fuarın daha iyi olduğu düşünüldüğünden bir süredir tek fuarı sağlamak için çalışma yaptıklarını, ancak tek çatı altında toplanma işleminin 1998 yılında başladığını, AFEKS'in daha iyi bir teklif vermiş olmasına rağmen üyelerin CNR'yi tercih ettiklerini, ve bunun üzerine CNR ile 5 yıllık anlaşmaya vardıklarını ve alınan bu kararın uygulanmasını sağlamak için de üyelerle sözleşme imzaladıklarını belirtmiştir.

### **H.3. Tarafların Savunmaları**

Soruşturma konusu ile ilgili olarak tarafların birinci ve ikinci yazılı savunmaları, ek görüşe cevapları ile sözlü savunma toplantısında yapmış oldukları savunmaları ve ileri sürdükleri hususlar aşağıda aktarılmaktadır.

#### **H.3.1. CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş.'nin Savunması**

CNR temsilcisinin, birinci ve ikinci yazılı savunma ile sözlü savunma toplantısında, savunmasına esas olan unsurlar şunlardır:

- Savunmada, CNR tarafından getirilen fuar katılımcılarının başka fuara katılmamalarına ilişkin sözleşme maddesine aykırı davranılması halinde yaptırım uygulandığına dair herhangi bir bulgu elde edilemediği, dolayısı ile rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama etkisini doğuran bir anlaşmanın bulunmadığı, yalnızca bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan dikey bir anlaşmanın var olduğu, ifadelerine yer verilmektedir.
- İlgili sözleşmenin rekabet kurallarına uygun olup olmadığının tespit edilebilmesi için, Kanun'un 4 üncü maddesi ile beraber, 1997/4 sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin de göz önünde bulundurulması gerektiği, zira bir fuar katılımcısının fuar

organizasyonunu sağlayan sağlayıcı tarafından kendisine sunulan olanakları, müşterilerine ve potansiyel müşterilerine yeniden sağladığı, yani sürdürülen işlemin bir yeniden sağlama işlemi niteliğinde olduğu belirtilmekte; bu bağlamda, yeniden sağlanan hizmetlerin ürün, fiyat, promosyon ve mekandan oluşan pazarlama karmasının müşteri potansiyeline katılımcı tarafından ilgili mekanda kendisine ayrılmış olanaklar çerçevesinde yeniden arzı olduğu ifade edilmektedir. Anılan Tebliğ'in bu türlü rekabet yasağı yükümlülüklerinin azami beş yıl süre ile yürürlükte kalabilmesine imkan tanımış olmasına rağmen, CNR tarafından getirilen sürenin bir yıl olduğuna dikkat çekilmektedir.

- Savunmada ayrıca; topluluk uygulamasına da değinilerek, topluluk düzeyinde organize edilen EMO (Expositions de la Machine-Outil – Makina Teçhizatları Fuarı) fuarının iki yılda bir düzenlendiği, makina teknolojilerinin bilişim teknolojileri gibi yıl içerisinde birden fazla değişmemesinden ötürü, Komisyonun takım tezgahlarına yönelik topluluk genelindeki fuar organizasyonunun iki yılda bir yapılmasını ve katılımcıların genel fuar niteliğindeki başkaca fuarlara katılmamaları anlamındaki rekabet yasağının Roma Antlaşması ve Tek Pazar hedefine uyumunu karara bağladığı hatırlatılmaktadır.

- Nakliye, güvenlik, görüntü alma ve yeme-içme gibi hizmetler, fuarcılıkta destek hizmet olarak kabul edilen yan hizmetlerdir ve fuarcılığın yapısından kaynaklanmaktadır. Sektördeki teamül söz konusu hizmetlerin organizatör tarafından verilmesidir, ancak yine de çok katı bir uygulama mevcut olmayıp ticari amaçlı olmamak kaydı ile istisnai uygulamalar yapılmaktadır.

### **H.3.2. Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği'nin Savunması (TİAD)**

TİAD vekili tarafından, birinci ve ikinci yazılı savunma ile sözlü savunma toplantısında, değinilen hususlar şunlardır:

- TİAD bir dernektir, dernekler kararlarını Dernekler Kanunu usullerine göre alırlar, oysa ortada bu usule göre alınmış bir karar bulunmamaktadır. Sadece gayriresmi bir toplantıda yapılan oylama neticesinde üyeler tarafından, tek fuara katılım kararının alındığı ileri sürülmektedir.

- Teşebbüs birliği kararının varlığı kabul edilse bile bu karar 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmez, zira TİAD bu ilişkide talep tarafında bulunmaktadır ve bu nedenle Kanun'un 3 üncü maddesi anlamında teşebbüs birliği

değildir. TİAD ancak takım tezgahları pazarında alacağı bir kararla rekabeti ihlal edebilir.

- Üyeler ile imzalanan sözleşmeler ancak aynı yönde alınacak bir genel kurul kararı ile geçerlilik kazanabilir. Bu sözleşmeler fuar şirketi ile sözleşme imzalanması şartına bağlıdır. Dernek üyeleri ekonomik ilişkide talep konumunda buldukları için 4054 sayılı Kanun anlamında teşebbüs değildirlir. Üyeler kendi serbest iradeleri ile bu kararı almışlardır ve sözleşmeyi imzalamayan üyeler de bulunmaktadır.

- İlk yazılı savunmalarında, fuar şirketi ile imzalanacak sözleşmenin henüz taslak halinde olduğu, imzalanıp imzalanmayacağı belli olmadığı ifade edilmiştir. İkinci yazılı savunmalarında ise, gelinen aşamada sözleşme imzalama olasılığının ortadan kalktığı belirtilmiştir.

## İ- GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

Soruşturma konusunu 4054 sayılı Kanun açısından değerlendirebilmek için, taraflar arasındaki ilişkileri kısaca belirlemede zaruret bulunmaktadır.

Birincisi, CNR ile fuara katılan teşebbüsler arasındaki ilişkilidir. Fuar organize eden CNR'nin, ister bir başka teşebbüsün talebiyle ister tek taraflı iradesiyle olsun, katılımcılar ile yaptığı sözleşmeye koyduğu hüküm 4054 sayılı Kanun açısından önemlidir.

İkincisi, CNR ile TİAD arasındaki ilişkilidir. Gerek 1997-2000 dönemini kapsayan sözleşmenin, gerekse bundan sonra yapılacak sözleşme için öngörülen hazırlık çalışmalarının, 4054 sayılı Kanun açısından taşıdığı önemin irdelenmesi gerekmektedir.

Üçüncü ilişki ise, TİAD ile üyesi teşebbüsler arasındaki ilişkidir. TİAD'ın aldığı ilke kararının ve bu kararın üyelere kabul için sunulmasının 4054 sayılı Kanun açısından değerlendirilmesi gerekmektedir.

İşte birbirleriyle içiçe olan bu üç ayrı ilişkinin hukuki sonuçlarının kanuna uygunluğu veya aykırılığı aşağıda ele alınacaktır.

### İ.1. CNR'nin Katılım Sözleşmeleri

Soruşturmaya konu olan ve CNR Fuarcılık'ın TATEF'e katılacak firmalarla imzaladıkları katılım sözleşmelerinde yer alan *"CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı'na katılan firmalar veya bağlı kuruluşları aynı yıl içinde, aynı konuda İstanbul ve Kocaeli sınırları içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını ve sözü geçen fuarlarda aynı marka ürünleri sergilemeyeceklerini taahhüt ederler. Aksi durumda söz konusu katılımcı ücretini ödemiş dahi olsa TATEF Fuarı'na*

*katılmayacaktır.” şeklindeki üçüncü madde 1999 yılında sözleşmelere konulmuştur. Maddenin 1997 ve 1998 TATEF Fuar sözleşmelerindeki hali ise : “CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı’na katılan firmalar aynı yıl içinde, aynı konuda Türkiye içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını taahhüt ederler. Aksi durumda CNR söz konusu katılımcıyı TATEF Fuarı’na almama hakkına sahiptir.” şeklindedir.*

Söz konusu anlaşma maddesi, 4054 sayılı Kanun’un 4 üncü maddesinin 2/d fıkrasında yer alan “Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi” hükmüne aykırı düşmektedir. Buna göre, mezkur katılım sözleşmesi ile rekabet iki yönden bozulmaktadır.

CNR, TATEF Fuarına katılan teşebbüslerin başka fuarlara katılmama şartını koşmak suretiyle, söz konusu teşebbüslerin rekabetin ve satış faaliyetlerinin en yoğun olarak yaşandığı alanlardan birisinde varlık göstermelerini engellemektedir.

CNR, öte yandan, fuarcılık sektöründeki rekabeti bozmaktadır. TIAD gibi sektörün ağırlığını temsil eden bir dernekten aldığı güçle dernek üyesi olanların yanında, olmayanlara da baskıda bulunarak, rakip fuar şirketlerini zor durumda bırakmaktadır.

CNR Fuarcılık teşebbüsünün sözleşmesinde yer alan anılan hüküm, makina teçhizat sektörüne yönelik uluslararası nitelikteki ihtisas fuarı ilgili pazarında, katılımcı olan, makina teçhizatı sektöründeki teşebbüslerin yalnızca CNR’nin düzenlemiş olduğu fuara katılmaya zorlanması, aynı yıl içerisinde başka bir fuara katılmasının engellenmesi, bu engellemenin bir uzantısı olarak, aynı ilgili pazarda fuar organize etmek isteyen diğer fuar şirketlerinin de fuar tertiplememesi amacını taşımaktadır.

CNR söz konusu maddeyi TIAD’ın isteği üzerine katılım sözleşmelerine koyduğunu ifade etmesine karşın, bu sözleşmeler TATEF’e katılan tüm teşebbüslerle yapılmakta ve söz konusu madde yalnız TIAD üyelerine değil bütün katılımcılara yöneltilmektedir. Hatta uygulamada özellikle TIAD üyesi olmayan firmalar mağdur olmaktadır. CNR istese TIAD’ın bu isteğine karşı koyabilir ve TIAD’ın kendi içerisinde üyelerine bu maddeyi uygulaması gerektiğini söyleyebilirdi. CNR’nin böyle bir talebi reddetmeyerek söz konusu maddeyi sözleşmelerine koyması ve TIAD’dan almış olduğu gücü kullanarak bu sözleşmeyi diğer

katılımcılara da dikte etmeye çalışması sadece TIAD'ın talebine dayalı bir uygulama olmadığının bir göstergesidir.

Diğer taraftan, CNR ile TIAD arasında mevcut olan ve 1997-2000 yıllarını kapsayan sözleşmede TIAD için açıkça üyelerini TATEF'e katılmaya özendirme yükümlülüğü yüklenmiştir. Sözleşmedeki bu madde hükmüne rağmen CNR'nin katılım sözleşmelerine zorunluluk içeren bir maddeyi koyması ihlal kastı olduğu anlamına gelmektedir.

İhlale konu sözleşmeleri hazırlayan ve katılımcılarla üç yıl boyunca bu sözleşmeleri akdeden CNR'nin bu sözleşmelerin yürürlükteki kanunlara aykırı olduğunu bilmesi gerekirdi.

CNR'nin savunmasında belirtilen, fuar katılımcılarının başka fuara katılmamalarına ilişkin sözleşme maddesine aykırı davranılması halinde yaptırım uygulandığına dair herhangi bir bulgu elde edilemediği, dolayısı ile rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama etkisini doğuran bir anlaşmanın bulunmadığı, yalnızca bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan dikey bir anlaşma var olduğu şeklindeki savunması 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesine aykırılık bulunmadığını göstermez. Sözleşmenin, Kanun'un 4 üncü maddesi kapsamında değerlendirilebilmesi için rekabeti sınırlayıcı eylemin gerçekleşmesi zorunlu değildir. Zira Kanun'un söz konusu maddesi ile,

'belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan ya da dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama

- amacını taşıyan
- veya bu etkiyi doğuran
- ya da doğurabilecek nitelikte olan
- teşebbüsler arası anlaşmalar
- uyumlu eylemler
- teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri'

hukuka aykırı olarak tanımlanmış ve yasaklanmıştır.

CNR tarafından, katılımcılarla imzalanmış olan sözleşmelerin yeniden satış işlemi niteliği taşıdığı ileri sürülerek, 1997/4 sayılı grup muafiyeti tebliği kapsamında olduğu savunulmuştur. Ancak, 1997/4 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği mallara ilişkindir, hizmetleri kapsamamaktadır. Anılan sözleşme ise fuar hizmetlerini düzenleyen bir hizmet sözleşmesidir. Diğer taraftan anılan Tebliğ kapsamında bir yeniden satış işleminin söz konusu olabilmesi için, yeniden satıcının sağlayıcıdan aldığı malı satması gerekmektedir. Ancak, fuar organizatörü, katılımcı şirkete mallarının tanıtımı ve satışı için yer temin ederken, katılımcının kendi



müşterisine sunduğu, fuarda teşhir etmiş olduğu mallardır. Dolayısı ile ortada, konusu yeniden satış olan bir dikey anlaşma bulunmamaktadır ve bu nedenle CNR'nin bu savunması da haklı ve yerinde görülmüştür.

CNR, savunmasında, AB uygulamalarında benzer kısıtlamalar içeren fuar sözleşmelerinin Komisyon tarafından Roma Anlaşması ve tek pazar hedefine uyumlu olduklarının karara bağlandığını belirterek, Komisyon'un EMO (Expositions de la Machine-Outil – Makina Teçhizatları Fuarı) kararını örnek göstermiştir. Soruşturma konusu açısından EMO fuarının baz alınması hatalı sonuçlara varılmasına neden olacaktır. Zira Avrupa çapında 2-3 yılda bir düzenlenen bir fuara katılan teşebbüsler sınırlamanın olmadığı diğer yıllarda kendi ülkelerinde birden çok fuara katılmaktadırlar. TATEF Fuarı açısından bakıldığında da makul bir süre için geçerli olabileceği düşünülen bir sınırlamanın, her yıl düzenlenen bir fuarda tüm yılı kapsamı, amacını aşarak rekabeti önemli ölçüde sınırlama sonucunu doğuracaktır.

Öte yandan AB uygulamalarında, Komisyon tarafından fuarlarla ilgili olarak verilen kararlar muafiyet başvuruları neticesinde yapılan incelemelere dayanmaktadır. CNR Topluluk uygulamasında verilen kararların muafiyet olduğunu bilmeyebilir. Ancak kendi verdiği örnekte dahi iki yılda bir yapılan bir fuarda sadece bir yıl başka fuara katılma yasağı öngörülmüştür.

Bu noktada Avrupa Birliği uygulamalarının gözden geçirilmesi konu hakkında daha detaylı fikir verecektir. Avrupa Birliği Komisyonu, belli şartlar öne sürülen ticari fuar sözleşmelerini Roma Anlaşması'nın 85 inci maddesi kapsamında değerlendirmiştir. Komisyon, ticari derneklerin kendi düzenledikleri fuar haricindeki fuarlara katılmama şeklinde yasak getirmelerine dair bir çok davaya bakmıştır (Örneğin, VIFKA, VDDI, UNIDI, Cematex bunlar arasında sayılabilir.). Bu davaların çoğunda anlaşmayı ihlal etmenin yaptırımını bir sonraki fuara almama veya para cezası verme veya katılma koşullarını ağırlaştırma şeklinde ortaya konmuştur.

Bu kararlara konu olan fuarlardaki yasaklama periyotları ise şu şekildedir:

1. VIFKA (Vereniging van Importeurs en Fabrikanten Van Kantoormachines-Ofis Gereçleri İthalatçıları ve Üreticileri Derneği) çift yıllarda Hollanda'da düzenlemiş olduğu "Efficiencybeurs" adlı fuara katılanların aynı yıl başka bir fuara katılmamalarını kabul etmelerini şart koşturmuştur. (VIFKA, 30 September 1986, OJ, 1986 L291/46)

2. VDDI (Verband der Deutschen Dental Industrie-Alman Diş Endüstrisi Derneği), katılımcılara, üç yılda bir düzenlemiş olduğu IDS (Uluslararası Diş Endüstrisi Fuarı) fuarından 3 ay önce ve 2 ay sonrasını kapsayan zaman diliminde başka bir fuara katılmamalarını şart koşturmuştur. (VDDI, 18 September 1987, OJ, 1987, L293/58)

3. CECIMO (European Committee for Cooperation of the Machine Tool Industries-Avrupa Makine Teçhizat Endüstrileri Birliği Komitesi), iki yılda bir Paris, Hannover ve Milan şehirlerinde yapılan EMO'ya (Expositions de la Machine-Outil – Makina Teçhizatları Fuarı) katılan bir teşebbüsün, fuarın yapıldığı yıl içerisinde doğrudan veya dolaylı olarak CECIMO üyesi herhangi bir ülkede başka bir fuara katılmamayı kabul etmesini öngörmüştür. (EMO, 20 December 1988, OJ, 1989, L37/11)

4. UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiene-İtalyan Ulusal Diş Endüstrisi Birliği), 18 ayda bir yapılan ve fuardan önce 9 aylık bir yasaklama periyodu içeren ticari fuar sözleşmesine muafiyet almıştır. Birkaç yıl sonra ise, UNIDI, fuar yılda bir kez ve yasaklama periyodunu da 6 aya düşürecek şekilde değiştirmiştir. Komisyon bu değişikliğe de muafiyet tanımıştır. (UNIDI, OJ, 1975, L228/17)

5. CEMATEX (European Committee of Textile Machinery Manufacturers-Tekstil Makineleri Üreticileri Avrupa Komisyonu) dört yılda bir düzenlemekte olduğu ITMA (International Exhibitions of Textile Machinery-Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı) fuarında, fuardan bir yıl önce ve fuarın olduğu yıl başka bir fuara katılmama şartı öngörmüştür. (CEMATEX, 24 May 1983, OJ, 1983, L140/27)

Öncelikle, Komisyon tarafından alınan kararların hepsinin muafiyet başvurusu dolayısıyla ele alındığını tekrar hatırlatmak gerekir. Söz konusu başvurulara şu gerekçelerle muafiyet tanınmıştır:

- Uluslararası çapta yapılan büyük fuarlarla, fuar katılımcılarının, ürünlerini yalnızca bir fuarda sergileyerek başka masraflardan kurtulacakları,
- Fuarlarda katılımcıların yoğunluğundan dolayı sektörde ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanabileceği,
- Tüketicilerin de fuar fuar gezmek ve ekstra masraflar yapmak yerine, periyodik olarak yapılan bu tür fuarlara katılarak yarar sağlayabilecekleri,
- Ayrıca fuar organizatörü firmaların da katılım yasağının olmadığı diğer yıllarda fuar düzenleyebilecekleri,

- Katılımcıların da bu tür fuarlara katılıp katılmama konusunda serbest oldukları, dolayısıyla piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmadığı.

Komisyon'un yaklaşımı değerlendirildiğinde herşeyden önce, anlaşmanın rekabet kurallarına aykırılık teşkil etmediğinin onaylanması istemi olan menfi tespit başvurularının reddedilip, konunun muafiyet kapsamında değerlendirilmesi bu tip anlaşmaların özünde rekabet kurallarıyla çeliştiğinin önemli bir göstergesi olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Yapılan değerlendirme sonucunda, bu tip anlaşmalara sınırlamanın gereğinden fazla yapılmaması, kuralların objektif kriterler şeklinde belirlenmesi ve ayrımcı olmaması, ve fuara katılma isteğinin reddi halinde Komisyona bilgi verilmesi gibi şartlarla muafiyet verilmiştir.

Genel bir kural olarak yasaklama periyodu, katılımcıların diğer fuarlara katılmakta serbest oldukları açık periyottan uzun olamaz. Nitekim yukarıda verilmiş olan örneklerde de yasaklama periyodu, bu duruma uygun olarak fuar düzenleme periyodunun yarısı kadar tutulmuştur.

Ayrıca bilinmesi gerekir ki, Avrupa Birliği rekabet hukuku, rekabetin korunması yanında "ortak" (common) veya "iç" (internal) pazar yaratma yolunda bir enstrüman olarak kullanılmaktadır. Nitekim, 1995'te yayınlanan 25 inci Rekabet Politikası Raporu'nda iç pazar entegrasyonu Topluluk rekabet politikasının uygulanabileceği ekonomik çereveyi şekillendirirken, Topluluk rekabet politikasının uygulanmasının da, tek pazara geçişi güçlendirmeye yardım edeceği ifade edilmiştir. Dolayısıyla milli rekabet otoriteleri ile, ortak pazar yaratmanın bir enstrümanı olan Avrupa Birliği Komisyonu'nun yaklaşımında farklılık olması doğaldır. Bu nedenle olayımızda bu noktanın da değerlendirilmesi gerekmektedir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, katılım sözleşmelerine konulan ve AB Komisyonu tarafından da aynı paralelde değerlendirilen hükümlerin, 4054 sayılı Kanun'a aykırılık teşkil ettiği şüphe götürmemektedir. Ancak verilecek cezanın takdiri açısından Kanun'un 16'ncı maddesinin dördüncü fıkrasına göre bir değerlendirme yapma zorunluluğu göz önüne alındığında hafifletici nedenlerin bulunduğu görülmektedir.

Ceza takdirinde, sektörün özelliği ile sistemin ülkede yeni uygulanması gerekçelerinin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Özellikle, soruşturma açıldıktan sonra CNR'nin bu hükümleri sözleşmelerinden çıkarması ve ihlale son vermesi ile bu

sektörün dışındaki fuar sözleşmelerine benzer bir hükmü koymayı da CNR açısından hafifletici bir neden olarak kabul edilmelidir.

Diğer taraftan, fuarcılık hizmetinde güçlü ve tek fuar olmasının, fuarcılıktan beklenen yararı arttırabileceği genellikle kabul edilen bir görüştür. Büyük fuarların da uzun periyotlarda yapılması bu nedenledir. Fuar hizmeti, uluslararası boyutlarda olduğu takdirde, yalnız katılımcılara ekonomik yarar sağlamakla kalmamakta, ülke ekonomisi açısından da ihracatı arttırarak ciddi yararlar sağlayabilmektedir. Hatta bazı küçük ülkelerin ihracatının çok önemli bölümleri başarılı fuarcılık hizmetine dayanmaktadır. Bunlara fuarı görmek, görmek ve alım yapmak için gelen kesimin menfaatlerini de eklemek mümkündür. Bu da fuarcılık hizmetinin belirli hatta uzun periyotlarla yapılmasını haklı kılmakta ve bu konudaki kabul edilebilir önlemleri AB uygulaması açısından muafiyet kapsamında görmeye neden teşkil etmektedir. Bunun da hafifletici neden olacağı düşünülmüştür.

## **İ.2. Fuarcılıkta Yan Hizmetler**

Önaraştırma sürecinde tespit edilerek rekabet kısıtlaması niteliği taşıyıp taşımadığının belirlenmesi amacıyla soruşturma kapsamına dahil edilen nakliye güvenlik, yeme-içme ve görüntü alma gibi hizmetlerin ana hizmet olan fuara destek niteliğinde olduğu, fuarcılık hizmetinin bir bütün olarak düşünülmesi gerektiği, aksi takdirde sadece mekan sağlamadan ibaret bir organizasyon niteliğine bürüneceği tespit edilmiştir. Sektörün yapısından kaynaklanan bu durumun Kanun'a aykırılık taşımadığı kabul edilmiştir.

## **İ.3. TİAD Kararı, TİAD ile Üyeler Arasındaki Sözleşme ve CNR ile TİAD Arasındaki Anlaşma**

4054 sayılı Kanun'un "Tanımlar" başlıklı 3'üncü maddesinde teşebbüs birliği kavramının,

"Teşebbüslerin belirli amaçlara ulaşmak için oluşturduğu tüzel kişiliği haiz ya da tüzel kişiliği olmayan her türlü birlikleri" kapsadığı ifade edilmiştir.

Aynı maddede teşebbüs ise, "piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimler" olarak tanımlanmaktadır.

TİAD'ın savunmasında, fuar organizatörü ile olan sözleşmesinde ve almış olduğu teşebbüs birliği kararında TİAD'ın fuar hizmetinin talep tarafında bulunduğu ve bu nedenle Kanun'un 3 üncü maddesi anlamında

teşebbüs birliği olmadığı, TİAD'ın ancak takım tezgahları pazarında alacağı bir kararla rekabeti ihlal edebileceği ileri sürülmüştür. Aynı yöndeki savunma TİAD üyeleri açısından da yapılmıştır. Gerek makine imalatı gerekse de ithalatı ile uğraşan TİAD üyelerinin mal veya hizmet üreten, pazarlayan ve satan teşebbüsler olduğunda kuşku bulunmamaktadır. Bu bağlamda kuruluş tüzüğünde, üyelerinin hak ve menfaatlerini korumak için oluşturulduğu belirtilen TİAD, Rekabet Kanunu açısından bir teşebbüs birliğidir. Kanun yukarıda değinilmiş olan tanımlar maddesinde teşebbüs ve teşebbüs birliğini tanımlarken ekonomik ilişkide aktörlerin bulunduğu tarafı dikkate almamış ve arz yanında bulunma gibi bir koşulu aramamıştır. Kanun arz yanında talebin de piyasaya etki edeceğini 4 üncü maddesinin 2-c fıkrasında açıkça zikretmiştir. Rekabet Kanunu açısından önemli olan aynı pazarda olmak değil rekabet ihlalinin etkilenen pazarların kapsamıdır. Bu nedenle TİAD'ın ancak takım tezgahları pazarında rekabeti etkileyebileceği yönündeki savunması soruşturma konusu açısından geçerli kabul edilmemiştir.

Teşebbüs birliklerinin 4054 sayılı Kanun kapsamına alınmış ve yasaklanmış olan rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı nitelikteki kararlarını, Genel Kurulları'nın aldığı kararlar, yetkili organlarının kararları, iç işleyişlerine ait tüzükler, üyelik şartlarına ilişkin esaslar veya eylem planları olarak sıralamak mümkündür. Teşebbüs birliği çatısı altında alınan kararlar, aynı zamanda üyeler arası anlaşma olarak da nitelendirilmektedir.

TİAD'ın savunmasında bir dernek olan TİAD'ın kararlarını Dernekler Kanunu'nun belirlediği çerçeve içerisinde alması gerektiği, soruşturma konusu kararın ise ancak genel kurul tarafından alınabilecek nitelikte bir karar olduğu, oysa söz konusu kararın usulüne göre alınmış bir karar değil sadece gayriresmi bir toplantıda yapılan oylama neticesinde üyeler tarafından, tek fuara katılım yönünde almış oldukları bir karar olduğu ileri sürülmüştür. Rekabet hukuku açısından, teşebbüs birliği kararının Dernekler Kanunu çerçevesinde alınmasına gerek yoktur. Rekabet Kanunu'na aykırılık taşıyan bir karar veya uygulamanın yapılması yeterli olup bunun usulüne uygun olup olmadığına bakılmayacaktır. Aksi durumun kabulü teşebbüs birliklerinin rekabeti ihlal edici nitelikte olan ancak usulüne göre alınmamış kararlarına cevaz vermek olur ki, böyle bir yorum, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun hükümlerine ters düşecektir.

TİAD'dan Form Makina'ya gönderilmiş olan, TİAD Yönetim Kurulu Başkanı imzalı bir yazıda **“yapılan toplantı sonucunda 20 üyenin CNR**

**Fuarçılık'a oy vermesi neticesinde üyelerin bundan sonraki yıllarda sadece CNR'nin fuarına katılabilecekleri sonucuna ulaşıldığı**" ifade edilmektedir. Bu durum, TİAD yönetiminin söz konusu kararı benimsediği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle, TİAD vekilinin ileri sürdüğü gibi Dernekler Kanunu'ndaki usullere göre alınmış bir kararın olmadığı göz önünde bulundurulması durumunda dahi, 84 üyesi olan birliğin 20 üyesinin vermiş olduğu bir kararın diğer üyelere, derneğin Yönetim Kurulu Başkanı'nın imzası ile sunulması ve sözleşme imzalatılmaya çalışılması TİAD yönetiminin bu kararı benimsediğini göstermektedir. Nitekim; TİAD vekili tarafından 02.03.2000 tarih ve 769 sayılı yazı ile Kurulumuza gönderilen bilgilerde de ortaya çıkan yeni gelişmeler karşısında üyeler ile imzalanan sözleşmenin geçerliliğini yitirdiği ve artık bu uygulamadan vazgeçildiği bildirilmiştir. Bu beyan dahi TİAD'ın bu süreçteki aktif rolünü ortaya koymaktadır. Ayrıca söz konusu sözleşmeyi imzalamayan üyelerin de bulunması sonucu etkilememektedir, zira önemli olan TİAD'ın bu çerçevede yapmış olduğu davranışlardır.

Keza; yukarıda değinilmiş olan fuar oylamasının yapıldığı toplantı TİAD Yönetim Kurulu tarafından organize edilmiştir ve buna ilişkin karar Yönetim Kurulu karar defterinde mevcuttur. Yönetim Kurulu tarafından üyelere gönderilen anılan davetiyenin ekleri arasında yer alan TİAD ile belirlenecek fuar şirketi arasında imzalanması amacıyla hazırlanan sözleşmenin, TİAD'ın Yükümlülükleri bölümünde **"TİAD üyeleri 1999-2004 yılları arasında İstanbul ve Kocaeli illeri ile Trakya bölgesinde ne ad ve namla olursa olsun düzenlenecek bir başka fuara katılmayacak ve TİAD 2000-2004 yılları arasında anılan bölgelerde düzenlenecek aynı kapsamdaki başka hiçbir fuara destek vermeyecektir"** hükmü bulunmaktadır. Buradan da TİAD yönetiminin üyeler tarafından bir karar alınmadan önce dahi tek fuara katılma kararına taraftar olduğu ve bu amaçla hareket ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

TİAD ile CNR arasındaki ilişkiye gelince, henüz imzalanmış bir sözleşme bulunmasa dahi bir anlaşmanın mevcut olduğu açıktır. Rekabet Hukuku anlamında anlaşmanın, Medeni Hukuk ve Borçlar Hukuku anlamındaki sözleşmelerden farklı olduğu, daha geniş bir kapsamı bulunduğu tartışmasızdır. 4 üncü madde anlamında bir anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının bir önemi yoktur, önemli olan her ne sebeple olursa olsun tarafların kendilerini bu anlaşmayla bağlı kabul etmeleridir. Hukuken bağlayıcılığı olmayan centilmenlik anlaşmaları da tarafların fiilen buna uymaları halinde bir anlaşma olarak kabul edilir. Bu

nedenle TİAD ile CNR arasındaki anlaşmanın henüz taslak halinde ve imzalanmamış olmasına rağmen gerek CNR'nin bu konuları katılımcılarla yaptığı sözleşmeye dahil etmesi gerekse TİAD'ın üyeleri ile yaptığı sözleşmede aynı hükümlere yer vermesi rekabet hukuku anlamında bir anlaşmanın varlığını göstermektedir. Diğer bir deyişle TİAD ile CNR'nin iradeleri bu yöndedir ve her ikisi de bu uygulamaya taraftar olduklarını belirtmektedirler. Kaldı ki, TİAD Başkanı da ifadesinde CNR ile beş yıllık bir anlaşmaya vardıklarını ve bu anlaşmanın uygulanmasını sağlamak üzere de üyeleri ile sözleşmeler imzaladıklarını belirtmektedir. Tarafların imzalanacak olan sözleşmenin görüşmelerine esas olmak üzere hazırlanmış oldukları ve TİAD tarafından yerinde inceleme sırasında uzmanlara verilmiş olan üç tane taslak -ki bunlar arasında son hali olduğu belirtilmiş olan 21 Temmuz 1999 tarihli bir metin de bulunmaktadır- Kurul tarafından incelenmiş ve her üç taslakta da TİAD'ın yükümlülükleri bölümünde söz konusu yasaklayıcı hükmün bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca söz konusu madde TİAD tarafından üyelerle yapılan toplantıda belirlenecek fuar şirketi ile imzalanmak üzere hazırlanmış olan sözleşme taslağında yer alan hüküm ile aynıdır. Bu durum da TİAD'ın bu maddenin sözleşmede yer almasına taraftar olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak, bu tespitler halihazırda sözleşmelerine maddeyi koymuş bulunan CNR ile TİAD'ın bu konuda iradelerinin birleşmiş olduğunun ve yazılı olmasa bile aralarında bir mutabakatın varlığının göstergesidir.

TİAD söz konusu kararı alırken tek fuarın sektörün yararına olduğu düşüncesiyle hareket ettiğini ve rekabeti bozma amacı ve kastı gütmeyeceğini ileri sürmektedir. Ancak rekabeti engelleyici, sınırlayıcı, bozucu amaç ya da etkinin tarafların kastı ile gerçekleştirilmiş olup olmaması, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin uygulanabilmesi açısından önem taşımamakta, kasıt, ihmal veya kusur gibi, taraf iradelerine ilişkin subjektif değerlendirmeler, aykırılığı ortadan kaldırmamaktadır. Ancak bu husus, ihlalin ağırlığı ve süresi ile birlikte taraflar hakkında hükmedilecek ceza miktarının tespitinde gözönünde bulundurulmaktadır.

Diğer taraftan fuarcılık sektöründe yaşanan gelişmelerin etkisinin de tartışılması gerekmektedir. TİAD'ın almış olduğu karardan sonra CNR ile imzalanacak olan sözleşmenin hazırlıkları devam ederken, CNR'nin faaliyetlerini İFAŞ'a (İstanbul Fuarçılık A.Ş.) devretmesi ve TATEF ve İMAK fuarlarının bundan böyle birlikte düzenlenecek olması neticesinde, CNR ile TİAD arasındaki sözleşme çalışmaları imza aşamasına

ulaşamamış ve taahhüt aşamasında kalmıştır. İki fuarın birleşmesi sonucunda da tek fuar oluşumu fiili olarak gerçekleşmiştir.

Soruşturma sürecinde, TİAD'a gönderilmiş olan 03.02.2000 tarih ve 6 sayılı yazı ile soruşturmaya konu kararı ortadan kaldıran bir kararın alınıp alınmadığı sorulmuş ve CNR ile bir sözleşme imzalanmış ise onaylı bir örneğinin gönderilmesi istenmiştir. Mezkur yazıya cevaben gönderilen 21.02.2000 tarih ve 568 sayılı yazıda, "Dernek üyeleri tarafından yeni bir karar alınmadığı, CNR ile sözleşme imzalanmadığı ve TATEF Fuarının bundan böyle CNR ve ITE ortaklığı olan ITF İstanbul Fuarılık A.Ş. tarafından düzenlenecek olması neticesinde artık CNR ile sözleşme imzalamanın da mümkün olmadığı" ifade edilmiştir.

Genel bir değerlendirme yapıldığı takdirde, TİAD'ın 1997-2000 dönemi için CNR ile yaptığı sözleşmede yer alan "özendirici olma" yükümlülüğünün, rekabet ihlali sayılamayacağı, ancak buna rağmen CNR'nin fuar katılım sözleşmelerinde buna aykırı şekilde özendiricilikten uzak zorlayıcı hükümler koyduğu ve bu yolla ihlalin gerçekleştiği; öte yandan 2000 yılı sonrası için TİAD tarafından yapılan hazırlık çalışmalarında ve üyeleri ile yaptığı sözleşmelerde katılımı üyelere zorunlu hale getirecek hükümlere yer verildiği tespit edildiğinden Kanun'un ihlal edildiği sonucuna varılmıştır.

TİAD'ın almış olduğu tek fuara katılım yönündeki teşebbüs birliği kararının ve bu kararın uygulanmasını sağlamak üzere üyeleri ile imzalamış olduğu yaptırım içeren sözleşmelerin, 4054 sayılı Kanun'a aykırılık teşkil ettiğinde şüphe yoktur. Bu durumda Kanun'un 16 ncı maddesinin dördüncü fıkrası açısından da bir değerlendirme yapma zorunluluğu göz önüne alındığında hafifletici nedenlerin bulunduğu görülmektedir.

TİAD üyelerinin menfaatlerini korumak amacıyla kurulmuş olan bir teşebbüs birliğidir. Dolayısıyla alınan kararlarda öncelikle üyelerinin menfaatini gözetmesi gerektiği kabul edilebilir. Ne var ki, üyelerinin menfaatini gözetken kararların 4054 sayılı Kanun'a aykırı olmaması şarttır. Tek fuara katılma yönünde alınmış olan karar rekabeti kısıtlama etkisi doğurabilecek nitelikte bir karardır. Ancak, TİAD söz konusu kararı aldıktan ve üyeleri ile sözleşme imzalamaya başladıktan sonra, soruşturma konusu pazarda meydana gelen ve iki fuarın birleşmesiyle sonuçlanan gelişmeler neticesinde, karar ve üyelerle imzalanan yaptırım içeren sözleşmeler ihlal etkisini doğurmamıştır. Diğer bir deyişle, tek fuar kendiliğinden gerçekleşmiştir. TİAD'ın özendirici olma ilkesini olayın başından itibaren benimsemesi de üyelerinin menfaatini ön planda tutan



bir dernek tasarrufu olarak görülebilir. Bu açıdan bakıldığında hafifletici sebeplerin varlığı söz konusu olmaktadır.

#### J- REKABETİN TESİSİ VE İHLALE SON VERME

İhlale konu olan sözleşme maddesi 2000 yılından itibaren sözleşmelerden çıkarılmıştır ve 2000 yılı için iki fuar şirketi fuarı ortak olarak düzenlemişlerdir. Bu nedenle halihazırda CNR açısından ihlal sona ermiştir. Ancak bundan sonraki uygulamalara ışık tutması açısından AB Komisyonu uygulamaları da göz önünde bulundurulur; sınırlamanın gereğinden fazla yapılmaması, kuralların objektif kriterler şeklinde belirlenmesi, yasaklama periyodunun, katılımcıların diğer fuarlara katılmakta serbest oldukları açık periyottan daha uzun olmamak koşuluyla her fuarın özelliğine göre belirlenecek makul bir süre olması ve bireysel muafiyet için başvurulması koşuluyla bu şekilde sınırlamalar içeren fuar katılım anlaşmalarının düzenlenebileceğinin taraflara bildirilmesi gerekmektedir. Bu konuda tarafların dikkat etmesi gereken bir başka husus ise, fuarların birleşerek tek fuar haline gelmesi neticesinde, soruşturma konusu ilgili pazar açısından meydana gelen hakim durumu kötüye kullanma şeklinde nitelendirilebilecek davranışlara gidilmemesidir.

TİAD açısından bakıldığında ise yine CNR'de olduğu gibi, fuarların birleşmesi neticesinde ihlale konu olan karar ile güdülen amaç fiilen gerçekleşmiş ve ihlal sona ermiştir. Ancak bundan sonraki dönemler için TİAD'ın ancak üyelerine belirli bir fuara katılmak yönünde tavsiyede bulunabileceğinin, üyelerle bağlayıcı sözleşmeler yapamayacağını, esas olanın teşebbüslerin kendi kararlarını kendilerinin vermeleri olduğunun teşebbüs birliğine bildirilerek rekabetin tesisi gerekmektedir.

#### K- SONUÇ

Yapılan görüşmeler sonucunda:

1. CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş. tarafından,
  - 1997 ve 1998 yılları katılım sözleşmelerine konulmuş olan “CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı'na katılan firmalar aynı yıl içinde, aynı konuda Türkiye içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını taahhüt ederler. Aksi durumda CNR söz konusu katılımcıyı TATEF Fuarı'na almama hakkına sahiptir”,
  - 1999 katılım sözleşmelerine konulmuş olan “CNR tarafından düzenlenen TATEF Metal İşleme Fuarı'na katılan firmalar veya bağlı kuruluşları aynı yıl içinde, aynı konuda İstanbul ve Kocaeli sınırları içinde düzenlenecek bir başka fuara katılmayacaklarını ve sözü geçen fuarlarda

*aynı marka ürünleri sergilemeyeceklerini taahhüt ederler. Aksi durumda söz konusu katılımcı ücretini ödemiş dahi olsa TATEF Fuarı'na katılamayacaktır”*

şeklindeki maddeler ile, "makina teçhizat sektörüne yönelik uluslararası nitelikteki ihtisas fuarı pazarı"nda, katılımcı olan teşebbüslerin, yalnızca CNR'nin düzenlemiş olduğu fuara katılmaya zorlanması ve aynı yıl içerisinde başka bir fuara katılmasının engellenmesi ile bir yandan rakip fuar organizatörlerinin başarılı bir fuar düzenleme olasılığının kısıtlandığı, diğer yandan ise söz konusu anlaşmayı imzalayarak fuara katılan firmaların başka bir fuarda ürünlerini sergilemelerine engel olunması suretiyle katılımcı firmalar arasındaki rekabetin bozulduğu sonucuna varılarak, bu hükümlerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4 üncü maddesine aykırılık teşkil etmesi nedeniyle, CNR'nin aynı Kanun'un 16'ncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince cezalandırılması;

2. Soruşturma konusu sözleşmeler ile ilgili olarak;

- 1997 yılında yapılmış olan ve 4054 sayılı Kanunun 4 üncü maddesi kapsamında bulunan ve 1997/6 sayılı "Rekabet Kurumu Teşkilatının Oluşturulmasından Sonra Teşebbüslerin ve Teşebbüs Birliklerinin 4054 Sayılı Kanun'dan Doğan Hak ve Yükümlülüklerine İlişkin Tebliğ" in 3 üncü maddesi gereğince 05.05.1998 tarihine kadar Kurumumuza bildirmeleri gereken bu sözleşmelere ilişkin bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediği iddiasına ilişkin olarak, fuarın, bildirim süresinin başlamasından önce yapılmış olması hususu dikkate alınarak, bu konuda bir işlem yapılmaması ve

- 1998 ve 1999 yıllarında yapılmış olan anlaşmalara ilişkin olarak da 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci ve 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu maddesi ile öngörülmüş olan bir aylık süre içerisinde bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmemesinin aynı Kanun'a aykırılık teşkil ettiğine, bu nedenle CNR Uluslararası Fuarcılık A.Ş.' nin Kanun'un 16'ncı maddesinin birinci fıkrası gereğince cezalandırılması,

3. Öneriştirmede yer almamakla birlikte, incelemeler sırasında tespit edilip, rekabeti kısıtlayıcı olma ihtimali düşünülerek soruşturma kapsamına alınmış olan CNR Uluslararası Fuarcılık A.Ş.'nin çeşitli fuar sözleşmelerinde yer alan; nakliye, güvenlik, yeme-içme, görüntü alma gibi hizmetlerin CNR tarafından belirlenen şirketlere yaptırılacağına dair hükümlerin, anlaşmanın niteliği gereği ve sektörün özelliklerinden kaynaklanan bir durum olup ihlal niteliği taşımadığı sonucuna katılarak, ceza uygulanmasına yer olmadığı,

## 4. TİAD tarafından;

- Gayriresmi olarak yapılan bir toplantıda, üyelerin bir kısmının CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş. tarafından düzenlenen TATEF Fuarı'na katılım kararı vermesine dayanarak, söz konusu kararın Yönetim Kurulu Başkanı imzası ile diğer üyelere de teşmili ve aynı zamanda başka bir fuara katılmama konusunda üyeleri ile sözleşmeler imzalanması yoluyla, bir yandan üyelerinin başka fuara katılmalarını engellemek suretiyle, üyeleri ile takım tezgahları pazarında faaliyet gösteren diğer teşebbüsler arasındaki rekabetin; diğer taraftan da üyelerin yalnızca TATEF'e katılması neticesinde rakip organizatörlerin başarılı bir fuar düzenleme olasılıklarını kısıtlayarak fuar organizatörleri arasındaki rekabetin bozulması etkisini doğurarak 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinin ihlal edildiğine ve bu nedenle TİAD'ın aynı Kanun'un 16'ncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince cezalandırılması,

- İhlale konu teşkil eden karar ile ilgili olarak, 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu maddesinde yer alan "4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurul'a bildirilir..." ve 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci maddesi hükümleri uyarınca getirilmiş olan bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmediğine ve bu nedenle TİAD'ın aynı Kanun'un 16'ncı maddesinin birinci fıkrası gereğince maktu ceza ile cezalandırılması;

gerektiği tespit edilmiş olup, buna göre;

**1.a. CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş.'nin** 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal etmesi nedeniyle, aynı Kanun'un 16 ncı maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, soruşturmanın açıldığı tarihten bir önceki yıl olan 1998 yılı gayrisafi gelirinin esas alınması sonucu, bu yıla ait net gelirinin 5.260.243.854.000TL olduğu göz önünde bulundurularak, 52.602.438.540.TL.

(elliikimilyaraltıyüzikimilyondörtüyüzotuzsekizbinbeşyüzkırk) idari para cezası ile cezalandırılmasına,

**b.** söz konusu teşebbüsün ihlale konu olan sözleşmeler ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun ve 1997/6 sayılı Tebliğ ile getirilmiş olan bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı; aynı Kanun'un 16/1-c maddesi hükmü gereğince ve 2000/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, 1998 yılı sözleşmeleri ile 1999 yılı sözleşmeleri için ayrı ayrı 608.400.000.-TL. olmak üzere toplam 1.216.800.000.-TL (birmilyarikiyüzonaltımilyonsekizyüzbin) para cezası ile cezalandırılmasına,

c. yine 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesi üçüncü fıkrası uyarınca, yukarıda belirtilen bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı, CNR Uluslararası Fuarçılık A.Ş.'nin yönetim kurulunda 1998 ve 1999 yıllarında görev alan Yönetim Kurulu Başkanı Zeliha Ceyda EREM ile üyeler Şengün KAPLANOĞLU, Vural BEYAZIT, Ercan ARIKLI ve Muhtar KENT'e 1998 ve 1999 yıllarındaki sorumluluklarından dolayı ayrı ayrı takdiren, 50'şer Milyon TL. olmak üzere her birine toplam 100'er Milyon TL. (yüzmilyon) para cezası uygulanmasına,

**II.a. Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği'nin**, Kanun'un 16 ncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince ve aynı maddenin dördüncü fıkrası hükümleri ile 1998 yılı gelirinin 31.951.402.311TL olduğu, Dernek olarak gelirlerinin sınırlı olduğu göz önüne alınarak, 2000/1 sayılı Tebliğ uyarınca asgari para cezası olan 2.433.600.000.-TL. (ikimilyardörtüyüzotuzüçmilyonaltıyüzbin) idari para cezası ile cezalandırılmasına,

b. ihlale yol açan teşebbüs birliği kararı ve buna dayanarak üyelerle yapılan 07.04.1999 tarihli sözleşme ile ilgili olarak, 4054 sayılı Kanun'un 10 uncu ve 1997/6 sayılı Tebliğ'in 2 nci maddesi ile öngörülmüş olan bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmemiş olması nedeniyle, aynı Kanun'un 16/l-c maddesi hükmü gereğince ve 2000/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği uyarınca, 608.400.000.-TL (altıyüzsekizmilyondörtüyüzbin) para cezası uygulanmasına,

c. yine 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesi üçüncü fıkrası uyarınca, yukarıda belirtilen bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı Takım Tezgahları İş Adamları Dayanışma Derneği'nin yönetim kurulunda 1999 yılında görev alan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet ÖZSANDIKÇI, Başkan Yardımcısı H.Bülent YILMAZER, Sayman Özcan SANCAK, Sekreter Üye Cüneyt OKÇU ve üyeler Haluk SARI, İbrahim C. AKYÜZ ile Erol HASİD'e, herbirine takdiren 50'şer Milyon TL. (ellimilyon) olmak üzere, para cezası uygulanmasına;

**III. 4054 sayılı Kanun'un 9 uncu maddesinin birinci fıkrası gereğince;**

- CNR'ye sınırlamanın gereğinden fazla yapılmaması, kuralların objektif kriterler şeklinde belirlenmesi, yasaklama periyodunun, katılımcıların diğer fuarlara katılmakta serbest oldukları açık periyottan daha uzun olmamak koşuluyla her fuarın özelliğine göre belirlenecek makul bir süre olması ve bireysel muafiyet için başvurulması koşuluyla bu şekilde sınırlamalar içeren fuar katılım anlaşmalarının düzenlenebileceğinin bildirilmesine ve

- TİAD'a, üyelerine belirli bir fuara katılmak yönünde tavsiyede bulunabileceğinin, üyelerle bağlayıcı sözleşmeler yapamayacağını, esas olanın teşebbüslerin kendi kararlarını kendilerinin vermeleri olduğunun ve kararda belirtilen hükümlere uyularak ihlalden kaçınılması gerektiğinin bildirilmesine;

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

**Dosya Konusu :** Haydarpaşa, Erenköy ve Halkalı Gümrük Sahalarında kara taşımacılığı faaliyetinde bulunan teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 ve 6. maddelerini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

**Dosya Sayısı :** D4/1/S.Ç.-99/1

**Karar Sayısı:** 01-21/191-49

**Karar Tarihi :** 26.4.2001

**A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan :** Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU

**Üyeler :** Dr. Kemal EROL (II. Başkan), İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, A.Ersan GÖKMEN, R.Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER.

**B- SORUŞTURMA HEYETİ**

**Başkan :** Nejdet KARACEHENNEM

**Raportörler :** Kemal Tahir SU, Murat AYBER, Metin HASSU

**C- ŞİKAYET EDEN:** Se-Na Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş.  
Atatürk Cad. Sanayi Mah. No:102,  
Güngören/İSTANBUL

**D- HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR**

**I. Haydarpaşa Gümrük Sahasında Faaliyet Gösterenler**

**I.1. Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi**

81170, Selimiye İskele Cad. Hasancioğlu Apt. 56/2, Harem,  
Üsküdar/İSTANBUL  
Vekili: Av. Ali Civan YÜCEL  
Sahne Sok. Ali Han, Kat:2, D: 207, Galatasaray-  
Beyoğlu/İSTANBUL

**I.2. Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve Yöresi  
Gümrük Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi**

Selimiye İskele Cad. 21/2, Harem/İSTANBUL  
Vekili: Av. Necati YILDIRIM  
Esentepe Cad. No:4/12, Mecidiyeköy/İSTANBUL

**I.3. Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük  
Tahmil Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar  
Kooperatifi**

Rihtim Cad. 50/3, Kadıköy/İSTANBUL  
Vekili: Av. Sabahaddin ÖZKAN  
Akdeniz Cad. Şemsettin Sami Sok. No: 6/10,  
Fatih/İSTANBUL

**I.4. Öz Nakliyat Kara Taşımacılığı Anonim Şirketi**

Alemdağ Cad. 50, B Blok, Çamlıca-Üsküdar/İSTANBUL  
Vekili: Av. Yüksel EREN  
Alemdağ Cad. 50, B Blok, Çamlıca-Üsküdar/İSTANBUL

**II. Erenköy Gümrük Sahasında Faaliyet Gösterenler**

**II.1. Sınırlı Sorumlu 40 Nolu İstanbul İli Kadıköy İlçesi  
Küçükbakkalköy Gümrük Antrepoları ve Civarı  
Motorlu Taşıyıcıları Kooperatifi**

Küçükbakkalköy Atatürk Mah., Alemdağ Cad. 2/B,  
Kadıköy/İSTANBUL

**II.2. 43 Nolu Sınırlı Sorumlu İçerenköy Küçükbakkalköy  
Kayışdağ Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi**

Küçükbakkalköy Atatürk Mah., Alemdağ Cad. 4/1  
Kadıköy/İSTANBUL

### III. Halkalı Gümrük Sahasında Faaliyet Gösterenler

#### III.1. 72 Nolu İstanbul İli Bakırköy İlçesi Halkalı İkitelli Büyük Sanayi Sınırlı Sorumlu Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi

Merkez Mah. Mahmutbey Cad. Süren Pasajı No: 18  
Halkalı/İSTANBUL

#### III.2. Sınırlı Sorumlu Halkalı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi

TCDD Halkalı Gümrüklü Ambar ve Sahaları Bitişiği  
K.Çekmece/İSTANBUL

### E- İDDİALARIN ÖZETİ

Se-Na Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş.'nin, 17.03.1999 tarih ve 898 sayılı dilekçesinde;

- İthal edilen malların gümrük sahalarından çekilip fabrika mahalline naklinde önemli zorluklarla karşılaştıkları,
  - Kooperatiflere üye olmayan nakliye araçlarının gümrük sahalarına alınmadıkları,
  - Gümrük sahalarında faaliyet gösteren kooperatiflerin tekeli durumunda olduklarından nakliye fiyatlarını yüksek tespit ettikleri,
  - Bu konuların özellikle Haydarpaşa, Erenköy ve Halkalı gümrüklerinde yoğunlaştığı,
- şikayet edilmiştir.

Bu şikayet üzerine yapılan önaraştırma sonucu düzenlenen 12.11.1999 tarih ve D4/2/MY-99/20 sayılı Önaraştırma Raporu'ndaki iddialar;

1. Haydarpaşa Gümrük Sahasında faaliyet gösteren Öz Nakliyat Kara Taşımacılığı A.Ş. (Bundan böyle "Öz Nakliyat A.Ş." olarak anılacaktır.), Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi (Bundan böyle "Hay-Koop." olarak anılacaktır.), Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Tahmil Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi (Bundan böyle "4 Eylül Kooperatifi" olarak anılacaktır.) ile Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin (Bundan böyle "4 El Kooperatifi" olarak anılacaktır.); fiyat tespiti, arzın kontrolü, rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması ve piyasaya yeni gireceklerin engellenmesine yönelik olarak anlaşma yaptıkları,



2. Erenköy Gümrük Sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu 40 Nolu İstanbul İli Kadıköy İlçesi Küçükbakkalköy Gümrük Antrepoları ve Civarı Motorlu Taşıyıcıları Kooperatifi (Bundan böyle "40 numaralı Kooperatif" olarak anılacaktır.) ve 43 Nolu Sınırlı Sorumlu İçerenköy Küçükbakkalköy Kayışdağı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin (Bundan böyle "43 numaralı Kooperatif" olarak anılacaktır.); anlaşarak fiyat belirledikleri ve pazar paylaşımı ile arzın kısıtlanması eylemlerinde buldukları,

3. Halkalı Gümrük Sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu Halkalı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi (Bundan böyle "Halkalı Kooperatifi" olarak anılacaktır.) ve 72 Nolu İstanbul İli Bakırköy İlçesi Halkalı İkitelli Büyük Sanayi Sınırlı Sorumlu Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin (Bundan böyle "72 numaralı Kooperatif" olarak anılacaktır.); fiyat tarifelerini normalin üzerinde belirledikleri,

hususlarından ibarettir.

Bu bakımdan; Haydarpaşa Gümrük Bölgesi ile Erenköy Gümrük Bölgesi'nde faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerine, Halkalı Gümrük Sahası'nda faaliyet gösteren teşebbüs birliklerinin eylemlerinin ise Kanun'un 6. maddesine aykırı oldukları iddialarıyla ilgili soruşturma açılmıştır.

#### **F- DOSYA EVRELERİ**

Se-Na Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş.'nin Rekabet Kurumu kayıtlarına 17.3.1999 tarih ve 898 sayılı ile intikal eden başvurusu ve Kurul'un önaraştırma açılmasına dair kararı üzerine düzenlenen 12.11.1999 tarih ve D4/2/MY-99/20 sayılı Önaraştırma Raporu, Rekabet Kurulu'nun 30.11.1999 tarih ve 99-55/585-372 sayılı toplantısında görüşülerek 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca yukarıda (D) maddesinde belirtilen teşebbüs ve teşebbüs birlikleri hakkında yukarıda (E) maddesinde belirtilen iddialara ilişkin olarak soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

15.12.1999 tarihinde Kanun'un 43/2. maddesine göre taraflara soruşturma açıldığına ilişkin bildirimde bulunularak, tarafların 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir.

Haklarında soruşturma açılan teşebbüs ve teşebbüs birliklerinden; Hay-Koop., 40 numaralı Kooperatif, 72 numaralı Kooperatif ve Halkalı Kooperatifi birinci yazılı savunmalarını süresi içinde Kurum'a göndermişlerdir.

4 El Kooperatifi, 4 Eylül Kooperatifi, Öz Nakliyat A.Ş. ve 43 numaralı Kooperatif ise birinci yazılı savunmalarını yasal süre geçtikten sonra Kurum'a göndermişlerdir.

Rekabet Kurulu'nun 31 Mayıs 2000 tarih ve 00-20/206-111 sayılı Kararı ile soruşturma süresinin altı ay uzatılmasına karar verilmiştir.

Soruşturma Heyeti tarafından düzenlenen 01.11.2000 tarih ve SR/00-12 sayılı Soruşturma Raporu Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası uyarınca taraflardan 30 gün içinde ikinci yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiş, Öz Nakliyat A.Ş.'nin başvurusu üzerine, Rekabet Kurulu'nun 5 Aralık 2000 tarih ve 00-48 sayılı toplantısında ikinci yazılı savunma süresinin 30 gün uzatılmasına karar verilmiştir. Soruşturma Raporu'nun tebliğini takiben, haklarında soruşturma yürütülen teşebbüs ve teşebbüs birliklerinden; 72 numaralı Kooperatif ikinci yazılı savunmasını göndermemiş, diğerleri süresi içinde ikinci yazılı savunmalarını Kurum'a göndermişlerdir.

Soruşturma Heyeti, ikinci yazılı savunmalara karşı Ek Görüşü Kurul Üyelerine ve taraflara 25.01.2001 tarihinde göndermiştir. Tebligat yapılan teşebbüs ve teşebbüs birliklerinden; Halkalı Kooperatifi ile 72 numaralı Kooperatif Ek Görüşü cevap vermemişler, soruşturma kapsamındaki diğer kuruluşlar süresi içinde Ek Görüşü cevaplarını Kurum'a göndermişlerdir.

Haydarpaşa ve Erenköy gümrük sahalarında faaliyet gösteren Hay-Koop., 4 El Kooperatifi, 4 Eylül Kooperatifi, Öz Nakliyat A.Ş., 40 numaralı Kooperatif ve 43 numaralı Kooperatif Kanun'un 46. maddesi uyarınca sözlü savunma toplantısı yapılmasını talep etmişlerdir.

Rekabet Kurulu 13.3.2001 tarih ve 01-12/109-M sayılı toplantısında, 18.4.2001 Çarşamba günü saat 11<sup>00</sup>'de sözlü savunma toplantısı yapılmasına ve toplantıya şikayetçi ile soruşturma kapsamında bulunan tüm teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin davet edilmesine karar vermiştir. Sözlü savunma davetiyeleri Kanun'un 46/2. maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

18.4.2001 tarihinde sözlü savunma toplantısı düzenlenmiş ve taraflar savunmalarını yapmışlardır.

Rekabet Kurulu 26.4.2001 tarihinde 01-21/191-49 sayı ile Nihai Kararını vermiş ve Karar Kanun'un 49. maddesi uyarınca taraflara 2.5.2001 tarihinde açıklanmıştır.

## G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ

Dosyanın Raportörleri;

1. Haydarpaşa gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin liste fiyatlarını birlikte belirlemek suretiyle Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri, haklarındaki diğer iddialara ilişkin ihlal tespit edilemediği,
2. Erenköy gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs birliklerinin fiyat anlaşması yapmak ve pazar paylaşımında bulunmak suretiyle Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri, haklarındaki diğer iddialara ilişkin ihlal tespit edilemediği,
3. Halkalı gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs birliklerinin fiyatlarının aşırı sayılabilecek nitelikte olmadığı ve ihlal teşkil eden eylemlerine rastlanmadığı,
4. Yukarıda sayılan nedenlerle Haydarpaşa ve Erenköy gümrük bölgelerinde faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin, Kanun'un 16. maddesinin birinci, ikinci ve üçüncü fıkraları gereğince cezalandırılmaları gerektiği,

şeklinde görüş ve tekliflerini belirtmişlerdir.

## H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### 1. İlgili Pazar

#### 1.1. Ürün Pazarı

Şikayet konusu Türkiye'ye ithal edilen malların gümrük sahalarından kara taşımacılığı yoluyla taşınması hizmetinin gerçekleştirilmesi ile ilgilidir. Bu bakımdan ilgili ürün pazarı, söz konusu gümrük sahalarından başlayan karayolu taşımacılığı hizmetleri olarak tespit edilmiştir.

#### 1.2. Coğrafi Pazar

Gümrük sahalarından yapılan taşımaların büyük bölümünün gümrük sahalarında faaliyet gösteren teşebbüs veya teşebbüs birlikleri tarafından gerçekleştirilmesi nedeniyle her bir gümrük sahası ayrı ayrı ilgili coğrafi pazar olarak tespit edilmiştir.

### 2. Kanun'un 4. Maddesinin İhlali İddialarına İlişkin Tespit ve Değerlendirmeler

#### 2.1. Haydarpaşa Gümrük Sahası

### 2.1.1. Yapılan Tespitler ve Deliller

#### a. Protokol

Haydarpaşa Gümrük Sahasında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinde yapılan yerinde incelemede Hay-Koop., 4 Eylül Kooperatifi ve 4 El Kooperatifi'nde olduğu tespit edilen ve sadece Hay-Koop.'un kaşesi ve yetkililerinin imzalarını taşıyan taslak halindeki protokolün;

- Giriş bölümünde,

- *"Birbirlerine zarar vermemek"*

- *"... Ortak hareket etme kararı almış olan 4 kuruluşun yetkilileri 26 Nisan 1999 tarihinde bir araya gelerek, ... Kuruluşlarına zarar veren araçları ortadan kaldırıp müşterilerle doğrudan bağlantılar kurmak"*

- *"İçin aşağıdaki şartlarda anlaşarak işbu protokolü hazırlamaya karar vermişlerdir."*

denilmektedir.

- Taslak protokolün aşağıda aynen verilen 5. ve 10. maddeleri fiyat anlaşması niteliğindedir:

#### **Madde 5**

*"Ortak hareket etme kararı almış olan kurum ve kuruluş yetkililerinin 26 Nisan 1999 tarihinde toplanarak 1 Mayıs 1999 tarihinde uygulanacak fiyat zammının % 20 olmasına karar verilmiş olup ortak fiyat listesi çıkartılarak müşterilere dağıtılması benimsenmiş ancak müşteri opsiyonlarının centilmenliği incitmeyecek şekilde % 15 oranını geçmeyecek şekilde uygulanması kararlaştırılmıştır."*

#### **Madde 10**

*"Birbirlerine araç desteği sağlandığında liste üzerinden müşteriye tanınan % 15 opsiyon birbirlerine de tanınacak ve fatura edildikten bir hafta sonra ödemesi yapılarak mağduriyete meydan verilmeyecektir."*

- Taslak protokolün 7 ve 8. maddeleri aşağıda belirtilmiş olup, müşteri paylaşma niteliğindedir:

#### **Madde 7**

*“Protokolde adı geçen hiçbir kurum ve kuruluş yürürlük tarihi olan 01.05.1999 tarihinden itibaren birbirlerinin müşteri ve işine kesinlikle fiyat vermeyecek ve araç temin etmeyecektir. Her kuruluşun müşterisi kendisinde kalacaktır.”*

**Madde 8**

*“Protokole dahil kurum ve kuruluşların 01.05.1999 tarihindeki bilgisayarlarında, kalamozalarında veya mizanlarında görülen müşteri portföyleri asıl kabul edilecek, müşteri küsüp gelse dahi kabul edemeyeceklerdir. Protokoldeki cezai müeyyidelere saygı gösterilecek bu şekilde sorunlu müşteri olması halinde protokole dahil kuruluş yetkilileri bir araya gelerek süratle karar vereceklerdir.”*

- Taslak protokolün aşağıda belirtilen 11 ve 13. maddeleri gümrük sahasına giriş engeli yaratılması mahiyetindedir:

**Madde 11**

*“Haydarpaşa Liman Kapısı serbest ekonomi kuralları çerçevesinde müşterek hareket etme kararı almış olan dört kuruluş tarafından personel ve araç gereç temin edilerek kontrol altında tutulacaktır.”*

**Madde 13**

*“Haydarpaşa Limanı'na dışardan gelecek müdahale ve girişimlerde protokole tabi dört kuruluş tek vücut olarak hareket edecek ve şiddetle karşı konularak iş ve rızkımızın devamlılığının korunup sağlanabilmesi için maddi manevi tüm gücümüzle çalışmakta olduğumuz bu limanı ne pahasına olursa olsun kontrol altında tutulacağına beyan ve taahhüt edilmesi ortak görüş olarak karar altına alınmıştır.”*

- Taslak protokolün 1, 2, 3 ve 4. maddeleri giriş engeli yaratılmasını destekler mahiyettedir:

**Madde 1**

*“Ortak hareket etme kararı almış olan 3 kooperatif ve Öz Nakliyat A.Ş. Haydarpaşa Limanı'nda üyelerine ve kuruluşlarına iş imkanı sağlayacaklardır..”*

**Madde 2**

*“Haydarpaşa Limanı’nda faaliyet gösteren kuruluş ve acentaların ihtiyacı olan araçları üyeleri ve kendi öz varlığında kayıtlı vasitalardan temin edeceklerdir.”*

### **Madde 3**

*“Ortak hareket etme kararı almış olan kurum ve kuruluşlardan Sınırlı Sorumlu Hay Koop. 930 araç, 4 Eylül Kooperatifi 300 araç, 4 El Kooperatifi 100 araç ve Öz Nakliyat AŞ’nin 300 aracını içermekte olup eldeki mevcut kayıtlı araçlarla faaliyete devam edilecek olup protokol süresince araç artışına gidilmeyecektir.”*

### **Madde 4**

*“Müşterilerine hizmet verirken ön koşul üyelerinin hak ve menfaatlerinin korunması olacaktır.”*

- Taslak protokolün tümü ve özellikle aşağıda yer verilen 12. maddesi, birbirleriyle rekabet etmemeyi öngörmektedir:

### **Madde 12**

*“Ortak hareket etme kararı almış olan Sınırlı Sorumlu Hay Koop., Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Kooperatifi., Sınırlı Sorumlu 4 El Kooperatifi ve Öz Nakliyat A.Ş. yalnız Haydarpaşa Limanı’nda değil yeni açılacak iş yeri ve limanlarla, özel konteyner depolarındaki ihracat işlerinde de kuruluş ve esnafının menfaati için birbirlerine zarar vermeyip ortak hareket edeceklerdir. Dış sahalarda da birbirlerine destek verip kuruluşlarına iş imkanı sağlayacak, dışarıya karşı birlik ve beraberlik içinde hareket edildiği gösterilecektir.”*

Taslak protokol üzerinde yalnızca Hay-Koop.’un kaşesi ve yetkililerinin imzalarının bulunduğu görülmektedir. Nitekim, 4 El Kooperatifi tarafından Öz Nakliyat A.Ş.’ne, Hay-Koop.’a ve 4 Eylül Kooperatifi’ne mezkur protokole ilişkin olarak gönderilen yazıda yer alan,

*“26 Nisan 1999 tarihinde biraraya gelen Sınırlı Sorumlu 4 El Kooperatifi Sınırlı Sorumlu Hay-Koop. ve Öz Nakliyat A.Ş. bazı konularda ortak hareket etme kararı almışlardır.*

*Bu amaçla Sınırlı Sorumlu Hay-Koop. tarafından hazırlanarak gönderilen protokol metninde, üzümlere ifade etmek gerekir ki toplantıda konuşulmayan bazı konularda görüşülerek kabul edilmiş gibi dikte ettirilmiştir.*

Amaç ve Kapsam bölümünde 15 madde ile ana hatları çizilen görüşlerimizin, üyelerimizin menfaatleri ile örtüşmelerinin kabul edilmesi kadar tabii birşey olamaz.

Ancak; 3. madde tüzel kişiliği ilgilendirdiğinden ve yapılan toplantıda bu hususta herhangi bir görüşme yapılmamasına rağmen limanda çalışacak araç sayılarının belirlenmesi hususunda tek başına Sınırlı Sorumlu Hay Koop. kendisini nasıl belirleyici görebilir, bunu anlamak ve bunu kabul etmek mümkün değil.

Bir diğer konu 5. madde;

Bu maddede ortak kararın dışına çıkılarak % 8 olarak kabul edilen opsiyon tek taraflı olarak Hay Koop. tarafından % 15'e çıkarılmıştır. Diğer bir deyişle % 20 olarak yapılan zam % 5'e indirilmiştir.

Protokol'ün 3 ve 5. maddelerinde anlaşma sağlanamadan buna bağlı olarak 7 ve 8. maddelerini de kabul etmemiz mümkün değildir.

Haydarpaşa limanında faaliyette bulunan 3 kooperatif ile Öz Nakliyat yetkilileri tarafından ilk defa bir araya gelinerek 3 madde üzerinde varılan anlaşmamıza rağmen, protokol metni taraflarca müzakere edilmeden maalesef tek taraflı olarak 15 madde halinde hazırlanarak daha başında centilmenliğe aykırı hareket edilmiştir."

şeklindeki ifadelerden protokol metninin tamamı üzerinde anlaşma sağlanamadığından Hay-Koop. dışında kalan taraflarca imzalanmadığı anlaşılmaktadır.

#### b. Fiyat Listeleri

Haydarpaşa gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinden temin edilen fiyat listeleri karşılaştırılmış olup, aşağıdaki tabloda belirtilmiştir. (İlk iki tabloda şehirdışı, sonraki iki tabloda şehiriçi nakliye liste fiyatları bulunmaktadır.)

**Tablo-1: Fiyat Listeleri (01.05.1999-31.08.1999)**

Varış Yeri	Fiyatlar - 000 TL				
		<b>Komple</b>	<b>Ton/TL</b>	<b>20 Feet K.</b>	<b>40 Feet K.</b>
<b>Adana-Mersin</b>	Hay-Koop.	257.600	21.400	317.000	480.900
	4 El	258.000	21.400	317.000	481.000
	4 Eylül	257.600	21.500	316.800	480.400
<b>Mudanya</b>	Hay-Koop.	116.600	9.800	139.500	228.700
	4 El	117.000	10.000	139.500	229.000
	4 Eylül	116.600	9.800	139.600	228.700
<b>Amasya</b>	Hay-Koop.	224.000	17.500	258.800	414.000

	4 El	224.000	17.500	259.000	414.000
	4 Eylül	224.000	16.800	258.800	414.000
<b>Edirne</b>	<i>Hay-Koop.</i>	118.300	9.800	130.000	258.800
	4 El	118.000	10.000	130.000	259.000
	4 Eylül	118.300	9.800	130.100	258.800

**Tablo-2: Öz Nakliyat A.Ş.'nin Diğer Kooperatiflerle Karşılaştırmalı Fiyat Listeleri (01.09.1999-31.12.1999)**

Varış Yeri	Fiyatlar - 000 TL				
		<b>Komple</b>	<b>Ton/TL</b>	<b>20 Feet K.</b>	<b>40 Feet K.</b>
<b>İzmir</b>	<b>Öz Nakliyat</b>	202.000	16.200	242.400	397.500
	<i>Hay-Koop.</i>	201.900	16.200	242.400	397.500
	4 El	202.000	16.000	242.000	397.000
<b>Bolu</b>	<b>Öz Nakliyat</b>	134.000	10.800	165.900	290.000
	<i>Hay-Koop.</i>	134.000	10.800	165.800	289.900
	4 El	134.000	10.800	166.000	290.000
<b>Bursa</b>	<b>Öz Nakliyat</b>	121.500	10.200	142.000	259.600
	<i>Hay-Koop.</i>	121.400	10.200	141.900	259.400
	4 El	121.000	10.200	142.000	259.000

**Tablo-3: Fiyat Listeleri (01.05.1999-31.08.1999)**

Varış Yeri	Fiyatlar - 000 TL				
		<b>Komple</b>	<b>Ton/TL</b>	<b>20 Feet K.</b>	<b>40 Feet K.</b>
<b>Acıbadem</b>	<i>Hay-Koop.</i>	30.800	2.100	39.900	57.200
	4 El	31.000	2.000	40.000	57.000
	4 Eylül	30.600	2.200	39.600	57.000
<b>Çatalca</b>	<i>Hay-Koop.</i>	54.000	5.000	73.800	141.000
	4 El	54.000	5.000	74.000	141.000
	4 Eylül	54.000	5.000	73.800	141.000
<b>Topkapı</b>	<i>Hay-Koop.</i>	41.700	3.300	55.500	104.800
	4 El	42.000	3.300	55.500	105.000
	4 Eylül	41.800	3.400	55.600	104.900
<b>Tuzla</b>	<i>Hay-Koop.</i>	38.600	2.500	44.100	72.900
	4 El	39.000	2.500	44.000	72.000
	4 Eylül	38.600	2.500	44.200	74.600

**Tablo-4: Fiyat Listeleri (01.09.1999-31.12.1999)**



Varış Yeri	Fiyatlar - 000 TL				
		Komple	Ton/TL	20 Feet K.	40 Feet K.
Acıbadem	Öz Nakliyat	37.000	2.500	48.000	68.800
	Hay-Koop.	36.900	2.500	47.800	68.600
	4 El	37.000	2.400	48.000	69.000
Çatalca	Öz Nakliyat	64.800	6.000	88.500	169.200
	Hay-Koop.	64.800	6.000	88.500	169.200
	4 El	65.000	6.000	88.500	169.000
Kartal	Öz Nakliyat	42.400	2.900	50.200	72.600
	Hay-Koop.	42.200	2.800	50.000	72.400
	4 El	42.000	2.800	50.000	72.000

Burada özetle yer verilen fiyat listelerinin incelenmesi sonucunda, bölgede faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin nakliye fiyat listelerinin % 100'e yakın oranda aynı olduğu tespit edilmiştir.

### c. Fiyat Listelerine Uyulup Uyulmadığı

Bölgede faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin anlaşarak belirledikleri nakliye liste fiyatlarına aynen uyup uymadıklarının belirlenmesi için aşağıdaki tespitlere yer verilmiştir.

**Tablo-5: Öz Nakliyat A.Ş.'den Alınan Fatura Örneklerinin Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Tutarı (Aralık 99)	Liste Fiyatı (Eylül-Aralık 99)	Sapma (%)
H.Paşa-Hadımköy /20 feet	75,000,000	76,800,000	2.34
H.Paşa-Hadımköy/40 feet	118,600,000	148,200,000	20
H.Paşa-Çorlu/40feet/2 araç	199,000,000	217,800,000	8.65
H.Paşa-Dilovası / 40 feet	80,000,000	112,800,000	29.01

**Tablo-6: Öz Nakliyat A.Ş.'den Alınan Fatura Örneklerinin Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Tutarı (Temmuz 99)	Hay-Koop Liste Fiyatı (Mayıs-Ağustos 99)	Sapma (%)
---------------	---------------------------	--	-----------

H.Paşa-İzmit/20 feet	52,600,000	72,100,000	27.05
H.Paşa-İzmit / 40 feet 6 konteyner	82,700,000	113,400,000	27.10
H.Paşa-Eskişehir/40 feet	240,000,000	284,000,000	15.50
H.Paşa-B.Çekmece/20 feet	51,150,000	63,800,000	19.80
H.Paşa-Gebze/20 feet	39,100,000	52,000,000	24.80
H.Paşa-Lüleburgaz/40 feet	166,895,000	207,400,000	19.52
H.Paşa-Dilovası/40 feet	72,000,000	91,800,000	21.56
H.Paşa-Adapazarı/40 feet	110,500,000	149,200,000	25.93
H.Paşa-Aydınlıköy/20 feet	48,000,000	60,000,000	20.00
H.Paşa-Gebze/20 feet ağır	83,100,000	83,200,000	0.13
H.Paşa-Hadımköy/40 feet	123,470,000	123,400,000	0
H.Paşa-Yalova/20 feet ağır	113,800,000	156,000,000	27.05

**Tablo 7: Hay-Koop.'a Ait Faturaların Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Tutarı (Mayıs-Ağustos 99)	Liste Fiyatı (May-Ağust 99)	Sapma (%)
Topkapı	28,000,000	41,700,000	32,85
Topkapı	34,000,000	41,700,000	18,47
Sefaköy	34,000,000	44,800,000	24,11
Dilovası	83,000,000	91,800,000	9,59

**Tablo 8: Hay-Koop.'a Ait Faturaların Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Tutarı (Eylül-Aralık 99)	Liste Fiyatı (Eylül-Aralık 99)	Sapma (%)
Sefaköy	47,250,000	53,700,000	12,01
Sefaköy	35,100,000	53,700,000	34,64
Dilovası	38,000,000	55,800,000	31,90
İzmir	187,000,000	201,900,000	7,38

**Tablo 9: 4 El Kooperatifi'ne Ait Fatura Örneklerinin Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Edilen Tutar /Tarih	Liste Fiyatı/Tarih	Sapma (%)
---------------	-------------------------------	--------------------	--------------

H.Paşa-Beylikdüzü/20 feet	56,880,000 18.11.1999	76,500,000 / Eyl-Ara.99	25,65
H.Paşa-Merter/20 feet	50,000,000 03.05.2000	55,500,000 / May-Ağs.99	9,91
H.Paşa-Hadımköy /12 konteyner.	64,000,000 29.09.1999	77,000,000 / Eyl-Ara.99	16,88
H.Paşa-Topkapı/Kamyon	32,000,000 30.09.1999	50,000,000 / Eyl-Ara.99	36,00
H.Paşa-Dilovası/40 feet	67,500,000 30.10.1999	110,000,000/ Eyl-Ara.99	38,64
H.Paşa-Topkapı/Kamyon	42,400,000 31.03.2000	70,000,000 / Oc-Ni.2000	39,43

**Tablo 10: 4 Eylül Kooperitifi'ne Ait Faturaların Fiyat Listeleri ile Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Tutarı /Tarih	Liste Fiyatı/Tarih	Sapma (%)
H.Paşa-Topkapı/ 2 konteyner	30,000,000 / 27.05.1999	41,800,000 / May-Ağs.99	28,23
H.Paşa-Hadımköy 20feet/30 kont.	42,000,000 / 18.05.1999	66,400,000 / May-Ağs.99	36,75
H.Paşa-B.Çekmece/ 20feet ağır	80,000,000 / 31.05.1999	130,200,000/May-Ağ.99	38,56
H.Paşa-Beylikdüzü/ 20 feet ağır	75,000,000 / 09.06.1999	128,400,000/May-Ağ.99	41,59
H.Paşa-Çayırova/ 20 feet ağır	46,500,000 / 17.06.1999	81,100,000 / May-Ağs.99	42,66
H.Paşa-Tuzla/ 20 feet ağır.	80,000,000 / 06.04.2000	118,000,000/Oc-Ni.2000	32,20

Burada özetle yer verilen fatura bedellerinin incelenmesi sonucunda, farklı fiyatların uygulandığı kanaatine ulaşılmıştır.

#### d. Pazara Giriş Engeli Oluşturulması

Se-Na Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş. 17.3.1999 tarih ve 898 sayı ile intikal eden dilekçesinde, kooperatiflere üye olmayan nakliye araçlarının gümrük sahaslarına alınmadığını belirtmiştir.

Bu konuyla ilgili, elde edilebilen tek bulgu, Üsküdar Cumhuriyet Başsavcılığı'na yapılan bir şikayet ve bu doğrultuda hazırlanan tutanaktır. Buna göre, Hay-Koop. Yönetim Kurulu Üyesi Ü. Y. Öz Nakliyat A.Ş.'ne ait bir aracın gümrük sahasına girmesine engel olmaya çalıştığı, konunun savcılığa ve takiben de mahkemeye intikal ettiği anlaşılmıştır.

**e. Pazar Paylaşımı**

Pazar paylaşımı iddiaları, protokol görüşmelerinde; her kooperatif veya şirketin kendi müşteri portföyüne hitap etmesi, bir diğerinin müşterisine hizmet verilmemesi, mevcut araç sayısının korunması ve kapasitenin artırılmaması konularının ele alınmış ve protokol metnine (Md.7,8) geçirilmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak yerinde yapılan inceleme sırasında, protokolda ifade edilen bu hususlarda anlaşmanın devam ettiğine dair bir bulguya rastlanmamış, gümrük bölgesinin hemen çıkışında ilgili teşebbüs ve teşebbüs birliklerine mensup elemanların müşteri kapma gayreti gözlenmiştir.

**f. İfade (bilgi) Tutanakları**

**f.1. Hay-Koop.**

Hay-Koop. Başkanı T. Ç., Yönetim Kurulu Üyesi B. Ş. ve Muhasebe Müdürü C. A. 22.10.1999 tarihli ifadelerinde;

"...Gerek limandan yurtiçine gerekse yurtiçinden limanlara yapılan emtia taşımalarında Haydarpaşa Limanı'nda faaliyet gösteren diğer kooperatif ve nakliye firmalarıyla bütün çalışmalarımıza rağmen biraraya gelmemiz mümkün olmuyor. Yönetim Kurulumuz kooperatifin karar defterinden de görüleceği gibi tüzel kişilikler ayrı kalacak sadece faaliyetler birleşecek şekilde birleşme ve tek sıradan iş devamını sağlama gayreti içine girmektedir. Özellikle son bir yıldır bu çabalar yoğun bir şekilde devam etmektedir. Bu konuda defalarca toplanan taraflar bir protokol hazırlayarak işte tek çatı altında çalışılması için uğraşmış fakat hazırlanan protokole diğer taraflar imza koymamıştır.

Üzerinde mutabakat sağlanan fiyat tarifesinin uygulanabilmesi konusuna gelince; fiyat listesi baz olarak alınmaktadır ama resmi geçerliliği yoktur. Daimi müşterilere belirli bir esneklik tanınmaktadır."

beyanında bulunmuşlardır.

**f.2. 4 El Kooperatifi**

Başkan Y. A. ve Müdür E. Y. 22.10.1999 tarihli ifade tutanağında

"...Taşıma tarifelerinin nasıl belirlendiği konusuna gelince Hay-Koop., Dört Eylül, Dört El, (Öz Nakliyat fiyatları dışardan izliyor, pek dışına çıkmıyor) fiyatları biraraya gelerek karşılıklı görüşmelerle belirlemekte bunun dışına pek çıkmamaktadırlar. Buna rağmen sürekli çalıştığımız yüksek tonajlı yük sahibi müşterilerimize % 30'a varan opsiyon yapılmakta, ferdi nakliyelerde ise iskonto yapılmayıp mevcut fiyat tarifesi uygulanmaktadır."

yolunda açıklama yapmışlardır.

**f.3. 4 Eylül Kooperatifi**

Yönetim Kurulu Üyesi Avni YILDIRIM 21.10.1999 tarihli ifadesinde,

"Haydarpaşa Gümrük sahasında faaliyet gösteren kooperatifler olarak fiyat tarifelerimizi her kooperatifin yönetim kurulu üyeleri biraraya gelerek belirlemektedir. Amaç fiyat rekabetini ortadan kaldırmaktır. Fiyat tarifeleri en erken yılda bir kere değiştirilmektedir."

demiştir.

**f.4. Öz Nakliyat A.Ş.**

Öz Nakliyat A.Ş. Genel Vekili A. A., 16.8.2000 tarihli ifadesinde; protokol toplantılarına ilişkin olarak, aynen aşağıdaki ifadeleri beyan etmiştir:

"Protokol toplantıları yapıldığından haberimiz yoktu. Toplantılara da katılmadık. Bizim yönetimimizin, özellikle Yönetim Kurulu Başkanımızın asla kabul edemediği şey budur. Bölgede çalışan herkes birbirini iyi tanıdığı için zaman zaman görüşmeler olur, ama bu görüşmelerin içeriği bu tip konular olmaz. Bunun dışında böyle bir birlikteliğin olması da Hay-Koop. ile Yönetim Kurulu Başkanımız H. Ö.'ün yollarının ayrılmış olmasından dolayı mümkün değil."

**2.1.2. Savunmalar ve Savunmaların Değerlendirilmesi**

**a. Protokole İlişkin**

1. Hay-Koop.'un ilk yazılı savunmasında;

- Taraflarca kabul edilmeyen,
- İmzalanmadığı için hukuki mevcudiyeti olmayan ve uygulanmayan,
- Yazılı şekle dönüşmeyen ve sözlü anlaşma olarak nitelendirilmesi mümkün olmayan,

protokol taslağına dayanılarak ihlalin söz konusu edilemeyeceği ve ceza verilemeyeceği belirtilmiştir.

Kooperatif ikinci yazılı savunmasında da benzer hususlar yanında: "*protokolün amacının rekabeti kısıtlamak değil ihtilafa ve herkesin zararına olacak harekete gidilmemesini sağlamaya yönelik olduğunu*" açıklamıştır.

Sözlü savunma toplantısında vekil A. C. Y., protokolün yöredeki esnafın yardımlaşması ve o dönemde zor durumda bulunan 4 Eylül Kooperatifine yardımcı olabilmek amacıyla hazırlandığını, ancak hiçbir zaman hayata geçirilmediğini beyan etmiştir.

Hay-Koop.'un savunmaları aşağıda sırasıyla değerlendirilmiştir:

Protokol taslağında Hay-Koop.'un kaşesi ve yetkililerinin imzalarının bulunması bu protokolün Hay-Koop. tarafından hazırlandığını göstermektedir.

Rekabet Hukuku bakımından anlaşmaların yazılı olması koşul değildir. Sözlü anlaşmalar da rekabet hukukuna aykırıdır. Bu bakımdan bu protokolda yer alan ve takiben de uygulamaya intikal eden konularda sözlü anlaşma yapıldığı iddia edilebilir. Nitekim protokolda yer alan fiyata ilişkin hükümler uygulamaya da intikal ettiği için sözlü anlaşma olarak değerlendirilebilecektir. Diğer deliller nakliye fiyat listelerinin anlaşma suretiyle yapıldığını ortaya çıkarmış, taslak protokol ise mevcut anlaşmanın yapıldığını destekler nitelikte değerlendirilmiştir.

Ancak hemen belirtmek gerekir ki ikinci yazılı savunmalarında belirtildiği ve yukarıda açıklandığı üzere, protokolü yapma konusundaki amaçlarının herkesin zararına olacak işlemlere girişilmemesinin sağlanmasına yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Bu eylemin "rekabeti kısıtlamak için yapılmadığını" ifade etmelerine rağmen, herbirinin zararına olmayan fiyat anlaşması rekabet ihlali olarak değerlendirilebilir.

2. 4 El Kooperatifi tarafından ilk ve ikinci yazılı savunmalarında; fiyat anlaşması için görüşülmediği, böyle bir toplantıya katılmadıkları, protokolün kabul görmediği ve uygulanmadığı beyan edilmiştir.

Ek Görüşe verilen cevapta ve sözlü savunma toplantısında, bu görüşlere ilave herhangi bir husus beyan edilmemiştir.

Ancak ifade tutanaklarında, Hay-Koop. Yönetim Kurulu Başkanı'nın protokol toplantısına 4 El Kooperatifi'nden temsilcinin katıldığını, 4 El Kooperatif Müdürü E. Y.'ın da toplantıya katıldıklarını beyan etmeleri; taslak protokolün bu Kooperatifte de mevcut olması; ayrıca, 4 El Kooperatifi'nin Hay-Koop.'a, 4 Eylül Kooperatifi'ne ve Öz Nakliyat A.Ş.'ye gönderdiği işbu Kararın H.2.a bölümünde açıklanan yazılardan, yapılan toplantıda alınan kararlardan sadece iki maddenin varılan mutabakata uygun olarak yazılmaması nedeniyle protokolün imzalamadığının belirtilmesi, 4 El Kooperatifi'nin söz konusu protokol görüşmelerine katılmış olduğuna ilişkin yeterli bir kanıt olarak görülmektedir.

3. 4 Eylül Kooperatifi'nin İlk ve ikinci yazılı savunmalarında; taslak protokolün Hay-Koop.'un dayatmasıyla hazırlandığı, kabul görmediği, toplantıya kooperatiflerinin katılmadığı, bu nedenle geçerli bir anlaşma olmadığı belirtilmektedir.

Taslak protokol metninde bu Kooperatifin de toplantıya katıldığı belirtilmesi ve 4 El Kooperatifi tarafından 4 Eylül Kooperatifi'ne gönderilen yazıda, "Protokolün toplantıda mutabakata varılan hükümlere göre düzenlenmediğinin" açıklanması, taslak protokolün bu Kooperatifte de ele geçirilmesi ve Başkan Yardımcısı İ. B.'ün toplantıya katıldıklarını beyan etmesi, 4 Eylül Kooperatifi'nin de toplantıya katıldığı kanaatini doğurmaktadır.

4. Öz Nakliyat A.Ş. ilk ve ikinci yazılı savunmalarında, Ek Görüşe cevaplarında ve sözlü savunma toplantısında, taslak protokolün varlığından Soruşturma Raporu vasıtasıyla haberdar olduklarını, protokol toplantılarına katılmadıklarını belirtmişlerdir.

#### **b. Pazara Giriş Engeli Oluşturulmasına İlişkin**

Soruşturma kapsamındaki teşebbüs birliklerinin yazılı savunmalarında, pazara giriş engeli oluşturulması yönündeki iddiaların doğru olmadığı, bu konuda herhangi bir delil bulunmadığı, bu nedenle bu konuda suçlanamayacakları ifade edilmektedir.

Öz Nakliyat A.Ş. tarafından gönderilen yazılı savunmada fiziksel güç marifetiyle pazara girişin engellenmesinden bizzat kendilerinin mağdur olduklarını ifade etmişlerdir. Üsküdar Cumhuriyet Başsavcılığı'na yapılan bir şikayet ve bu doğrultuda hazırlanan tutanaklardan da Hay-Koop.'ta yönetici olan Ü. Y. adlı şahsın silah zoruyla Öz Nakliyat A.Ş.'ne ait bir aracın gümrük sahasına girmesine engelleme teşebbüsünde bulunduğu anlaşılmaktadır.

Sözlü savunma toplantısında Hay-Koop. vekili A. C. Y., Kooperatiflerinin kendilerine üye olmayan 1923 adet kamyona iş verdiğini, bu koşullarda pazara giriş engeli yarattıklarının iddia edilemeyeceğini öne sürmüştür.

Söz konusu olay dışında savcılığa intikal eden bir olayın bulunmaması ayrıca yerinde incelemeler esnasında elde edilen bilgilerden, bu tür fiziksel giriş engeli çıkartılmasına ilişkin eylemlerin söz konusu teşebbüs ya da teşebbüs birliklerince gerçekleştirilmediği, bunlara bağlı olarak çalışan kamyon sahibi ya da hamallar tarafından bireysel olarak yapıldığı dolayısıyla kendilerini bağlamadığı kanaatine varılmıştır.

### c. Fiyat Listelerinin Birlikte Belirlenmesine İlişkin

Soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birlikleri yazılı savunmalarında fiyat anlaşmasının söz konusu olmadığını, herkesin kendi fiyat listesini kendisinin belirlediğini, liste fiyatlarının birbirine yakın olmasının nedeninin sunulan hizmetin aynı ve dolayısı ile maliyet kalemlerinin aynı olduğunu, nakliye miktarı ve müşteri devamlılığı olması halinde liste fiyatından indirim yapıldığını ifade etmişlerdir.

- Hay-Koop.'un ikinci yazılı savunmasında *"liste fiyatları esas alınmakla birlikte farklı fiyatların uygulandığı"* belirtilmiştir. Soruşturma Heyetinin Ek Görüşüne cevaben yazılan yazıda da, *"Kooperatiflerinin bir esnaf topluluğu olarak 1163 sayılı Kooperatifler Yasası kapsamında değerlendirilmesi gerektiği, teşebbüs birliği olmadığı"* değerlendirmenin bu husus göz önünde bulundurularak yapılması gerektiği görüşü beyan edilmektedir.

- 4 El Kooperatifi'nin Soruşturma Heyetinin Ek Görüşüne cevaben yazdığı yazıda, Kurumumuza önceden sunulmuş olan her iki yazılı savunmanın da aynen tekrar edildiği ifade edildikten başka, *"her teşebbüs kendi fiyat listesini kendisi hazırlamakta olduğundan, kaçınılmaz olarak birbirine yakın fiyatlar oluşmaktadır. Kıyasıya rekabetin yaşandığı ve bunun sonucunda fiyatların dibe vurduğu bir ortamda, fiyat listeleri de birbirine çok yakın fiyatları içermektedir....Maliyeti oluşturan unsurların her bir teşebbüs için de aynı şekilde geçerli olması karşısında, kaçınılmaz olarak fiyatlar da birbirine çok yakın ve çoğu zaman aynı rakamları içermektedir."* savunması getirilmektedir.

- 4 Eylül Kooperatifi'nden alınan Soruşturma Heyetinin Ek Görüşüne cevapta, Soruşturma Raporunda yer verilen görüşlerin delillendirilemediği öne sürülmektedir.

- Öz Nakliyat A.Ş. yazılı savunmasında, kendilerinin çalışma sistemlerinin farklı ve sundukları hizmetin diğerlerine göre daha entegre olduğunu, bilanço hasılatının büyük kısmını önceden anlaşmalı oldukları müşterilerle yapılan işlerden elde ettiklerini, bu nedenle bölgede faaliyet gösteren kooperatiflerle fiyat anlaşması yapmalarının söz konusu olmadığını ifade etmiştir.

Öz Nakliyat A.Ş. tarafından Soruşturma Heyetinin Ek Görüşüne cevaben yazılan yazıda, yalnız başına fiyat listelerinin benzerlik arz etmesinin delil oluşturmayacağı beyan edilmekte, rekabet kuralları tam olarak işlediği için fiyatların asgari seviyelere indiğinden bahisle, "birbirlerine yakın tarihlerde ve oranlarda liste fiyatlarını değiştirmeleri ve



en küçük bir fiyat farklılaşması sonucu pazarını kaybedecek olan teşebbüslerin paralel fiyat sergilemeleri, ekonomik ve rasyonel gerekçe olarak kabul edilip cezalandırma sebebi olmamalıdır" savunması öne sürülmektedir. Sözlü savunma toplantısında şirket temsilcisi A. A., şirketlerinin karlılık oranının son on yılda % 10'lardan % 3'lere gerilediğini kaydederek, bunun piyasada yoğun bir rekabetin varlığına işaret ettiğini beyan etmiştir.

Liste fiyatlarının birlikte belirlenmesi ve uygulamada da yapılan iskontolara bu fiyatların esas alınması Soruşturma Heyeti tarafından ihlal olarak değerlendirilmektedir.

Savunmalarda fiyatları birlikte belirlemedikleri belirtilmekte olup, bu savunmalar kooperatif yetkililerinin fiyatları birlikte belirlediklerine dair beyanları ile çelişmektedir.

Fiyat listelerinin -yazılı olmasa da- anlaşma yoluyla belirlendiği yerinde yapılan incelemeler sırasında gözlemlenmiş ve ilgili tarafların ifade tutanaklarında da tespit edilmiştir.

#### d. Pazar Paylaşımına İlişkin

4 Eylül Kooperatifinin ikinci yazılı savunmasında ilgili pazarda pazar paylaşımı ve arzın kısıtlanması hallerinin söz konusu olmadığı belirtilmiş, "pazar paylaşımı iddialarına dayanak teşkil eden sözde protokol maddeleri ve bu anlaşmanın devam edip etmediği bizzat Soruşturma Heyeti tarafından tetkik edilmiş ve sözde protokolde ifade edilen hususlarda anlaşmanın devam ettiğine dair bir bulguya rastlanmamıştır." ifadelerine yer verilmiştir.

Öz Nakliyat A.Ş.'nin ikinci yazılı savunmasında da ilgili pazarda rekabet kurallarının işlemekte olduğu ve tarafların kendi aralarında yoğun rekabet içinde buldukları ifade edilmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin de pazar paylaşımı yapıldığına ilişkin bir tespiti bulunmamaktadır.

### 2.1.3. Gerekçe ve Hukuki Dayanak

#### a. Fiyat Listelerinin Birlikte Belirlenmesi

Kooperatif yetkililerinin fiyat listelerini birlikte yaptıklarına dair beyanları, taslak protokolde bu niyetin açığa çıkmış olması, fiyat listelerinin birbirleriyle uyumlu olduklarının tespiti, fiyat listelerinin aynı dönemde çıkarılması (Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında olmak üzere yılda üç kez), bölgede faaliyet gösteren Hay-Koop., 4 Eylül Kooperatifi ve 4 El

Kooperatifi'nin anlaşarak fiyat listelerini birlikte belirlediklerini ortaya koymaktadır.

Tarafların bu eylemleri 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesince yasaklanmıştır.

Diğer taraftan, fiyat listeleri üzerinden farklı iskontolar yapılmak suretiyle, farklı fiyatların uygulanması, cezada önemli bir hafifletici sebep olmuştur.

Öz Nakliyat A.Ş.'nin söz konusu fiyat anlaşmasına katıldığına ilişkin deliller yeterli bulunmamış, bu nedenle söz konusu fiyat anlaşmasının tarafı olarak değerlendirilmemiştir.

#### **b. Pazar Paylaşımı**

Pazar paylaşımına yönelik girişimlerin, taslak protokol metninde yer verilmiş bir 'niyet'ten öteye gidemediği, bölgede yapılan yerinde incelemelerde pazarın paylaşıldığına dair bir işaretin olmadığı, bu nedenle pazar paylaşımı iddialarının varit olmadığı kanaatine varılmıştır.

#### **c. Pazara Giriş Engeli Oluşturulması**

Gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliği üyeleri kamyoncu esnafın zaman zaman dışarıdan başka araçların girmesini engelleyen davranışlarda buldukları yönünde söylentiler olmasına rağmen, soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birlikleri tüzel kişiliklerince bu tür eylemlerde bulunduğu tespit edilememiştir.

Kaldı ki, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi ikinci fıkrası (d) bendinde "Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkarılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi" yasaklanmıştır. Ancak esas itibarıyla Kanun'da ifade edilmek istenen giriş engeli oluşturmanın fiziki güce dayalı fiiller olmadığı, gümrük bölgesinde vuku bulan olayların polisiye nitelikte olaylar olduğu ve bunların da 4054 sayılı Kanun'un kapsamına girmediği sonucuna ulaşılmıştır.

#### **d. Varlığı Tespit Edilen Anlaşmaların Bildirim Yükümlülüğü**

Kanun'un, "Anlaşma, Birleşme ve Devralmaların Kurula Bildirilmesi" başlıklı 10. maddesinde yer alan, "4. madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurula bildirilir." ifadesi bu tür anlaşmalara bildirim yükümlülüğü getirmekte, bildirilmemiş anlaşmalara 16. maddenin birinci fıkrası (c)

bendi ve üçüncü fıkrası hükümleri uyarınca para cezası verilmesi öngörülmektedir.

Haydarpaşa gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birlikleri, dörder aylık periyotlar halinde olmak üzere yılda üç kez fiyat listesi hazırlamaktadırlar. Soruşturma açılmasına karar verilen tarihte geçerli olan fiyat listeleri (1.9-31.12.1999 tarihleri arası geçerli fiyat listeleri) anlaşma yoluyla hazırlanmış listeler olarak baz alınmış, takip eden fiyat listeleri ise bu anlaşmanın devamı niteliğinde değerlendirilmiştir.

## 2.2. Erenköy Gümrük Sahası

### 2.2.1. Yapılan Tespitler ve Deliller

#### a. Fiyat Listeleri

40 numaralı Kooperatif ile ve 43 numaralı Kooperatif'in fiyat tarifeleri karşılaştırmalı olarak aşağıda özetle yer almaktadır.

**Tablo 11: 40 ve 43 Numaralı Kooperatiflerin Liste Fiyatlarının Karşılaştırılması**

Varış Yeri	8.2.1999 Tarihli Tarife		19.7.1999 Tarihli Tarife	
	40 numaralı	43 numaralı	40 numaralı	43 numaralı
<i>Kağıthane</i>	42,000,000	42,000,000	55,000,000	55,000,000
<i>Topkapı</i>	44,000,000	44,000,000	57,000,000	57,000,000
<i>Avcılar</i>	47,000,000	47,000,000	62,000,000	62,000,000
<i>Beylikdüzü</i>	50,000,000	50,000,000	65,000,000	65,000,000
<i>Çatalca</i>	53,000,000	53,000,000	70,000,000	70,000,000
<i>Pendik</i>	34,000,000	34,000,000	44,000,000	44,000,000
<i>Tuzla</i>	37,000,000	37,000,000	48,000,000	48,000,000
<i>Beykoz</i>	40,000,000	40,000,000	52,000,000	52,000,000
<i>Kurtköy</i>	40,000,000	40,000,000	52,000,000	52,000,000

**Tablo 12: 40 ve 43 Numaralı Kooperatiflerin Liste Fiyatlarının Karşılaştırılması**

Varış Yeri	8.2.1999 Tarihli Tarife		19.7.1999 Tarihli Tarife	
	40 numaralı	43 numaralı	40 numaralı	43 numaralı
<i>Adana</i>	190,000,000	190,000,000	220,000,000	220,000,000
<i>Ankara</i>	135,000,000	135,000,000	150,000,000	150,000,000
<i>Artvin</i>	300,000,000	300,000,000	345,000,000	345,000,000
<i>Çanakkale</i>	150,000,000	150,000,000	170,000,000	170,000,000
<i>Denizli</i>	175,000,000	175,000,000	200,000,000	200,000,000
<i>İzmir</i>	145,000,000	145,000,000	165,000,000	165,000,000
<i>Kayseri</i>	190,000,000	190,000,000	220,000,000	220,000,000
<i>Samsun</i>	190,000,000	190,000,000	220,000,000	220,000,000

<b>Trabzon</b>	260,000,000	260,000,000	300,000,000	300,000,000
<b>Zonguldak</b>	125,000,000	125,000,000	145,000,000	145,000,000

Burada özetle yer verilen liste fiyatlarının incelenmesi sonucunda, kooperatiflerin fiyat listelerinin birbirinin aynı olduğu tespit edilmiştir.

#### b. Fiyat Listelerine Uyulup Uyulmadığı

40 numaralı Kooperatif'ten örnekleme yoluyla alınan faturaların bir kısmı ile fiyat listelerinin karşılaştırılması aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 13: 40 Numaralı Kooperatif'e Ait Fatura Örneklerinin Fiyat Listesiyle Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Edilen Tutar /Tarih	Liste Fiyatı/Tarih	Sapma (%)
Ömerli/ Kt	47,000,000 / 9.11.1999	47,000,000 / 19.7.1999	0
Bursa/ K (Tofaş)	125,000,000 / 20.1.2000	150,000,000 / 1.1.2000	16,7
Topkapı / Kt	32,000,000 / 12.1.2000	49,000,000 / 1.1.2000	34,7
Bakırköy /	41,000,000 / 12.1.2000	49,000,000 / 1.1.2000	16,3
Küçükköy/ A.K.	32,000,000 /15.10.1999	32,000,000 / 19.7.1999	0
Kartal/ An. Kt	25,000,000 /25.11.1999	25,000,000 / 19.7.1999	0
Topkapı / K	41,000,000 /30.11.1999	41,000,000 / 19.7.1999	0
Bursa/ K (Tofaş)	90,000,000 /16.12.1999	125,000,000 / 19.7.1999	28
Ayazağa/ K	40,000,000 /30.11.1999	60,000,000 / 19.7.1999	33,3
Bursa/ Kt	75,000,000 /25.11.1999	100,000,000 / 19.7.1999	25
Gebze Org./ K	45,000,000 / 6.7.1999	45,000,000 / 8.2.1999	0
Gebze Org/ Kt	36,000,000 / 10.5.1999	36,000,000 / 8.2.1999	0
Kaynarca/ K	34,000,000 / 17.5.1999	34,000,000 / 8.2.1999	0
Çatalca/ A.K	35,000,000 / 26.5.1999	35,000,000 / 8.2.1999	0
Tuzla Org./ Kt	31,000,000 / 30.6.1999	31,000,000 / 8.2.1999	0
Samandıra/ Kt	28,000,000 / 7.6.1999	28,000,000 / 8.2.1999	0
Köseköy/A.K	42,000,000 / 18.6.1999	42,000,000 / 8.2.1999	0
Tuzla/ Kt	36,000,000 / 9.9.1999	36,000,000 / 19.7.1999	0
Tuzla/ K	48,000,000 / 11.8.1999	48,000,000 / 19.7.1999	0
Tepeören/ K	40,000,000 / 2.7.1999	45,000,000 / 8.2.1999	11,1
İzmit/ K	57,000,000 / 12.7.1999	57,000,000 / 8.2.1999	0
Kartal/ Kt	25,000,000 / 9.7.1999	25,000,000 / 8.2.1999	0
B.Karıştırın/K	110,000,000 / 29.7.1999	110,000,000 / 19.7.1999	0
B.Karıştırın/Kt	77,000,000 / 19.9.1999	77,000,000 / 19.7.1999	0
Topkapı/Kt	41,000,000 /25.11.1999	41,000,000 / 19.7.1999	0
Pendik/Kt	35,000,000 /13.10.1999	35,000,000 / 19.7.1999	0
Kavacık/Kt	35,000,000 /29.11.1999	35,000,000 / 19.7.1999	0
Merter/A.K	31,000,000 /11.11.1999	31,000,000 / 19.7.1999	0
Tuzla/K	48,000,000 / 11.8.1999	48,000,000 / 19.7.1999	0
K.Çekmece/K	60,000,000 / 27.8.1999	60,000,000 / 19.7.1999	0

Tuzla Org./Kt	40,000,000 / 9.9.1999	40,000,000 / 19.7.1999	0
---------------	-----------------------	------------------------	---

43 numaralı Kooperatif'ten alınan fatura örneklerinin söz konusu fiyat listeleri ile karşılaştırılması aşağıdaki tabloda özetle gösterilmiştir.

**Tablo 14: 43 Numaralı Kooperatif'e Ait Fatura Örneklerinin Fiyat Listesiyle Karşılaştırılması**

Nakliye Cinsi	Fatura Edilen Tutar /Tarih	Liste Fiyatı/Tarih	Sapma (%)
Gebze Org.San.	58,000,000 /13.12.1999	58,000,000 / 19.7.1999	0
İMES/ A.K.	17,000,000 / 1.6.1999	17,000,000 / 8.2.1999	0
Sarıgazi/ K.	35,000,000 / 29.4.1999	35,000,000 / 8.2.1999	0
Gebze Org. / A.K	37,000,000 / 3.8.1999	37,000,000 / 19.7.1999	0
Gebze Org./A.K.	31,000,000 / 22.4.1999	31,000,000 / 8.2.1999	0
Çayırova/ K.	38,000,000 / 21.4.1999	38,000,000 / 8.2.1999	0
Samandıra/ K	35,000,000 / 21.4.1999	35,000,000 / 8.2.1999	0
Adapazarı/ K	75,000,000 / 21.4.1999	75,000,000 / 8.2.1999	0
Yalova	95,000,000 / 9.8.1999	95,000,000 / 19.7.1999	0
Sarıgazi/ K	45,000,000 / 12.8.1999	45,000,000 / 19.7.1999	0
Küçükköy/ K	60,000,000 / 24.8.1999	60,000,000 / 19.7.1999	0
Avcılar/ K	62,000,000 / 17.9.1999	62,000,000 / 19.7.1999	0
Sefaköy/ K	46,000,000 / 7.5.1999	46,000,000 / 8.2.1999	0
Kağıthane/ A.K.	24,000,000 / 12.5.1999	24,000,000 / 8.2.1999	0
Çerkezköy/ K	80,000,000 / 17.5.1999	80,000,000 / 8.2.1999	0
Kavacık/ K	35,000,000 / 24.5.1999	35,000,000 / 8.2.1999	0
Eskişehir/ K	125,000,000 / 21.5.1999	125,000,000 / 8.2.1999	0
Kartal / K	32,000,000 / 12.5.1999	32,000,000 / 8.2.1999	0

K-Kamyon, Kt- Kamyonet, A.K.-Anadol Kamyonet'i ifade etmektedir.

Fatura bedellerine özetle yer verilen bu tablolardan da görüleceği üzere, her iki kooperatif nakliye fiyatlarını liste fiyatlarına göre belirlemişlerdir. 40 numaralı Kooperatif tarafından az sayıda da olsa liste fiyatlarından indirim yapıldığı görülse bile, tabloda da görüldüğü üzere, örneğin Bursa'ya yapılan 90 milyon ve 125 milyon TL'lik nakliyeler ..... gibi çok fazla nakliye yaptıran firmalara uygulanan iskontoları ifade etmektedir.

Sonuç olarak, liste fiyatları ile fatura fiyatlarının aynı olduğu tespit edilmiştir.

### c. İfade (bilgi) Tutanakları

3.11.1999 tarihinde ifadesine başvuru olan 40 numaralı Kooperatif Başkanı H.A.;

- Bölgedeki iki kooperatif arasındaki uyumlu ilişkiler konusunda;  
 "...43 numaralı Kooperatifle bizim Kooperatifimizin bir üyelik payı

bulunmaktadır. 43 numaralı Kooperatif'in de bizde bir payı mevcuttur. İki kooperatif faaliyetlerimizi birlikte sürdürmekteyiz... Aramızda mevcut olan protokolün amacı üyelerin çıkarları doğrultusunda birlikte uyum içinde hareket etmektir.”

- Nakliye fiyat tarifeleri konusunda; “40 ve 43 numaralı Kooperatifler birlikte önceleri 4 ayda bir belirlerken şimdi yılda bir liste fiyatları belirliyoruz. Ama esas olarak fiyat tarifelerini uyguluyoruz... İki kooperatif olarak aramızda belirlediğimiz fiyat tarifelerindeki fiyatlara aynen uyulmaktadır. Herhangi bir indirim söz konusu değildir. Bunun nedeni Hay-Koop. vs.ye kıyasla iş hacminin düşük olması, sürümden kazanamamaktır.”

- Giriş engeli yaratılması konusunda ise; “Nakliye açısından bizden başka faaliyet gösteren kendi ruhsatlı aracı olan nakliye şirketleri %5 oranında girebilmektedir... Aslında dışarıdan araç girmemesi gerekir... Bazı şirketler sözleşmeli olarak dışarıdan nakliye şirketleri ile çalışmaktadır. Bunları engelleyememekle birlikte en aza indirmeye çalışıyoruz.”

- Pazar paylaşımı konusunda ise: “İş alımı açısından ortak sıra numarası ile çalışmakta ve aynı fiyat tarifelerini uygulamaktayız.”

demıştır.

3.11.1999 tarihinde bilgisine başvuru olan 43 numaralı Kooperatif Başkanı A. K.'da ifadesinde;

“40 numaralı komşu kooperatifte bir payımız bulunmaktadır. Aynı defterle yani aynı ortak sıra numarası ile ve aynı fiyat tarifesi ile çalışmaktayız. Ortak fiyat listemiz bu yıl en son yedinci ayın 19'unda çıktı. 40 numaralı Kooperatifle aramızda ortak çalışmaya ilişkin bu protokolün amacı iş ve fiyat konusunda birlik sağlamaktır.

Nakliye açısından burada bizden başka faaliyet gösterenler kendi ruhsatlı aracı olan nakliye şirketleridir. Ama dışarda çalışan nakliye araçları girememektedir.”

demektedir. Başka bir deyişle, her iki kooperatif başkanı da rekabet ihlallerine ilişkin uygulamaları konusunda birbirlerini doğrulamaktadırlar.

15 Ağustos 2000 tarihinde her iki Kooperatif yetkililerinin de hazır bulunduğu görüşmede, iki kooperatifin oluşturulan ortak sırayı takip ettikleri, toplu yük geldiğinde bunun taşımalarının genelde eşit olarak yapıldığı, liste fiyatlarının sadece müşteriye gösterilmek için yapıldığı,

son zamanlarda işlerin azalması nedeniyle liste fiyatının altında taşımacılık yapılmasının da vaki olduğu beyan edilmiştir.

#### d. Savunmalar

Taraflar, soruşturma açılmasına ilişkin Rekabet Kurulu Kararı'nı tebellüğ etmelerini müteakip, birbirine benzeyen birer sayfalık yazılı savunma göndermişlerdir. Bu savunmalarda, kendilerinin Kanun'un 4. maddesini ihlal etmedikleri, kaba kuvvet kullanarak giriş engeli oluşturmadıkları, yüksek fiyat uygulamasının söz konusu olmadığı, haklarındaki iddiaların tamamen gerçek dışı olduğu ve *"delillere bağlanmamış bir önaraştırmanın sonucu verilen soruşturma açılmasına dair kararın da ilgili kanunun 41 ve 42. maddelerine aykırı"* olduğu ifade edilmiş, isnat edilen eylemlerin hiçbirinin gerçekleşmediği dolayısıyla *"Yasa hükümlerinin tatbikini gerektirir bir hususun bulunmadığı"* beyan edilmiştir.

Taraflar Soruşturma Raporunu tebellüğ etmelerini müteakip gönderdikleri ikinci yazılı savunmalarında; *"4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden bahisle, hukuka aykırı ve yasak eylemlerin tek tek sayıldığı, 40 ve 43 numaralı Kooperatiflerin anlaşarak fiyat belirlemelerinin Kanun'un 4. maddesinde yazılı olan eylemler arasında bulunmadığı, bu suretle Soruşturma Heyeti'nin adeta suç olan eylemler yarattığı, fiyatların çok yüksek olmadığı tespiti karşısında Raporun çelişkili olduğu"* savunmasında bulunmuşlardır. Ayrıca 40 numaralı Kooperatif'in savunmasında, *"İki ayrı Kooperatifin birbirinde hisseleri olması, aynı mesafeler için talep edilecek fiyatların piyasa şartlarına göre belirlenmesi ve bu fiyatların bir birine yakın olması kadar doğal bir iş olamaz."* ifadelerine yer verilmiştir.

Tarafların Ek Görüş'e gönderdikleri cevaplarda da, haklarındaki iddialar reddedilmiş, buna karşılık önceki savunmalarda sunulan belgelere ek delil sunulmamıştır.

18 Nisan 2001 tarihinde yapılan sözlü savunma toplantısında 43 numaralı Kooperatif temsilcisi Ayhan Karaağaç isteyen her tacirin Erenköy gümrük sahasında nakliye işi yapabileceğini öne sürdükten sonra 40 ve 43 numaralı Kooperatiflerin birbiri ile işbirliği halinde olmasını 'önceden çeşitli nedenlerle geçinemeyen esnafın barış içinde faaliyetlerini sürdürebilmelerini teminen alınmış bir önlem' olarak açıklamıştır. 40 numaralı Kooperatif temsilcisi H. A., 43 numaralı Kooperatif temsilcisi ile aynı görüşü paylaştığını beyan ettikten sonra, şikayetçi ile herhangi bir ticari ilişkilerinin olmadığını ilave etmiştir. Her iki

temsilci de fiyatların Esnaf Odaları Birliği tarafından belirlenenin çok altında olduğunu beyan etmişlerdir.

Bütün bu savunmalarda, Kooperatif Başkanlarına ait ifade tutanaklarında sabit olan ve soruşturma heyetince de tespit edilen 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden davranışların gerçek dışı olduğunun beyanı dışında bu hususları destekleyici nitelikte hiçbir belge veya görüş sunulmamıştır.

Pazar paylaşımına ilişkin olarak;

- 40 numaralı Kooperatif'in ikinci yazılı savunmasında, Soruşturma Raporu'nun "Sonuç bölümünde nakliye işlerinin dağıtımında ortak sıra numaralarının kullanılması, gümrük sahasına gelen yükün eşit olarak paylaşılması sonucu pazar paylaşımında bulunduğu suçlaması, yasanın 4/b fıkrasında tarif edilen eylemlere ve yasanın hukuka aykırı ve yasak olan eylemlerin hiç birine uymamaktadır. Kaldı ki, raporun sonuç bölümünün c ve d fıkralarında bu eylemlerin işlenmediği açıkça yazılmıştır. Bu husus da, raporun çelişkilerinden biridir. 4. maddede tanımlanan hukuka aykırı ve yasak olan eylemlerden olmayan, 4/b maddesi ile ilgili suçlamayı kabul etmek mümkün değildir." İfadeleri yer almakta ve 43 numaralı Kooperatif'in ikinci yazılı savunmasında da benzer ifadelerle aynı husus vurgulanmakta;

- Aynı Kooperatifin Ek Görüş cevaplarında Kooperatifin uyguladığı sıra yönteminin Kanun'un 4. maddesinin ihlali ile herhangi bir ilgisinin bulunmadığı beyan edilmekte ve böylece pazar paylaşımına yönelik iddialar reddedilmektedir.

Soruşturma Raporu'nun yazılı savunmalarda referans gösterilen Sonuç kısmının ilgili c ve d bölümleri sırasıyla "arzın kısıtlanması" ve "pazara giriş engeli oluşturulması"na ilişkin olup, bu konularda ihlal tespit edilmemiştir. Ancak bu bölümde belirtilen husus iki kooperatifin "ortak sıra numaraları" vermek suretiyle nakliye işini kendi üyeleri arasında paylaşmalarını ve bu suretle pazar paylaşımında bulunmalarınıdır.

## 2.2.2. Gerekçe ve Hukuki Dayanak

### a. Fiyatların Birlikte Belirlenmesi

Erenköy Gümrük Sahasında faaliyet gösteren 40 ve 43 numaralı Kooperatiflerin nakliye fiyat listelerinin aynı olması ve uygulamada liste fiyatlarına uymaları ve kooperatif yöneticilerinin liste fiyatlarını birlikte tespit ettiklerine dair beyanları ile fiyat anlaşması yaptıkları, böylece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri tespit edilmiştir.



**b. Pazar Paylaşımı**

Tarafların ortak bir sıra kullanmaları, büyük miktarlarda yük geldiğinde bunun taşınmasının eşit olarak paylaşılması, bu hususların kendi ifadeleriyle de sabit olması, söz konusu teşebbüs birliklerinin Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerini ortaya koymaktadır.

**c. Pazara Giriş Engeli Oluşturulması**

Diğer araç sahiplerinin gümrük sahasına girişlerinin bazı araç sahipleri tarafından engellendiğine dair söylentiler olmasına rağmen giriş engelinin Soruşturma kapsamındaki kooperatifler tarafından gerçekleştirildiğine ilişkin delil bulunmamaktadır. Öte yandan, herhangi bir taşıyıcının gümrük sahasına girmesinin kaba kuvvetle engellenmesi başka kanunların suç saydığı bir eylem olup 4054 sayılı Kanun kapsamına girmediğinden bu konuda bir incelemeye gerek görülmemiştir.

**d. Varlığı Tespit Edilen Anlaşmaların Bildirim Yükümlülüğü**

Kanun'un, "Anlaşma, Birleşme ve Devralmaların Kurula Bildirilmesi" başlıklı 10. maddesinde yer alan, "4. madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurula bildirilir." ifadesi bu tür anlaşmalara bildirim yükümlülüğü getirmekte, bildirilmemiş anlaşmalara 16. maddenin birinci fıkrası (c) bendi ve üçüncü fıkrası hükümleri uyarınca para cezası verilmesi öngörülmektedir.

Erenköy gümrük sahasında faaliyet gösteren teşebbüs birlikleri, altışar aylık periyotlar halinde olmak üzere yılda iki kez fiyat listeleri hazırlamaktadırlar. Soruşturma açılmasına karar verilen tarihte geçerli olan fiyat listeleri (19.7.1999 tarihli fiyat listeleri) anlaşma yoluyla hazırlanmış listeler olarak baz alınmış, takip eden fiyat listeleri ise bu anlaşmanın devamı niteliğinde değerlendirilmiştir.

**3. Kanun'un 6. Maddesinin İhlali İddialarına İlişkin Tespit ve Değerlendirmeler****3.1. Hakim Durum Tespiti****3.1.1. Haydarpaşa Gümrük Sahası**

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ilgili coğrafi pazardaki paylarının belirlenmesi için T.C.Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü Haydarpaşa Liman İşletmesi Müdürlüğü ile yapılan telefon görüşmesine yanıt olarak ilgili birimden alınan yazıda, birimlerinde

istatistiki bilgi bulunmadığı, buna karşılık söz konusu teşebbüslerin pazar payları toplamalarının % 85 dolayında olduğunun tahmin edildiği belirtilmektedir. Özellikle kooperatif olarak yapılanan teşebbüs birliklerinin, ilgili bölümlerde belirtildiği üzere, kapasite kullanım oranlarının oldukça düşük seviyelerde olduğu göz önünde tutulduğunda, herhangi bir teşebbüs ya da bir teşebbüs birliğini oluşturan teşebbüslerin hakim durumda bulunmadıkları, buna karşılık soruşturma kapsamındaki 1 teşebbüs ve 3 teşebbüs birliğinin birlikte hakim durumda oldukları görüşüne ulaşılmıştır.

### 3.1.2. Erenköy Gümrük Sahası

Soruşturma kapsamındaki iki teşebbüs birliğini oluşturan teşebbüslerin hakim durumda olup olmadıklarının belirlenmesi için T.C.Maliye Bakanlığı Tasfiye İşleri Döner Sermaye İşletmeleri Genel Müdürlüğü İstanbul İşletme Genel Müdürlüğü'nden bilgi istenmiş, ancak adı geçen kuruluş, ellerinde bu yönde bir veri olmadığını yazılı olarak beyan etmiştir. Buna karşılık, Erenköy gümrük sahasının sadece TIR araçlarıyla ülke dışından gelen emtianın ulaştığı bir bölge olması nedeniyle, ilgili coğrafi pazarda faal teşebbüslerden oluşan iki teşebbüs birliğinin, adı geçen gümrük bölgesine intikal eden bütün emtianın karayolu ile taşınması hizmeti pazarında birlikte ya da tek başlarına hakim durumda olmadıkları, buna karşılık bu gümrük bölgesinde boşaltılmış olan emtianın taşınması hizmetinde birlikte hakim durumda oldukları görüşüne ulaşılmıştır.

### 3.1.3. Halkalı Gümrük Sahası

T.C. Devlet Demiryolları İşletmesi Halkalı Gümrüklü Ambarlar Bölge Müdürlüğü'nden alınan yazıda, demiryolu ile gelen eşyanın % 53'ünün büyük konteynerlerle geldiği ve mal sahibinin kiraladığı araçlarla bölgeden çekildiğini, karayolu ile gelen eşyanın % 85 kadarının da nakliyyeyi gerçekleştiren araçla yoluna devam ettiği ifade edilmektedir.

Bu verilerden hareket ile, ilgili coğrafi pazarda faal teşebbüs birliklerini oluşturan teşebbüslerin bu pazardaki paylarının, demiryolu ile gelen emtiada % 47'yi, karayolu ile gelen emtiada ise % 15'i geçemeyeceği ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak, ilgili coğrafi pazarda faal teşebbüslerden oluşan iki teşebbüs birliğinin, adı geçen gümrük bölgesine intikal eden bütün emtianın karayolu ile taşınması hizmeti pazarında birlikte ya da tek başlarına hakim durumda olmadıkları, buna karşılık bu gümrük bölgesinde boşaltılmış olan emtianın taşınması hizmetinde birlikte hakim durumda oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.2. Hakim Durumun Kötüye Kullanılıp Kullanılmadığı

27.1.2000 tarihinde İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği tarafından onaylanan son şehiriçi kamyonla yük taşıma tarifesine göre, soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin nakliye yaptığı tonajda (7,5 tonluk) kamyonlarla yapılan taşımalar için 30 km'ye kadar 110 milyon TL-, 30 km'den sonraki her km için 4 milyon TL- ücret belirlenmiştir. Soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin listeleri ile söz konusu tarifenin karşılaştırılabilmesi için İstanbul Büyükşehir Belediyesi Trafik Komisyonu'ndan Gümrük Sahalarının belirli bölgelere mesafeleri öğrenilmiş ve aşağıda ilgili bölümlerde bunların değerlendirmelerine yer verilmiştir.

#### 3.2.1. Haydarpaşa Gümrük Sahası

##### a. Yapılan Tespitler

Bölgede faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerine ait şehiriçi fiyat listelerinin İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği tarafından onaylanan tarife ile karşılaştırması aşağıdaki tablodaki gibidir:

**Tablo 15: Haydarpaşa Bölgesine Ait Liste Fiyatlarının Onaylı Fiyatlarla Karşılaştırılması**

Varış Yeri	Mesafe	Onaylı Fiyat 8.12.1997	Liste Fiyatı 1.9.2000	Onaylı Fiyat 27.1.2000	Liste Fiyatı 1.5.2000
Eminönü <sup>156</sup>	15 km	55,000,000	59,500,000	110,000,000	96,700,000
Kartal	22 km	55,000,000	42,200,000	110,000,000	66,900,000
Pendik	25 km	55,000,000	42,900,000	110,000,000	68,100,000
Tuzla	35 km	65,000,000	46,300,000	130,000,000	73,400,000
Şişli	15 km	55,000,000	59,500,000	110,000,000	96,700,000
Avcılar	45 km	85,000,000	55,800,000	170,000,000	90,400,000

Bu tabloda özetle yer verilen liste fiyatlarının incelenmesi sonucunda, bu fiyatların onaylı fiyatlardan oldukça düşük seviyelerde olduğu tespit edilmiştir.

Şehirlerarası taşıma fiyatlarını onaylayan herhangi bir makam bulunmamakla birlikte, şehiriçi fiyatlarının aşırı bulunmadığına yönelik durumun benzeri burada da görülmektedir. Örneğin, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin 45 km mesafedeki Avcılar için onayladığı

<sup>156</sup> Onaylanan tarifelerde yer alan boğaz köprüsü geçiş ücretinin nakliye ücretine ilave edileceğine ilişkin hüküm tabloda Eminönü, Şişli ve Avcılar için gözönünde bulundurulmalıdır.

fiyat 170 milyon TL- olmasına karşın, bölgedeki teşebbüs ve teşebbüs birlikleri;

- 90 km mesafedeki İzmit'e 123 milyon TL,
- 230 km mesafedeki Düzce'ye 172 milyon TL,
- 213 km mesafedeki Bursa'ya 193 milyon TL,
- 232 km mesafedeki Bolu'ya 212 milyon TL,
- 257 km mesafedeki Edirne'ye 225 milyon TL,
- 454 km mesafedeki Ankara'ya 308 milyon TL,
- 325 km mesafedeki Çanakkale'ye 330 milyon TL,
- 892 km mesafedeki Sivas'a 514 milyon TL,
- 1079 km mesafedeki Trabzon'a 599 milyon TL,
- 1155 km mesafedeki Rize'ye 686 milyon TL

liste fiyatı belirledikleri gözlenmektedir ki, bu durum normal piyasa şartlarında olması gerektiği gibi mesafe uzadıkça fiyatın azalan bir oranla arttığını göstermektedir.

Fiyatların maliyet bazlı analizi de aynı neticeyi vermektedir. Örneğin, Haydarpaşa'da faaliyette bulunan 4 Eylül Kooperatifi'nin 2000 yılı Nisan ayına ait bir faturasından 20 feetlik bir TIR ile Tuzla'ya 80,000,000.-TL karşılığı konteyner taşındığı anlaşılmaktadır. Gidiş ve dönüşte toplam 70 km olan bu mesafe için 25,000,000.-TL kadar mazot ve 1 işgünü tüketileceği hesaplandığında fiyatın salt maliyetlere göre yüksek kaldığı ancak başta zaman olmak üzere diğer maliyetlerin varlığı ve maliyetlerden geriye kalan miktarın da gelir vergisine tabi olduğu hesaba katıldığında, talep edilen ücretin aşırı yüksek olmadığı kanaatine varılmıştır.

#### **b. Savunmalar**

Soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birlikleri, gönderdikleri yazılı savunmalarda ve sözlü savunma toplantısında, belirlenen fiyatların normalin üzerinde olmadığını, azalan iş hacminden dolayı fiyatların da düştüğünü, maliyet kalemleri de dikkate alınınca kar marjlarının düşük olduğunu ifade etmişlerdir.

Bunun yanında Anadolu'dan yükle gelen ve gümrük sahasından iş alan nakliyecilere kıyasla kendi fiyatlarının normal olarak yüksek kaldığını, zira bu nakliyecilerin Anadolu'dan gidiş-dönüş ücreti alarak geldiklerini, gümrük sahasından aldıkları her işin tamamen kar olarak kaldığını beyan etmişlerdir.

### c. Değerlendirme

Yukarıda ifade edilen tespitlerden de açıkça anlaşılacağı üzere, gerek idari bir denetimin bulunduğu şehiriçi taşıma fiyatlarında, gerekse de fiyat belirleyici herhangi bir makamın bulunmadığı şehirlerarası taşıma fiyatlarında, liste fiyatlarının normalin üzerinde seyretmediği, bu nedenle soruşturma kapsamındaki teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin aşırı fiyat yoluyla hakim durumlarını kötüye kullanmadıkları kanaatine ulaşılmıştır.

#### 3.2.2. Erenköy Gümrük Sahası

##### a. Yapılan Tespitler

Erenköy Gümrük Sahasında faaliyet gösteren teşebbüs birliklerine ait fiyat listelerinin İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Birliği tarafından onaylanan tarife ile karşılaştırması özetle aşağıdaki tablodaki gibidir:

**Tablo 16: Erenköy Bölgesine Ait Liste Fiyatlarının Onaylı Fiyatlarla Karşılaştırılması**

Varış Yeri	Mesafe	Onaylı Fiyat 27.1.2000	Liste Fiyatı 1.1.2000	Onaylı Fiyat 8.12.1997	Liste Fiyatı 19.7.1999
Avcılar	48 km	182,000,000	75,000,000	91,000,000	34,000,000
Bakırköy	38 km	142,000,000	68,000,000	71,000,000	31,000,000
Bağcılar	35 km	130,000,000	72,000,000	65,000,000	32,000,000
Kartal	16 km	110,000,000	50,000,000	55,000,000	25,000,000
Tuzla	30 km	110,000,000	57,000,000	55,000,000	27,000,000

Erenköy Gümrük Bölgesindeki kooperatiflere ait burada özetle verilen fiyat listelerinin incelenmesi sonucunda liste fiyatlarının onaylanan fiyatların çok altında kaldığı, fiyatların mesafelere göre orantılı olduğu, köprü farkı nedeniyle Avrupa yakasına bir miktar daha fazla fiyat tespit edildiği, fiyatların 1997 yılında onaylanan tarifelerdeki seviyeye iki yıl sonra dahi ulaşamadığı anlaşılmaktadır.

Şehirlerarası taşımada herhangi bir idari makamın onayına tabii olmayan taşıma ücretlerinin, yukarıdaki tabloda yer alan onaylı fiyatlarla karşılaştırıldığında oldukça düşük seviyelerde seyrettiği belirlenmiştir. Örneğin, Erenköy'e 48 km mesafedeki Avcılar'a Esnaf ve Sanatkarlar

Odaları Birliği tarafından 182 milyon TL olarak onaylanmış olan taşıma ücretinin yanında;

- 216 km uzaklıktaki Bursa'ya 120 milyon TL,
- 260 km uzaklıktaki Edirne'ye 120 milyon TL,
- 330 km uzaklıktaki Eskişehir'e 195 milyon TL,
- 454 km uzaklıktaki Ankara'ya 200 milyon TL,
- 892 km uzaklıktaki Sivas'a 300 milyon TL,
- 1079 km uzaklıktaki Trabzon'a 405 milyon TL,
- 1155 km uzaklıktaki Rize'ye 425 milyon TL

olarak belirlenen liste fiyatlarının aritmetik orantıyı ifade etmeyip 'aşırı' olmaktan uzak olduğu tespit edilmiştir.

#### b. Savunmalar

Her iki kooperatif de yazılı savunmalarında; '*Halkalı ve Haydarpaşa gümrük bölgelerine göre kendilerinin uyguladıkları fiyatların daha düşük kaldığı'nı, 'ancak sadece ihracat yükü getiren nakliye firmalarının fiyatlarının kendilerinden düşük olduğunu kendilerinin de tespit ettiği'nı, 'bu itibarla aşırı fiyat uygulamasının olmadığı'nı ifade etmişlerdir. Taraflar, sözlü savunma toplantısında da bu görüşlerini tekrarlamışlardır.*

Daha önceki bölümde yer verildiği gibi, Erenköy gümrük bölgesinde genel olarak fiyatların diğer iki bölgeden daha düşük olduğu soruşturma heyetince de tespit edilmiştir.

#### c. Değerlendirme

Yukarıda yer verilen tespitlerin ışığında, Erenköy gümrük sahasında faaliyet gösteren kooperatiflerin uyguladıkları gerek şehirçi gerekse de şehirlerarası fiyatların normalin üzerinde bulunmadığı, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi hükümlerinin ihlal edilmediği tespit edilmiştir.

### 3.2.3. Halkalı Gümrük Sahası

#### a. Yapılan Tespitler

Halkalı Gümrük Sahasında faaliyet gösteren teşebbüs birliklerinin yüksek fiyat belirlemek suretiyle hakim durumlarını kötüye kullanıp kullanmadıklarının tespiti için aşağıda belirtilen üç farklı değerlendirme yapılmıştır.

1. Şehirçi taşımalar için İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği tarafından nakliye fiyatları belirlenmektedir. Halkalı Gümrük Sahasından şehirçiye yapılacak nakliye fiyatlarının oda tarafından belirlenen fiyatlarla

karşılaştırılmasının yararlı olacağı düşünülerek karşılaştırmalı tablo aşağıda sunulmuştur.

**Tablo 17: Halkalı Bölgesine Ait Liste Fiyatlarının Onaylı Fiyatlarla Karşılaştırılması**

Varış Yeri	Mesafe	Onaylı Fiyat 27.1.2000	Liste Fiyatı Halkalı	Liste Fiyatı 72 numaralı
Avcılar	18 km	110,000,000	50,000,000	47,000,000
Beşiktaş	32 km	118,000,000	70,000,000	65,000,000
Kadıköy	45 km	170,000,000	78,000,000	73,000,000
Kartal	55 km	210,000,000	86,000,000	81,000,000
Şişli	25 km	110,000,000	70,000,000	65,000,000
Tuzla	79 km	306,000,000	90,000,000	85,000,000

Görüldüğü üzere, her iki Kooperatifin fiyatları da Oda tarafından tespit edilen fiyatların çok altındadır.

2. Nakliye fiyatlarının maliyetleri ile karşılaştırılmasında ise: Avcılar, İkitelli, Yenibosna gibi Halkalı'ya en yakın mesafedeki noktalara 1999 yılı ikinci yarısında geçerli olmak üzere kamyon ile taşımacılık için talep edilen ücret 38,000,000-TL'dir. Yaklaşık 30 km uzaklıktaki Aksaray için istenen 54,000,000.-TL, yaklaşık 300 km uzaklıktaki Bursa için istenen 150,000,000-TL'dir. Bu durum, kısa mesafeler için kalkış ücreti+km başına ücret belirlendiği ve 300 km civarındaki mesafeler için kilometrede yaklaşık 500.000-TL talep edildiğini göstermektedir. 1999 yılı ikinci yarısı akaryakıt fiyatları baz alındığında bir kamyonun 100 kilometrede yaklaşık 40 Litre olan mazot tüketiminin karşılığı kilometrede 180,000-TL kadar olmakta, aracın boş döneceği gözönünde tutulduğunda bu maliyet kilometrede 360,000.-TL olmaktadır. (Bursa'ya yapılacak nakliyedeki mazot tüketimi de 110 milyon TL -300km x 360.000 = 108.000.000-TL- civarında olacaktır.) Sadece akaryakıt giderinin bile makul bir ölçüde üzerinde olan bu fiyatların aşırı olmadığı kanaatine varılmıştır.

3. Kooperatif fiyatlarının ilgili pazarda faaliyet göstermeyen, dolayısıyla daha rekabetçi şartlarda faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyatlarıyla karşılaştırılması sonucunda, ilgili pazarda oluşan fiyatlarla bu fiyatlar arasında ihmal edilebilecek kadar önemsiz bir fark bulunduğu, bu farka rağmen maliyet kalemlerindeki farktan dolayı kar marjının zaman zaman düşük kaldığı tespit edilmiştir. Örneğin Ümraniye'de yerleşik .....'ın aynı dönemde aynı tonajda kamyon ile nakil işinde en yakın mesafe olan Acıbadem için talep ettiği miktar 29,000,000.-TL'dir. Daha uzun mesafeli bir hizmete örnek olarak da Bursa için talep edilen 105,000,000.-TL gösterilebilir. Ümraniye'nin Bursa'ya Halkalı'ya göre yaklaşık 50 km daha yakın olması ve köprü ücreti aradaki fiyat farkını makul kılmaktadır

İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin Halkalı'dan Tuzla'ya onayladığı fiyat 306 milyon TL iken, Halkalı Kooperatifi'nin liste fiyatları Adapazarı için 170, Bursa için 205, Ankara için 250, Antalya için 305 milyon TL'dir. Başka bir deyişle, Tuzla için onaylanan fiyata Antalya'ya taşıma yapılabilir. 72 numaralı Kooperatif fiyatlarının daha da düşük olduğu hesaba katıldığında, Halkalı gümrük sahasında faaliyet gösteren kooperatiflerin fiyatlarının normal seviyelerin üzerinde olmadığı anlaşılmıştır.

#### **b. Savunmalar**

Halkalı Gümrük Sahasında faaliyet gösteren kooperatiflerin her ikisinin vekilleri de yazılı savunmalarda, müvekkillerinin pazara hakim olmadıklarını, dolayısıyla hakim durumlarını kötüye kullanmalarının söz konusu olamayacağını; fiyatlarının aşırı olabilecek nispette yüksek olmadığını, bilakis maliyet kalemleri ve dışarıda faaliyet gösterenlerden farklı olarak gümrük bölgesinde katlanmak durumunda kaldıkları ek maliyet kalemleri nedeniyle fiyatlarının dışardakilere göre düşük bile kaldığını ifade etmişlerdir.

Yazılı savunmalara taşıma maliyetine ek olarak kooperatiflerin gümrük bölgesinde faaliyet göstermelerinden dolayı yüklenmek durumunda oldukları TCDD gümrük idaresi tarafından tahsil edilen kira makbuzları kopyaları da eklenmiştir.

Taraflar sözlü savunma toplantısında da, yüksek fiyat uygulamadıklarına yönelik savunmalarını tekrarlamışlardır.

#### **c. Değerlendirme**

Halkalı gümrük sahasında faaliyet gösteren kooperatiflerin uyguladıkları fiyatların incelenmesi sonucunda ve yukarıda yer verilen tespitlerin ışığında, bölgede faaliyet gösteren her iki teşebbüs birliğinin de fiyat uygulamaları ile hakim durumlarını kötüye kullandıkları iddialarının varit olmadığı sonucuna varılmıştır.

#### **3.2.4. Gerekçe ve Hukuki Dayanak**

Gerekçeli Kararın İnceleme ve Değerlendirme bölümünde yer verilen tespitlerin ışığında, Haydarpaşa, Erenköy ve Halkalı gümrük sahalarında faaliyet gösteren teşebbüs ve teşebbüs birliklerinin bu bölgelerde hakim durumda oldukları, ancak uyguladıkları gerek şehiriçi gerekse de şehirlerarası fiyatların aşırı derecede yüksek olmadığı, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi hükümlerinin ihlal edilmediği tespit edilmiştir.



**I- SONUÇ**

Yukarıda yer verilen bilgiler ve değerlendirmelerin ışığında;

**I. Haydarpaşa Gümrük Sahasında faaliyet gösteren;**

1. Öz Nakliyat Kara Taşımacılığı A.Ş., Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Tahmil Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ile Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin;

a- Pazarı paylaştıklarına ve arzı kısıtladıklarına ilişkin haklarındaki iddiaların geçerliliğine dair bir bulgu olmadığına OYBİRLİĞİ ile;

b- Kamyoncu esnafının münferiden ve zaman zaman, dışarıdan araçların gümrük sahasına girişlerini engelleme eylemleri hakkında yoğun söylentiler olmasına rağmen, bu eylemlerin soruşturma kapsamındaki tüzel kişileri kapsamadığına ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında "pazara giriş engeli" olarak kabul edilebilecek bir eylem ya da uygulama olarak değerlendirilmediğine OYBİRLİĞİ ile;

c- Gerek liste fiyatlarının gerekse uyguladıkları fiyatların değerlendirilmesi sonucu 4054 sayılı Kanun'un "Hakim Durumun Kötüye Kullanılması" başlıklı 6. maddesi hükmünü ihlal etmediklerine OYÇOKLUĞU ile;

2. Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Tahmil Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ile Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin;

a- Nakliye fiyat listelerini anlaşma yaparak belirlediklerine ve bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYÇOKLUĞU ile;

b- Yukarıda (2-a) bendinde değinilen, Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan eylemleri gerçekleştirmiş olmaları nedeniyle, ancak uygulamada liste fiyatlarına bağlı kalmamaları, ekonomik güçlerinin zayıflığı ve doğan zararın hafifliği azaltma sebebi kabul edilerek, Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası ve 2001/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği hükümleri gereğince takdiren, her birinin ayrı ayrı asgari ceza olan 3.796.416.000- TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına OYÇOKLUĞU ile;

c- Kanun'un 10. maddesi hükmü gereğince Rekabet Kurulu'na bildirmeleri gereken söz konusu fiyat anlaşmalarını bildirmemiş olmaları nedeniyle, Kanun'un 16. maddesi birinci fıkrası (c) bendi ve 2001/1 sayılı Tebliğ hükümleri uyarınca, her birinin ayrı ayrı 949.104.000'er TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına;

ve ayrıca Kanun'un 16. maddesi üçüncü fıkrası hükümleri uyarınca,

- Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyeleri Tuncay Çoban, Yücel Erdoğan, Emin Yiğit, Ali Rıza Kozan, Baki Şahin, Suat Aydoğdu, D.Ahmet Tokgöz, Birol Başar, Kenan Erdem, Halil Yılmaz, Kadir Yiğit, Bünyamin Kurt ve Hüseyin Güner'in,

- Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Tahmil ve Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyeleri Duran Doğan, İlhan Bülbül, İsmail Uçar, Ayhan Fidan, Mehmet Yanar, Müslüm Çapa, Metin Yıldırım, Ercan Can, Binali Akbulut, Ayhan Kurt, Aleattin Aksöz ve Eyyüp Şahin'in,

- Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve Yöresi Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyeleri Yaşar Akpınar, Hasan Fidan ve Mehmet Keleş'in,

her birinin ayrı ayrı takdiren 25.000.000-TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına, OYÇOKLUĞU ile;

3. Öz Nakliyat Kara Taşımacılığı A.Ş.'nin, yukarıda (2-a) maddesinde değinilen anlaşma suretiyle liste fiyatlarının belirlenmesi eylemine katıldığına dair yeterli delil olmadığına OYÇOKLUĞU ile;

**II. Erenköy Gümrük Sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu 40 No'lu İstanbul İli Kadıköy İlçesi Küçükbakkalköy Gümrük Antrepoları ve Civarı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ve Sınırlı Sorumlu 43 No'lu İçerenköy Küçükbakkalköy Kayışdağ Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin;**

a- Gümrük sahasına dışarıdan araçların girmesine ilişkin tüzel kişiliklerini bağlayan eylemlerinin tespit edilemediğine OYBİRLİĞİ ile;

b- Gerek liste fiyatlarının gerekse uyguladıkları fiyatların değerlendirilmesi sonucunda 4054 sayılı Kanun'un 'Hakim Durumun Kötüye Kullanılması' başlıklı 6. maddesi hükmünü ihlal etmediklerine OYÇOKLUĞU ile;

c- Fiyat listelerini anlaşma yaparak belirlediklerine ve buna uygun davrandıklarına, nakliye işlerinin dağıtımında ortak sıra numaraları

kullanmak suretiyle anlaşarak pazar paylaşımında bulduklarına ve bu suretle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYBİRLİĞİ ile;

d- Yukarıda açıklandığı şekilde Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan eylemleri gerçekleştirmiş olmaları nedeniyle, ancak ekonomik güçlerinin zayıflığı ve doğan zararın hafifliği azaltma sebebi kabul edilerek, Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası ve 2001/1 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği hükümleri gereğince herbirinin takdiren asgari ceza olan 3.796.416.000- TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına OYBİRLİĞİ ile;

e- Kanun'un 10. maddesi hükmü gereğince Rekabet Kurulu'na bildirmeleri gereken söz konusu fiyat anlaşmalarını bildirmemiş olmaları nedeniyle, Kanun'un 16. maddesi birinci fıkrası (c) bendi ve 2001/1 sayılı Tebliğ hükümleri uyarınca, her birinin 949.104.000.- TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına;

ve ayrıca Kanun'un 16. maddesi üçüncü fıkrası hükümleri uyarınca,

- Sınırlı Sorumlu 40 Nolu İstanbul İli Kadıköy İlçesi Küçükbakkalköy Gümrük Antrepoları ve Civarı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyeleri Hasan Akan, R. Tefik Yüksek ve Yahya Çatuk'un,

- 43 Nolu Sınırlı Sorumlu İçerenköy Küçükbakkalköy Kayışdağ Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyeleri Ayhan Karaağaç, Hasan Şentürk, Ali Erikçi, Erdal Sarıçayır ve Yaşar Karaağaç'ın,

herbirinin takdiren 25.000.000-TL idari para cezası ile cezalandırılmalarına,

OYBİRLİĞİ ile;

**III.** Halkalı Gümrük Sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu Halkalı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ve Sınırlı Sorumlu 72 Nolu İstanbul İli Bakırköy İlçesi Halkalı İkitelli Büyük Sanayi Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin 4054 sayılı Kanun'un "Hakim Durumun Kötüye Kullanılması" başlıklı 6. maddesi hükmünü ihlal etmediklerine OYBİRLİĞİ ile;

**IV.** Rekabetçi davranışlar içinde olmaları gereken;

1. Haydarpaşa gümrük sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, Sınırlı Sorumlu 4 Eylül Haydarpaşa ve Yöresi Gümrük Tahmil Tahliye Depoları Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ve Sınırlı Sorumlu 94 Nolu 4 El Haydarpaşa ve

Yöresi Gümrük Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olan "nakliye fiyat listelerini birlikte belirleme",

2. Erenköy gümrük sahasında faaliyet gösteren Sınırlı Sorumlu 40 No'lu İstanbul İli Kadıköy İlçesi Küçükbakkalköy Gümrük Antrepoları ve Civarı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ile Sınırlı Sorumlu 43 Nolu İçerenköy Küçükbakkalköy Kayışdağ Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olan; nakliye fiyat listelerini birlikte belirleme ve bu fiyatları uygulamak suretiyle "nakliye fiyatlarında anlaşma" ve "gümrük sahasındaki yükü paylaşma",

eylemlerine son vermeleri gerektiğinin Kanun'un 9. maddesinin birinci fıkrası hükmü uyarınca kendilerine ayrı ayrı tebliğine OYBİRLİĞİ ile;

gerekçeli karar taraflara tebliğ edilmek ve Danıştay yolu açık olmak üzere 26.4.2001 tarihinde karar verilmiştir.

**Dosya Konusu : İskenderun Demir Çelik A.Ş. ile Karabük Demir ve Çelik San. ve Tic. A.Ş. tarafından 4054 sayılı yasanın ihlal edildiği iddiası.**

**Dosya Sayısı : D1/1/A.G.-99/2 (Önaraştırma)**

**Karar Sayısı : 00-35/385-215**

**Karar Tarihi : 19.09.2000**

#### **A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan : Dr. Kemal EROL (İkinci Başkan).**

**Üyeler : Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Murat GENCER.**

**B- RAPORTÖRLER: Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Mustafa M. ÖZKARABÜBER**

**C- ŞİKAYET EDEN:** İntes İnşaat San. ve Tic. A.Ş.  
Kore Şehitleri Cad., Yzb. Kayaaldoğan Sk., No:5,  
80300  
Zincirlikuyu/İSTANBUL

**D- HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR**

- İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.  
31319 / İskenderun
- Karabük Demir ve Çelik San. ve Tic. A.Ş.  
78170 / Karabük
- İskenderun civarındaki bazı haddehaneler.

**E- DOSYA KONUSU:** **İskenderun Demir Çelik A.Ş. ile Karabük Demir ve Çelik San. ve Tic. A.Ş. tarafından 4054 sayılı yasanın ihlal edildiği iddiası.**

**F- İDDİALARIN ÖZETİ:** İnşaat sektörünün ana girdisi olan inşaat demiri fiyatlarında, özellikle son günlerde fiyat artışları gözlemlendiği, yuvarlak inşaat demiri sektörünün ana ham maddesi olan kütük imalatının, İskenderun Demir ve Çelik A.Ş. (İsdemir) ve Karabük Demir ve Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Kardemir) tarafından tekel olarak yapıldığı ve bu teşebbüslerin ürettikleri ürünlerin piyasada kartel oluşturan bazı firmalarca ele geçirilerek, inşaat demiri piyasasında keyfi fiyat artışlarının organize edildiği, piyasa fiyatlarının istenilen seviyede oluşturulduğu iddia edilmektedir.

**G- DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 26.03.1999 tarih ve 1026 sayılı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 06.09.1999 tarih ve D1/1/A.G.-99/2 sayılı İlk İnceleme Raporu, 14.09.1999 tarih, 99-42 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 ve 6 ncı maddelerinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla Kanun'un 40/1'inci maddesi uyarınca 14.09.1999 tarih, 99-42/446-280 sayılı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 13.09.2000 tarih, D1/2/H.H.Ü.-00/2 sayılı Önaraştırma Raporu, 15.09.2000 tarih, REK.0.05.00.00/91 sayılı Başkanlık önergesi ile 00-35 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** 27 Haziran 1998 tarihinde Adana-Ceyhan'da meydana gelen deprem sonrası kalıcı konutların yapımı sırasında, inşaat demirinin yoğun olarak kullanıldığı temel atma dönemi olan Aralık 1998'de, İskenderun Demir ve Çelik A.Ş. ve Karabük Demir

ve Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından üretilen kütüğün önemli bir kısmını satın alan bazı haddehanelerin inşaat demirinde keyfi fiyat artışı yaptıklarına yönelik iddiaları doğrulayacak veya güçlendirecek herhangi bir veriye rastlanmadığı, dolayısıyla bir rekabet ihlalinin söz konusu olmadığı, bu nedenle anılan iddiaya ilişkin soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı düşünülmektedir.

## I- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### 1. İlgili Pazar

**a) Ürün Pazarı:** Demir çelik ürünleri, temelde uzun ürünler, yassı ürünler ve kaliteli ürünler olmak üzere, üç gruba ayrılmaktadır. Uzun ürünler, genelde inşaat ve yapı sektörleri tarafından tüketilirken, yassı ürünler, özellikle otomotiv, beyaz eşya, gemi yapımı ve ambalaj sektörlerinin girdisi durumundadır. Kaliteli çelik ise uzun ürünlerin bir alt sınıfı olarak değerlendirilebilmekle birlikte, kalitesi, kullanım amaçları ve üretim süreci bakımından uzun ve yassı ürünlerden ayrılmaktadır.

Şikayet konusu, uzun demir çelik ürünleri ile ilgili olduğundan yassı demir çelik ürünlerinin ve kaliteli çeliğin ilgili ürün pazarına dahil olmayacakları açıktır.

Uzun demir çelik ürünleri, demir cevheri veya hurdadan üretilebilmektedir. Nihai uzun ürünler, sıvı çeliğin çeşitli yöntemlerle kalıplara dökülerek elde edilen ingot, blum ve kütük ara ürünlerinin haddehane denilen tesislerde haddelenmesi (işlenmesi) suretiyle üretilmektedir. Nihai uzun demir çelik ürünlerinin başlıcaları; filamşin (kangal), düz yuvarlak beton çeliği, nervürlü beton çeliği ve ısıtılmış (tempkorlu) nervürlü beton çeliğidir.

Şikayet konusu, İsdemir ve Kardemir tarafından üretilen kütüğün belli haddehanelerce satın alınarak, nihai ürün bazında keyfi fiyat artışlarının yapıldığı şeklindedir. Yani burada söz konusu edilen, entegre (cevherden hareketle demir çelik üreten) tesis ürünleridir. Ancak, entegre demir çelik tesisi ürünleriyle, elektrik ark ocaklı tesis ürünleri arasında, belirli standartlara uymak koşuluyla kalite farkı bulunmamaktadır. Ayrıca, şikayet konusu olayda entegre tesis ürünlerini kullanmayı zorunlu kılacak bir hususun bulunmadığı da tespit edilmiştir.

Buna göre ilgili ürün pazarını; entegre tesis ya da elektrik ark ocakları tarafından üretilen demir çelik ürünleri ayırımı yapmaksızın, bir ara ürün olan “demir çelik kütüğü” ve “nihai uzun demir çelik ürünleri” olarak ele almak yerinde olacaktır.

**b) Coğrafi Pazar:** Ülkemizdeki demir çelik üreticileri; Marmara Bölgesi (İstanbul), Ege Bölgesi (İzmir), Batı Karadeniz Bölümü (Karabük-Ereğli) ve Doğu Akdeniz Bölümü (İskenderun) olmak üzere dört ana bölgede toplanmıştır. Navlun maliyeti nedeniyle demir çelik üreticileri satışlarının büyük bir kısmını tesislerine yakın olan bölgelere yapmaktadırlar. Ancak, talep gelmesi veya nakliye maliyeti de eklendiğinde oluşacak fiyatın uygun olması durumunda, tüm Türkiye'ye satış yapılabilmektedir. Örneğin, İsdemir satış ve pazarlama faaliyetlerinde aktif bir strateji izlemeyerek, sadece yurt içi satışlarla ilgili olarak yayınlamış olduğu fiyat listelerini baz alarak gelen siparişleri değerlendirmesine rağmen, 1998 yılında ağırlıklı olarak güney, güneydoğu ve doğu bölgelerine olmak üzere, 60 vilayete satış gerçekleştirmiştir. Kardemir ise ağırlıklı olarak Karadeniz Bölgesi'ne satış yapmakla birlikte, zaman zaman Marmara Bölgesi ve İç Anadolu Bölgesi'ne de ürün arz edebilmektedir.

Şikayet konusu, kütük ve nihai uzun ürünlerle ilgili olduğundan ilgili coğrafi pazar her ikisi için ayrı ayrı tespit edilmelidir.

Karabük civarındaki haddehaneler kütüğün büyük bir bölümünü Kardemir'den, İskenderun civarındaki haddehaneler ise İsdemir'den almaktadır. Bu nedenle, kütükle ilgili olarak coğrafi pazar, ayrı ayrı olmak üzere Karabük ve İskenderun Yöresi olarak ele alınmıştır.

Nihai uzun demir çelik ürünlerinde ise, şikayete konu olan nihai ürünlerdeki "keyfi fiyat artışının" Adana ilinde gerçekleştiği ileri sürüldüğünden, ilgili coğrafi pazar, Adana il sınırları olarak kabul edilmiştir.

## 2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

İntes İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ait şikayet, özetle; 27 Haziran 1998'de Adana-Ceyhan'da meydana gelen deprem sonrası T.C. Başbakanlık Toplu Konut İdaresi (TOKİ) tarafından kalıcı konutların yapılması için açılan ihale gereği konutların sekiz ayda bitirilmesinin öngörüldüğü, bunun için de Aralık 1998'de konutların temelinin atılması gerektiği, inşaat demirinin yoğun olarak kullanıldığı bu bir aylık sürede, İskenderun Demir ve Çelik A.Ş. (İsdemir) ve Karabük Demir ve Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Kardemir) tarafından üretilen kütüğü devamlı

olarak satın alan bazı haddehanelerin, inşaat demirinde keyfi fiyat artışları yaptıkları, şeklindedir.

Buna göre, rekabet hukuku açısından iki farklı iddia ortaya çıkmaktadır: Birincisi İsdemir ve Kardemir tarafından üretilen kütüğün sürekli olarak belli haddehanelerce satın alındığı, ikincisi ise bu haddehanelerin temel atma dönemi olan Aralık 1998'de inşaat demiri fiyatlarını aşırı derecede yükseltmeleridir. Söz konusu iddialar ayrı ayrı ele alınmalıdır.

#### **A. İsdemir ve Kardemir Tarafından Üretilen Kütüğün Sürekli Olarak Belli Haddehanelerce Satın Alındığı İddiası:**

İsdemir yılda ortalama 1,700,000 ton kütük üretmekte, bunun yaklaşık yarısını kendi bünyesinde haddeleyerek nihai ürüne dönüştürmekte, yarısını ise iç ve dış piyasalara satmaktadır. Kardemir ise yılda ortalama 700,000 ton kütük üretmekte, bunun 400,000 tonunu kendi bünyesinde haddeleyerek nihai ürüne dönüştürmekte 300,000 tonunu ise genelde iç piyasalara satmaktadır.

Deprem sonrası kalıcı konutların temelinin atılma aşaması olan ve iddianın söz konusu edildiği dönem olan Aralık 1998'i de kapsayan 1998 yılının son üç ayında, İsdemir'in satışını yapmış olduğu kütüğün %34.98'ini ilk üç haddehane, Kardemir'in satışını yapmış olduğu kütüğün ise %29.73'ünü ilk üç haddehane satın almıştır. İlk beş haddehanenin toplam kütük satışları içerisinde almış oldukları pay ise, İsdemir satışlarında %47.60, Kardemir satışlarında ise %43.75'dir.

Karşılaştırma yapmak bakımından Aralık 1998'i takip eden üç aylık (1 Ocak 1999-31 Mart 1999) kütük satış miktarlarının haddehaneler arası dağılımına bakıldığında, İsdemir satışlarından pay alan ilk üç haddehane toplamının %66.21, ilk beş haddehane toplamının ise %78.20'ye yükseldiği görülmektedir. Kardemir satışlarından pay alan ilk üç haddehane toplamı %21.28, ilk beş haddehane toplamı ise %29.45'e düşmüştür. (Bu dönemde %35.10 ile en büyük kütük alımını gerçekleştiren teşebbüs, ihraç kaydıyla söz konusu kütüğü alıp dış piyasaya sattığından, bu haddehanenin almış olduğu kütük dikkate alınmamıştır.)

Yukarıda yer verilen rakamlar, İsdemir ve Kardemir kütüğünün, temel atma dönemi olan Aralık 1998'de sürekli olarak belli birkaç haddehane tarafından satın alındığı iddiasını desteklememekte, aksine



İsdemir'in yapmış olduğu kütük satışlarına bakıldığında söz konusu edilen dönemde ilk üç haddehanenin payı %34.98 iken bu dönemden sonraki üç ayda bu oranın %66.21 olduğu, ilk beş haddehanenin payının ise %47.60'dan %78.20'ye yükseldiği görülmektedir.

Bu verilerin, iddiayı güçlendirebilmesi için 1998 yılının son üç ayında yoğunlaşma, daha sonraki dönemde ise tekrar normale geçiş olması beklenirdi. Oysa burada tersi bir durum söz konusudur.

Ayrıca, şikayet dilekçesinde kütüğün İsdemir ve Kardemir tarafından tekel olarak üretildiği iddia edilmektedir. Ülkemizde uzun demir çelik ürünleri üretiminde faaliyet gösteren 18 tesis bulunmaktadır. Bunlardan 16 tanesi hurdadan hareketle üretim yapan elektrik ark ocaklarıdır. Cevherden üretim yapan entegre tesisler ise İsdemir ve Kardemir'dir. Bu durumda İsdemir ve Kardemir'in kütükteki tekel durumu ancak entegre ürünlerde söz konusu olabilir. Bu noktada, entegre demir çelik tesislerinin ürünleri ile elektrik ark ocaklı tesis ürünleri arasında talebi etkileyecek düzeyde herhangi bir fark olup olmadığına veya depreme dayanıklı kalıcı konutların yapılmasını öngören ihale şartnamesinde, entegre tesis demir çelik ürünlerinin kullanılacağına ilişkin herhangi bir hüküm olup olmadığına bakılmalıdır.

Belirli standartlara uymak kaydıyla entegre tesis ürünleri ile, elektrik ark ocaklı tesis ürünleri arasında talebi etkileyecek düzeyde fark olmadığına ilgili ürün pazarının tespit edildiği bölümde yer verilmişti. Nitekim Adana-Ceyhan Depremi sonrası kalıcı konutların yapımı için açılan ihalede, depreme dayanıklı olarak yapılması öngörülen binalarda kullanılacak demir çelik ürünlerinin entegre tesis ürünü olması gibi bir şart getirmemiş, sadece kullanılacak olan demir çelik ürünlerinin belli standartları taşıması ve belli dayanıklılık testlerinden geçmesi öngörülmüştür.

Ülkemizde, uzun demir çelik ürünleri elde edilmesine yönelik olarak üretilen toplam çeliğin yaklaşık %...'si İsdemir ve Kardemir tarafından gerçekleştirilmektedir. Geriye kalan %80'lik üretim 16 elektrik ark ocaklı tesis tarafından paylaşılmakta ve tüm elektrik ark ocaklı tesis ürünleri, istenilen standartlara sahip bulunmaktadır.

Bu noktada, İntes'in ve diğer müteahhit firmaların tek uzun demir çelik ürünleri alım kaynağı İsdemir ve Kardemir'den kütük olarak nihai ürüne dönüştüren haddehaneler değildir. Bunun yanında elektrik ark ocaklı tesislerden kütük olarak nihai ürün üreten haddehaneler ile elektrik ark ocaklı tesislerin kendileri ve İsdemir ile Kardemir de birer alternatif inşaat demiri üreticisi ve satıcısı durumundadırlar. İsdemir ve Kardemir'in

kütük temin ettiği haddehaneler, yurt içi toplam nihai demir çelik ürünü satışlarından, tahminen %...'lik bir pay almaktadırlar. Ayrıca, en az İskenderun civarında bulunan haddehanelerin toplam yurt içi satışları kadar da İsdemir'in kendisi satış yapmakta, bunun dışında bölgede birer elektrik ark ocağı olan Y... Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile E... Demir Çelik A.Ş. de faaliyet göstermektedir.

Buna göre, İsdemir ve Kardemir kütüğünün sürekli olarak belli haddehanelerce satın alındığı iddiasını haklı kılacak ya da destekleyecek bir bilgiye rastlanmadığından, bu konuda herhangi bir rekabet ihlalinin söz konusu olmadığı görülmektedir.

#### **B. Aralık 1998'de İnşaat Demiri Fiyatlarının Aşırı Derecede Yükseltildiği İddiası:**

İntes'e ait şikayette yer alan iddianın ikinci bölümü, İsdemir ve Kardemir tarafından üretilen kütüğü ele geçiren belli haddehanelerin inşaat demirinin en çok kullanıldığı temel atma dönemi olan Aralık 1998'de fiyatlara aşırı şekilde zam yaptıklarına ilişkindir. Yukarıda yer verilen değerlendirmeden de anlaşılacağı üzere, haddehaneler tarafından inşaat demirinde keyfi fiyat artışı yapmalarına olanak sağladığı ifade edilen, İsdemir ve Kardemir tarafından üretilen kütüğün özellikle Aralık 1998 döneminde, belli haddehanelerce ele geçirildiği iddiası doğrulanmamıştır.

Teorik olarak, keyfi fiyat artışı yapılabilmesi için bir teşebbüsün hakim durumda bulunması ya da anlaşma veya uyumlu eylem neticesinde teşebbüsler arası birlikte davranışın varlığı gerekmektedir. Şikayet dilekçesinde ve yapılan incelemeler sırasında teşebbüsler arası herhangi bir anlaşma veya uyumlu eyleme raslanılmamıştır. Ayrıca, haddehanelerin hakim durumda olmaları da söz konusu değildir. Bu nedenle, bu konu ile ilgili olarak keyfi fiyat uygulamasının teorik açıdan mümkün olmayacağı söylenebilir.

Ancak, bu durumu somut verilerle ortaya koyabilmek ve kuvvetlendirebilmek amacıyla, teorik izahlardan öte, fiili uygulamalara da bakmak için söz konusu edilen Aralık 1998 dönemine ilişkin olarak satış fiyatlarını incelemek yerinde olacaktır.

İsdemir ve Kardemir'in Ekim 1998 - Mart 1999 dönemini kapsayan altı aylık 100x100 kesiti ve 12 m. boyundaki kütük ve 10 mm. üstü düz yuvarlak inşaat demiri fiyatlarına bakıldığında, 1998 yılının son üç ayında, fiyatlarda herhangi bir değişiklik olmadığı anlaşılmaktadır. 1999 yılında, İsdemir fiyatlarının Mart ayına kadar yine aynı olduğu Mart

ayında ise hem kütük hem de nihai ürün satış fiyatının arttığı, Kardemir'in kütük satış fiyatlarının yine Mart ayında arttığı, buna karşılık nihai ürün fiyatlarının Ocak ve Şubat aylarında önce düştüğü, daha sonra Mart ayında yükseldiği görülmektedir.

Bu fiyat hareketlerinden, kış ayları olan söz konusu altı aylık dönemde inşaatların kısmen durması nedeniyle, Kasım 1998'den Mart 1999'a kadar fiyatlarda yükselme olmadığı, inşaat sezonunun başlaması ile birlikte talepte meydana gelen canlanma ile, Mart ayında fiyatların normal piyasa şartları içerisinde bir miktar yükseldiği anlaşılmaktadır.

İddia edildiği üzere, İntes ve diğer müteahhit firmalar İsdemir ve Kardemir'den inşaat demiri talep etmemiş, ödeme koşullarının uygun olması gerekçesiyle ihtiyaç duydukları demiri haddehanelerden almışlardır. Ancak, sözü edilen haddehanelerin en önemli girdisi olan kütüğün en büyük sağlayıcısı İsdemir ve Kardemir'dir. Bu nedenle, Aralık 1998'de inşaat demirine olan talebin yükselmesi ile fiyatların artması sonucu, İsdemir ve Kardemir'in kütük satışlarına olan talebi de artıracığından, kütük satış fiyatlarının da artması beklenirdi. Oysa, sözü edilen dönemde kütük ve nihai ürün fiyatlarında herhangi bir değişim olmamıştır.

1998 yılının son üç ayında, bazı haddehanelerin nihai ürün satış fiyatlarına bakıldığında, haddehane fiyatlarının genel olarak kütük üreticisi firmaların nihai ürün fiyatlarına paralellik gösterdiği görülmektedir. Yani özellikle Aralık ayında, fabrika çıkış fiyatlarında önemli bir değişim olmamıştır. Sektörün özellikleri gereği fiyatlar Mart ayına kadar durgun seyretmiş Mart ayında ise artış göstermiştir.

Buna göre, Adana Depremi sonrası, depreme dayanıklı kalıcı konutların yapılması için açılan ihale neticesinde, binaların temel atma dönemi olan Aralık 1998'de haddehanelerin keyfi fiyat artışı yaptıkları yönündeki iddiaları doğrulayacak herhangi bir veriye rastlanmadığından, bu yönde bir rekabet ihlalinin söz konusu olmadığı anlaşılmaktadır.

## J- SONUÇ

27 Haziran 1998 tarihinde Adana-Ceyhan'da meydana gelen deprem sonrası kalıcı konutların yapımı sırasında, inşaat demirinin yoğun olarak kullanıldığı temel atma dönemi olan Aralık 1998'de, İskenderun Demir ve Çelik A.Ş. ve Karabük Demir ve Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından üretilen kütüğün önemli bir kısmını satın alan bazı haddehanelerin, inşaat demirinde keyfi fiyat artışı yaptıklarına yönelik iddiaları doğrulayacak veya güçlendirecek herhangi bir veriye

rastlanmadığından dolayı, bir rekabet ihlalinin söz konusu olmadığına, bu nedenle anılan iddiaya ilişkin soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına,

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

**Dosya Konusu : İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.'nin %99.98 oranındaki hissesinin özelleştirilmesi.**

**Dosya Sayısı :** D1/2/E.C.G.-00/4 (Özelleştirme)

**Karar Sayısı :** 00-43/464-254

**Karar Tarihi :** 03.11.2000

**A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan :** Prof. Dr. M.Tamer MÜFTÜOĞLU.

**Üyeler:** Dr.Kemal EROL, Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER.

**B- RAPORTÖRLER:** Emin Cenk GÜLERGÜN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Mustafa Mehmet ÖZKARABÜBER.

**C- DOSYA KONUSU:** İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.'nin %99.98 oranındaki hissesinin özelleştirilmesi.

**D- BİLDİRİMDE BULUNAN:** T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı  
Hüseyinrahmi Sk., No:2, 06680  
Çankaya/ANKARA

**E- TARAFILAR:** - T.C. Başbakanlık zelleştirme İdaresi Başkanlığı  
- Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.ř.  
Toros Binası, 8630 Akatlar/İSTANBUL

**F- DOSYA EVRELERİ:** Kurumu kayıtlarına 05.10.1998 tarih, 3210 sayı ile giren bildirimde; zelleştirme Yüksek Kurulu'nun 18.08.1998 tarih ve 98158 sayılı Kararı'yla, İstanbul Gübre Sanayii A.ř. (İGSAş)'nin sermayesinde bulunan Türkiye Petrolleri A.O. ve Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.ř.'ye ait olan hisselerin zelleştirme kapsam ve programına alındığından bahisle, 1998/4 sayılı "zelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurmu'na Yapılacak n Bildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" erevesinde, konuyla ilgili olarak Rekabet Kurulu'nun görüşü talep edilmiştir.

Bunun zerine, Mesleki Daire görüşü ve zelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın 11.11.1998 tarihli görüşü dikkate alınarak, 19.11.1998 tarih ve 91-738 sayılı Karar ile konuyla ilgili Rekabet Kurulu Görüşü oluşturulmuştur. Buna göre;

- Azotlu ve kompoze gübreler pazarlarının ayrı ayrı ilgili ürün pazarları olarak ele alınması gerektiği,
- Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.ř. (Toros Gübre)'nin, İGSAş'ı devralması durumunda, azotlu gübre pazarında hakim duruma geçeceği,
- Türkiye Gübre Sanayii A.ř. (TüGSAş)'nin İGSAş'ı devralmasının, 1998/4 sayılı Tebliğ'in 2 nci maddesi gereğince, Tebliğ kapsamı dışında kalacağı,
- Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği (TKKMB)'nin tarım kredi kooperatiflerinin ortak gereksinimlerini karşılamak için dağıtım niteliğinden çok, satın alma niteliği taşıdığı, bu açıdan TKKMB'nin dağıtımdaki payının kooperatiflere satış yapan teşebbüslerin ayrı ayrı payına eklenebileceği gerekçesiyle, TKKMB'nin İGSAş'ı devralmasının 4054 sayılı Kanun'un 7/1 nci maddesinde ifade edilen rekabetin önemli ölçüde azalması sonucunu doğurmayacağı,
- TKKMB ile ekonomik birlik sergileyen Gübretaş'ın İGSAş'ı devralmasının, yukarıda yer verilen gerekçelerin yanı sıra bu işletmenin azotlu gübre üretiminde bulunmaması nedeniyle rekabetin önemli ölçüde sınırlandırılması etkisini göstermeyeceği,
- İGSAş'ın Bandırma Gübre Fabrikaları A.ř. (BAGFAş) ve Ege Gübre Sanayii A.ř. (Ege Gübre) tarafından ayrı ayrı veya birlikte alınmasının rekabet kuralları açısından bir sakınca oluşturmayacağı,

- 1998/4 sayılı Tebliğ'in 5 inci maddesi uyarınca, İGSAŞ'ın devredilmesi işleminin, ön bildirim konu olması nedeniyle devralacak teşebbüsün konumuna bakılmaksızın Rekabet Kurulu iznine tabi olduğu, görüşüne ulaşmıştır.

Kurum kayıtlarına 12.10.2000 tarih ve 4250 sayı ile giren yazı üzerine düzenlenen 02.11.2000 tarih, D1/2/E.C.G.-00/4 sayılı Özelleştirme Nihai Bildirim Raporu; 02.11.2000 tarih, REK.0.05.00.00/113 sayılı Başkanlık Önergesi ile 03.11.2000 tarih ve 00-43 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

### G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ

İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.'nin Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş. tarafından devralınması halinde;

1. Kompoze gübreler pazarında hakim durum yaratılmayacağı,
2. Ancak azotlu gübreler pazarında, Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş.'nin,

- Satış, üretim, kurulu kapasite ve ithalat yönüyle pazar lideri konumuna geçecek olması,

- Toplam azotlu gübre satışı içindeki payı artmakta olan AN(%33 N) ve üre (%46 N) gübrelerinin önemli bir kısmını satacak olmasına bağlı olarak, pazardaki ağırlığını daha da artırma olanağını ele geçirecek olması,

- Giriş engellerinin yüksek olduğu pazarın oligopolistik yapısının ciddi ölçüde güçlenecek olması,

nedeniyle hakim duruma geçeceği,

3. Bu itibarla, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7 nci maddesi anlamında hukuka aykırı ve yasak olan bildirim konu devralma işlemine, izin verilmemesi gerektiği mütalaa edilmektedir.

### H- İNCELEME ve DEĞERLENDİRME

#### 1. İlgili Pazar

**a) Ürün Pazarı:** Tarımsal faaliyetlerde, birim alandan daha fazla ürün elde edilmesine yönelik etkili olan önlemler içinde gübre kullanımı başta gelmektedir. Genel olarak, bütün topraklarda her çeşit besin maddesinin az veya çok var olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, gübre kullanımında asıl önemli olan, toprakta eksik olan bitki besin maddelerinin cins ve miktarlarını tespit ederek, gübreleme işleminin zamanında ve usulüne uygun olarak yapılmasıdır. Gübre kullanımının ürün verimliliğini %50'nin

üzerinde artırdığı, bazı ürünlerde bu artışın %80'in üzerine çıktığı bilinmektedir.

Bitkilerin kök, dal, yaprak, meyve ve ürünlerini yapmak için kullandığı maddelere bitki besin maddesi (BBM) denilmektedir. Toplam sayısı yüz kadar olan elementlerden, bitkilerin besin maddesi olarak yararlandığı element sayısı yirminin altındadır. Bitkilerin beslenmesi için gerekli olan ve fazlaca kullanılan bazı besin maddeleri karbon, oksijen, azot, fosfor, potasyum, kalsiyum, magnezyum ve kükürttür. Demir, bakır, çinko, mangan, bor, molibden ve klor ise az miktarda tüketilmektedir. Kimyasal gübre, toprakta yeterli oranda olmayan bu besin maddelerini karşılamak amacıyla kullanılmaktadır. Buna göre, yetiştirilecek bitkinin özellikleri, topraktan alınan örneklerin laboratuvar ortamında incelenmesi sonucunda ortaya çıkan topraktaki bitki besin maddesi gereksinimi, bölgenin iklimi gibi unsurlar göz önüne alınarak kullanılacak gübre türü belirlenmektedir.

Kimyasal gübreler, öncelikle tek besinli ve çok besinli olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Tek besinli gübreler; içerisinde bitki besin maddelerinden azot, fosfor veya potasyum elementlerinden yalnızca birisini bulduran, içerdiği bu elementlere göre de azotlu, fosforlu ve potasyumlu şeklinde adlandırılan gübrelerdir. Kompoze gübreler ise, bu üç elementten birden fazlasını ihtiva eden gübrelerdir.

İlgili ürün pazarı belirlenirken gübre çeşitleri; kullanım alanı, amaç, zaman ve şekilleri, içerdikleri bitki besin maddeleri, üretim süreçleri (arz ikamesi yönüyle), fiyatları, dağıtımları, tedarik olanakları, tüketici tercihleri ve alışkanlıkları bakımından incelenmiştir.

Yukarıda değinilen tek besinli gübre türlerinden azot içerikli gübreler bitkinin üst gövdesinin gelişimi üzerinde, potasyum içeren gübreler bitkinin dayanaklılığı üzerinde, fosfor gübreleri ise bitkinin üreme organları üzerinde etkilidir. Bu nedenle fosfor gübreleri, ürün ekilirken (Ürüne göre değişmekle birlikte, ülkemizde özellikle önemli miktarda ekimi yapılan tahıllarda bu dönem sonbahar mevsimidir.) tohumla birlikte toprak altına verilmekte, bu nedenle de toprak altı gübreleri olarak adlandırılmakta; azotlu gübreler ise toprağın azot ihtiyacına bağlı olarak ekim sırasında tohum ve fosfor gübresi ile birlikte bir miktar verilebilmekle birlikte, ürünün üst gövdesinin gelişimine etki ettiğinden, asıl olarak bitki topraktan çıktıktan sonra kardeşlenme dönemi denilen ve ilkbahar mevsimine rastlayan dönemde kullanılmaktadır. Potasyum gübresi ise, her iki dönemde de verilebilmektedir. Kompoze gübreler azot, fosfor ve potasyum bitki besin maddelerinden birden fazlasını

birlikte içerdiğinden, iki ya da üç cins gübrenin de aynı zamanda kullanılması gerektiğinde tercih edilmektedir.

Tek besinli gübrelerin içerdiği bitki besin maddelerinin farklı olmasına bağlı olarak kullanım amaç ve zamanları bakımından farklılık göstermesi, bu gübre çeşitlerinin birbirinin yerine kullanılmasının, yani talep ikamesinin mümkün olmadığını açıklamaktadır. Kompoze gübrelerde ise durum biraz daha farklıdır. Şöyle ki azot, fosfor veya potasyum içerikli gübrelerden iki ya da üçünün birlikte kullanılacağı durumlarda, istenilen kompozisyona sahip olan bir kompoze gübrenin tek başına kullanılması ile istenen sonuca ulaşmak mümkündür. Burada, tarlaya tek bir gübrenin doğrudan atılmasının getireceği kolaylık ve maliyet avantajına karşılık, iki ya da üç çeşit gübrenin ayrı ayrı alınması, karıştırılması, tekrar uygun taşıma torbalarına doldurularak tarlaya atılmasının getireceği ekstra zorluk ve maliyet unsurları ön plana çıkmaktadır. Tek besinli bir gübre türü yerine, o besin maddesini de içeren bir kompoze gübre kullanılması durumunda söz konusu ekstra maliyet daha da artmaktadır; çünkü gereksinim duyulan bir besin maddesinin yanında toprağın ihtiyacı olmayan ve hiçbir fayda sağlamayacak bir diğer besin maddesinin de toprağı verilmesi, kullanıcıya ekstra maliyet getireceği gibi, fazladan verilen besin maddesi toprağın ihtiyaç duyduğu diğer besin maddelerinden yeterince yararlanamamasına neden olacaktır. Bu itibarla, tek besinli gübreler ile çok besinli (kompoze) gübreler birbirinin yerine kural olarak kullanılamayacaktır.

Buna göre, farklı kullanım amaçları söz konusu olan azotlu, fosforlu, potasyumlu ve kompoze gübreler birbiri ile ikame edilemediğinden, bu grupların herbiri ayrı birer ilgili ürün pazarı oluşturmaktadır. Özelleştirme yolu ile devredilecek kuruluş olan İGSAŞ, başta bir azotlu gübre çeşidi olan üre olmak üzere, 20.20.0 ve 15.15.15 kompoze gübrelerini üretmekte, ayrıca amonyum sülfat (AS), amonyum nitrat (AN) ve diamonyum fosfat (DAP) gübrelerini (bazı yıllarda üreyi de) ithal etmektedir. İGSAŞ'ın fosforlu ve potasyumlu gübrelerin üretim veya ithalatını yapmaması nedeniyle, bu gübrelerle ilişkin ilgili ürün pazarı tanımı yapılmamıştır. Bu aşamada, azotlu ve kompoze gübrelerin kendi grupları içindeki ortaklık ve farklılıkları daha ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Ülkemizde azotlu gübrelerden, amonyum sülfat (AS), kalsiyum amonyum nitrat (CAN), amonyum nitrat (AN) ve üre gübreleri tüketilmektedir. Kompoze gübre türlerinden ise başlıca; monoamonyum fosfat (MAP: %11 azot, %51 fosfor), diamonyum fosfat (DAP: %18 azot,



%46 fosfor), 20.20.0 (NP: %20 azot, %20 fosfor) ve 15.15.15 (NPK: %15 azot, %15 fosfor, %15 potasyum) gübreleri kullanılmaktadır.

Azotlu gübreler bitki besin maddesi olarak azot içermektedir. Bunlar arasındaki temel farklılık sahip olunan azot miktarından kaynaklanmaktadır. AS %21 oranında azot içerirken, CAN %26, AN %33, üre ise %46 oranında azot içermektedir. Azotlu gübreler arasındaki bir diğer farklılık ise, gübrenin nihai halinin verilmesinde bitki besin maddesinin yanında kullanılan dolgu maddelerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, AS terkindeki sülfürik asit nedeniyle kükürt içermekte ve bu nedenle toprağın asit miktarını artırmakta, CAN gübresi ise kireç içermektedir.

Toprağın asitlik durumu toprağın reaksiyonu (PH'sı) ile ilgilidir. Toprak PH'sı, toprağın asitlik ve bazlık özelliğini ifade etmektedir. PH derecesi 0 ile 14 arasında değişmektedir. Buna göre toprak temelde asit, nötr veya alkali reaksiyonludur. Toprak reaksiyonu bitki gelişimini ve besin maddelerinin bitki tarafından alınabilmesini önemli ölçüde etkilemektedir. Türkiye topraklarının PH durumu şu şekildedir:\*

Toprağın PH Durumu	PH Durumuna Göre Toprak Özelliği	PH Durumuna Göre Toprak Oranı (%)
4.5'in altı	Kuvvetli asitli	0.35
4.5-5.5	Orta asitli	1.65
5.5-6.5	Hafif asitli	5.36
6.5-7.5	Nötr	29.86
7.5-8.5	Hafif alkali	62.00
8.5'in üstü	Kuvvetli alkali	0.78

\* Dr. Fikret Eyüpoğlu, Türkiye Topraklarının Verimlilik Durumu, T.C. Başbakanlık Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü Toprak ve Gübre Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara-1999, Sayfa: 22-37.

Toprağın asit özelliği göstermesi durumunda AS gübresi kullanılması, toprak PH'sını daha da aşağıya çektiğinden, toprağın asitlik özelliğini daha da artırmaktadır. Bu nedenle, AS gübresinin topraklarımızın PH'sı 6.5'in altında olduğu %7.36'sında kullanmak doğru değildir. İfade edildiği gibi, AS gübresinin terkindeki sülfürik asit nedeniyle kükürt içermektedir. Kükürt ihtiyaç durumuna bakıldığında ise, Türkiye topraklarının ancak %9.84'ünde kükürt miktarının kritik sayılan değer altında olduğu<sup>157</sup> görülmektedir. Kükürt eksikliği olan topraklarda,

<sup>157</sup> Dr. Nazmi Ülgen, Fikret Eyüpoğlu, Dr. Naci Kurucu, Sedat Talas, Türkiye Topraklarının Bitkilere Yararışlı Kükürt Durumu, T.C. Başbakanlık Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü Toprak ve Gübre Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara-1989.

AS gübresi kullanılmak suretiyle (toprak PH'sının uygun olması koşuluyla) söz konusu kükürt eksikliğinin bir ölçüde giderilmesi mümkündür. Ancak çoğu zaman, AS gübresinin içerisindeki kükürt miktarı bu eksikliği karşılamaya yetmemekte ve toprağın kükürtlenmesi gerekmektedir.

Kalsiyum amonyum nitrat (CAN) gübresinin terkindeki azot miktarı %26 civarındadır. CAN gübresinde dolgu malzemesi olarak kalsiyum (kireç) kullanılmaktadır. Kireç toprağın PH'sını yukarıya çekmekte, yani asiti dengelemektedir. Bol miktarda yağışla toprağın çok yıkanması nedeniyle, özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi'nde toprağın kireç ihtiyacı daha fazladır. Türkiye topraklarının %7.5'inde önemli ölçüde kirece ihtiyaç duyulmakta, ancak bunun için CAN gübresi kullanımı yeterli olmamakta ve kireçleme yapılması gerekmektedir<sup>158</sup>.

Özetle, içerdiği azot maddesi miktarı dışında, AS gübresinin kükürt, CAN gübresinin ise kireç içermesi nedeniyle farklılık gösterdiğini söylemek mümkündür. Ancak, ülkemiz topraklarının genelinde kükürt ve kireç yeterli miktarda bulunmakta olup, söz konusu maddelerin eksik olması durumunda AS veya CAN gübreleri ile bu eksikliğin telafi edilmesi mümkün olmamaktadır (Bu durumda kireç veya kükürt atılmalıdır.). Ayrıca kükürt eksikliği genelde asit reaksiyonlu topraklarda görüldüğünden<sup>159</sup>, toprağın PH'sini düşürerek asitlik durumunu daha da artıran AS gübresi kullanımı, bu durumda uygun olmayacaktır. Buna göre, AS veya CAN gübreleri içerdiği kükürt veya kireç için kullanılmamaktadır. Önemli olan, gübrenin içerdiği azot miktarı, fiyatı ve temin olanaklarıdır. Bu çerçevede, bildirim formunda ileri sürülen, AS ve CAN'ın içerdiği kükürt ve kireç nedeniyle diğer azotlu gübrelerden kullanım alanı yönüyle farklılaştığı, CAN'ın AN gübresi ile ikame edilebileceği, dolayısıyla AS gübresinin ayrı ve CAN ile AN gübresinin ise ayrı ilgili ürünler olarak diğer azotlu gübre olan üreden ayrıldığı iddiasının, ürünlerin teknik özellikleri ve kullanım amaçları göz önüne alındığında, doğru olmadığı belirlenmiştir. Türkiye toprak ve iklim

<sup>158</sup> Bu bilgiler T.C. Başbakanlık Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü Toprak ve Gübre Araştırma Enstitüsü Müdür Yardımcısı Dr. Fikret Eyüpoğlu'ndan edinilmiştir.

<sup>159</sup> Dr. Nazmi Ülgen, Fikret Eyüpoğlu, Dr. Naci Kurucu, Sedat Talas, Türkiye Topraklarının Bitkilere Yararlı Kükürt Durumu, T.C. Başbakanlık Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü Toprak ve Gübre Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara-1989, Kısa Özet Bölümü.

şartlarında yapılan deney ve araştırmalar da, azotlu gübreler arasında ürünü artırma yönünde bariz bir farkın olmadığını göstermiştir<sup>160</sup>.

Bildirim formunda; üre ile diğer azotlu gübreler arasındaki bir diğer farkın, bitki besin maddelerinin toprağa karışması ve bitkinin bu maddelerden yararlanma süre ve şekliyle kaynaklandığı ortaya atılmıştır. Bitki AN ve CAN gübrelerini nitrat ve azot olarak doğrudan aldığından, besin maddelerinin bitkiye ulaşması, iklim ve yağış durumuna bağlı olarak, daha çabuk ve devamlı olmaktadır. Üre gübresi ise, toprakta uğradığı çeşitli kimyasal reaksiyonlar sonucunda bitkiye ulaştığından, iklim ve yağış durumuna bağlı olarak, diğer azotlu gübrelerde olandan daha uzun sürede bitkiye ulaşmaktadır. Gübrenin bitkiye ulaşma süresi ve şekli bakımında böyle farklar olmakla birlikte, yukarıda ifade edildiği gibi, pratikte yurdumuzda toprak ve iklim şartlarında yapılan araştırmalar, üre ile diğer gübreler arasında ürünü artırma yönünde bariz bir farkın olmadığını göstermiştir. Bu bağlamda, ürenin geç eriyen ve konsantre bir ürün olması, onun farklı bir ilgili ürün olarak değerlendirilmesini gerektirmemektedir. Bu tespit, tüketici tercihleri dikkate alındığında daha da güçlenmektedir.

Azotlu gübre çeşitlerinin yıllara göre fiyat ve tüketim miktarları aşağıda sunulmuştur:

#### Son Üç Yılda Azotlu Gübre Tüketim Miktarı (Ton)<sup>(\*)</sup>

Yıl	1997		1998		1999	
	Tüketim Miktarı	Oran (%)	Tüketim Miktarı	Oran (%)	Tüketim Miktarı	Oran (%)
<b>Azotlu Gübre Çeşitleri</b>						
<b>AS %21</b>	303,278	12.30	354,830	12.27	322,102	10.18
<b>CAN %26</b>	1,187,884	48.17	1,272,858	44.00	1,226,696	38.78
<b>AN %33</b>	249,551	10.12	367,972	12.72	614,824	19.43
<b>Üre %46</b>	725,448	29.41	897,153	31.01	1,000,001	31.61
<b>Toplam</b>	<b>2,466,161</b>	<b>100.00</b>	<b>2,892,813</b>	<b>100.00</b>	<b>3,163,623</b>	<b>100.00</b>

\* Kaynak: DPT 2000 yılı Gübre Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

#### Son Üç Yılda Azotlu Gübre Fiyatları (BBM Cinsinden)<sup>(\*)</sup>

<sup>160</sup> Dr. Nazmi Ülgen, Dr. Necdet Yurtsever, Türkiye Gübre ve Gübreleme Rehberi, T.C. Başbakanlık Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü Toprak ve Gübre Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara-1995, Sayfa: 44.

Yıl	1997		1998		1999	
	Fiyat <sup>(**)</sup> (TL/Kg)	Fiyat <sup>(**)</sup> (TL/Kg)	98/97 Değişimi (%)	Fiyat <sup>(**)</sup> (TL/Kg)	99/98 Değişimi (%)	
AS %21	58,345	89,297	53.06	147,619	65.33	
CAN %26	52,885	99,038	87.27	128,846	30.10	
AN %33	42,424	84,096	98.21	109,091	29.73	
Üre %46	38,587	60,326	56.34	85,870	42.34	

\* Kaynak: DPT 2000 yılı Gübre Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

\*\* Devlet desteklemesi ve KDV hariç.

Son üç yılın azotlu gübre tüketim değerlerine bakıldığında, genel olarak AS ve CAN gübrelerinin (tüketim miktarları fazla değişmemekle birlikte) azotlu gübre tüketimi içerisindeki payının azaldığı, AN ve ürenin payının ise arttığı görülmektedir. Bunun temel nedeni, son üç yıldaki BBM cinsinden azotlu gübre fiyatlarını gösteren tablodan anlaşılacağı üzere, konsantre ürünlere gidildikçe BBM fiyatının ucuzlamasıdır. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yoğunluğu yüksek olan gübre ürünlerine doğru bir yönelim söz konusudur. Bu durum, azotlu gübreler arasındaki yukarıda ifade edilen içerilen azot miktarı dışındaki farklılıkların, o kadar da önemli olmadığı düşüncesini desteklemektedir.

Yukarıdaki tablolara yönelik olarak, AN ve üre tüketimindeki artışın AS ve CAN tüketimindeki azalıştan kaynaklanmadığı, yani ilk iki ürünün diğer ürünlerden pazar çalmadığı, dolayısıyla içerdiği azot oranı yüksek olan gübreler ile AS ve CAN gübrelerinin rakip olmadığını söylemek ilk bakışta mümkündür. Ancak gübre türlerine göre sabit miktarlarda yapılan desteklemenin tam anlamıyla gübrenin içerdiği bitki besin maddesi miktarıyla oranlı olmaması, birim azotlu miktarı ucuz olmayan gübrelerin müşteri bulabilmesine olanak tanımaktadır.

27.11.1997 tarih ve 23183 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Tarımda Kullanılan Kimyevi Gübrelerin Yurt İçinden ve Yurt Dışından Tedariki, Dağıtımı ve Desteklenmesi Hakkında Karar"da, gübre türlerine göre sabit değerler halinde destekleme miktarları belirlenmiştir. Karar'ın yürürlüğe girdiği tarihte destekleme miktarı, ürün fiyatının yaklaşık yarısı seviyesindeyken, bu değerlerin güncellenmemesi sonucunda günümüzde ürün fiyatının %20-25'ine denk gelmektedir. Enflasyonun etkisiyle çiftçinin gübre alımı için yapacağı harcama üzerindeki etkisi azalan destekleme miktarları, gübrenin içerdiği besin maddesi miktarıyla doğrudan orantılı olmadığından (Örneğin, %26 oranında azot içeren CAN gübresine 13,500 TL./kg., %33 oranında azot içeren AN gübresine ise

13,000 TL./kg. Destekleme verilmektedir.), birim azot fiyatının tüketici tercihi üzerindeki etkisini sınırlamaktadır.

Önümüzdeki yıllarda, sabit değerler olan destekleme miktarlarının ürün fiyatlarına oranının daha da azalması ve gübrede destekleme uygulamasının tamamen kaldırılması beklenmektedir. Bu durumda, desteklemenin ürün tercihi üzerindeki etkisinin hafiflemesi veya ortadan kalkmasıyla, birim azot fiyatı tüketici davranışları üzerinde daha da etkili olacak, böylece AN ve özellikle ürenin azotlu gübre satışları içindeki payı artacaktır.

Toprak analizleri sonucunda ortaya çıkan sonuçlarda ve konuyla ilgili yayınlarda; toprak ve bitki özellikleri ile iklim ve sulama koşullarına göre toprağa verilmesi gereken azot miktarının belirtilmesiyle yetinilmekte ve belirli bir gübre türü önerilmemekte, ancak bazı istisnai durumlarda hangi azotlu gübre çeşidinin kullanılması gerektiğine ilişkin tavsiyede bulunulmakta ve fakat önerilen gübrenin haricinde her zaman ikinci bir alternatif sunulmaktadır. Bu çerçevede, azotlu gübre türlerinin ziraat mühendisliği açısından da denk ürünler sayıldığı açıktır.

Toprağın bitki besin maddesi ihtiyacı, temin olanakları ve yukarıda ifade edildiği gibi fiyat gibi unsurlar doğrultusunda tercih edilen gübre türüyle giderilmektedir. Alım gücü sınırlı olan çiftçinin, ulaşabildiği bayi veya kooperatifte o an için var olan gübre türleri arasında seçim yaptığı bilinmektedir. Bazı ihalelerde, toplu alıcıların birim azot fiyatı düşük olan gübre türlerine ağırlık vermesi de söz konusu olabilmektedir.

Azotlu gübre türlerinin içerdiği azot miktarı ve dolgu malzemesinde yer alan bazı maddeler yönüyle farklılaşmakla birlikte birbirinin yerine kullanılabilmesi ve tarımsal üretimde benzer sonuçlar vermesi, azotlu gübre tercihinde ürünün fiyatı ve işçilik-taşımacılık maliyetinin dikkate alınması ve gübrenin temin olanaklarının alımlar üzerinde etkili olması nedeniyle, azotlu gübre türlerinin tümünün aynı ilgili pazarda değerlendirilmesi gerekmektedir.

İGSAŞ kompoze gübrelerden 20.20.0, 15.15.15 ve DAP'ın satışını gerçekleştirmektedir. Türkiye toplam kompoze gübre tüketiminin 1999 yılı itibarıyla yaklaşık %90'ı bu ürünlerin tüketiminden oluşmaktadır. Toprağın birden fazla bitki besin maddesine ihtiyacı olduğunda kullanılan kompoze gübrelerin, tek besinli gübrelere göre karmaşık içerikleri nedeniyle birbirini tam anlamıyla ikame ettiğini söylemek mümkün değildir. Ancak kompoze gübrelerden benzer kombinasyona sahip olanları birbiri yerine kullanılabilen, dolayısıyla böyle ürünler arasında talep ikamesi sınırlı olmakla birlikte söz konusu olabilmektedir.

Kompoze gübrelerin üretimleri azotlu gübrelerinkinden daha kolay olup, üretim sürecinde yapılacak fazla masraflı olmayacak değişikliklerle farklı kompozisyona sahip diğer kompoze gübrelerin üretimine geçmek mümkündür; çünkü bu ürünler tek besinli gübrelerin belirli aşamalardan geçirildikten sonra karıştırılmasıyla üretilmektedir. Kompoze gübre üretiminin tek besinli gübre üretiminden kolay olmasına bağlı olarak, ülkemizde tüm üretici firmaları kompoze gübre üretimi alanında faaliyet göstermekte ve tüketimin –azotlu gübrelerde olandan- çok daha yüksek bir oranı üretimle karşılanmaktadır. Bu durum, kompoze gübreler arasında arz ikamesinin yüksek olduğunu ve buna bağlı olarak bir kompoze gübre üreticisinin diğer kompoze gübre üreticisinin potansiyel rakibi olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede, bildirim konusu işlemin değerlendirilmesine yönelik olarak, kompoze gübrelerin tümü azotlu gübrelerden ayrı bir ilgili ürün pazarı altında incelenmiştir.

Sonuç olarak, azotlu gübreler pazarı ve kompoze gübreler pazarı ayrı ilgili ürün pazarları olarak tanımlanmıştır.

**b) Coğrafi Pazar:** Gübre, bayi ve kooperatifler kanalıyla ülkenin çeşitli bölgelerindeki çiftçilere ulaştırılmaktadır. Toros Gübre dışındaki firmaların bayilerinin yalnızca kendileriyle çalışmaması, yani diğer firmaların da ürünlerini satması, bayi ağı bulunmayan veya ülkenin yalnızca belirli bölgelerinde dağıtım sistemi kurmuş sağlayıcı firmalara, ürünlerini ülkenin farklı bölgelerine ulaştırma olanağını sağlamaktadır. TKKMB'nin gerçekleştirdiği merkezi alımlar sonrasında, ülke genelinde örgütlü ve neredeyse tüm köylerdeki çiftçilerin gübre ihtiyacını karşılayabilen kooperatiflere, ihale sonuçlarına göre farklı firmaların ürünleri ulaşabilmektedir. Dolayısıyla, firmaların ürünleri ülkenin hemen her noktasında temin edilebilmektedir. Ayrıca, özellikle azotlu gübrelerde, bayi veya kooperatifte o an için bulunmayan bir azotlu gübre yerine diğer azotlu gübrenin kullanılmak üzere alınabilmesi, firmaların tüm ürünlerinin ülkenin her noktasında bulunamaması durumunda bile azotlu gübre ihtiyacının farklı kaynaklardan karşılanabileceğini göstermektedir.

Gübre, üretim tesislerinden ya da yurt dışından, gemilerle ülkedeki limanlara, buradan da depolara veya doğrudan satış noktalarına ulaştırılmaktadır. Deniz taşımacılığının daha ucuz olmasına karşın, yurt içi gübre taşımacılığının çoğu karadan yapılmaktadır. Kara taşımacılığın maliyetleri yükseltmesi, kendi içinde homojen rekabet koşullarının geçerli olduğu bölgesel pazarlardan söz edilmesine yol açacak kadar etkili değildir. Navlun maliyeti ülke geneline göre hesaplanmakta ve ülke genelinde çoğunlukla aynı fiyat uygulanmaktadır. Bu şekilde, üretim tesisine yakın bölgelerdeki alıcılara uygulanan fiyatın bir kısmı, uzak

bölgelerdeki tüketicinin alım fiyatı içindeki navlun maliyetinin bir bölümünü karşılamaktadır. Ülke genelinde aynı fiyatların uygulanmasında ise, TKKMB'nin ülkenin her yerinde aynı fiyatı uygulama politikası belirleyici olmaktadır. Bu durum, bayileri de benzer şekilde davranmaya itmekte ve sonuçta ülke genelinde fiyatlar koşutluk sergilemektedir.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında, gübre taşıma maliyetlerinin firmaların ülkenin farklı bölgelerindeki tüketicilere ulaşabilmesini önleyecek düzeyde olmaması ve fiyatların ülke genelinde farklılık göstermemesi dikkate alınarak, ilgili coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti sınırları olarak kabul edilmiştir.

## 2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

### İstanbul Gübre Sanayii A.Ş. (İGSAŞ)

Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun 18.08.1998 tarih ve 98158 sayılı Kararı gereğince özelleştirme kapsam ve programına alınan İstanbul Gübre Sanayii A.Ş. (İGSAŞ), 31.03.1971 tarihinde TPAO ve İPRAŞ (bugünkü adı TÜPRAŞ) tarafından kurulmuştur. 1984 yılında 233 sayılı KHK ile Türkiye Gübre Sanayii A.Ş. (TÜGSAŞ)'nin bağlı ortaklığı durumuna getirilen İGSAŞ, Yüksek Planlama Kurulu'nun 30.11.1998 tarih ve 88/113 sayılı Kararı ile TÜGSAŞ ve TÜPRAŞ'ın sermayedeki katılım payları TPAO'ya devredilerek TPAO'nun bağlı ortaklığı olmuştur. Halihazırda, İGSAŞ hisselerinin %99.98'i Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nındır.

İGSAŞ 1988 yılının ikinci yarısından bu yana ham madde olarak kullandığı doğalgazdan, gübre ham/ara maddelerinden olan amonyak elde etmekte, bundan da üre ve 20.20.0 ile 15.15.15 kompoze gübrelerini üretmektedir (1988 yılının ikinci yarısına kadar amonyak ham maddesi olarak TÜPRAŞ'tan sağlanan nafta kullanılmıştır.). Kompoze gübre üretimi, üre üretimi ve elleçlemesi aşamalarında ortaya çıkan, satılamaz nitelikteki ürenin değerlendirilmesi ve ürün yelpazesinin genişletilmesi amacıyla yapılmaktadır. İGSAŞ ayrıca DAP, AS, AN ile üretim durumuna göre üre ithal ederek, bunların satışını gerçekleştirmektedir. İGSAŞ'ın üretimini yaptığı amonyak, üre ve kompoze gübrelerle ilişkin kapasite ve son beş yıldaki üretim miktarları şu şekildedir:

### Amonyak, Üre ve Kompoze Gübrelerine İlişkin Kapasite ve Son Beş Yıldaki Üretim Miktarları (Ton) <sup>(1)</sup>

Ürün	Kapasite (Ton/Yıl)	1995 Yılı Üretimi	1996 Yılı Üretimi	1997 Yılı Üretimi	1998 Yılı Üretimi	1999 Yılı Üretimi
Amonyak	379,500	365,923	338,445	359,202	294,298	100,250
Üre	561,000	566,466	514,436	562,789	459,375	150,172
Kompoze	118,000	113,472	120,052	111,500	109,999	84,897

\* Kaynak: DPT Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2000 Yılı Gübre Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

### Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş

İGSAŞ'ın özelleştirilmesi amacıyla açılan ihalede en yüksek teklifi veren Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş. (Toros Gübre), 1981 yılında gübre pazarına girmiş ve 1989 yılında, Akdeniz Gübre Sanayii A.Ş.'nin (Akgübre) çoğunluk hisselerini de alarak pazardaki ağırlığını artırmıştır. Tekfen Grubu'nun iştiraklerinden olan Toros Gübre'nin ürünlerinin pazarlamasını Toros Gübre ve Zirai İlaç Pazarlama A.Ş. yapmaktadır.

Toros Gübre Akgübre ile birlikte; azotlu gübrelerden amonyum nitrat (AN) ve kalsiyum amonyum nitrat (CAN) gübrelerini ithal edilen amonyak ham maddesini işlemek suretiyle üretmekte, ayrıca pazar talebine göre bu ürünleri ithal etmekte ve iç piyasada satmaktadır. Yine ithal edilen amonyak, fosforik asit, üre/AS ve potasyum klorür gibi ham maddeleri çeşitli oranlarda kullanarak kompoze gübreler (NPK) ve diamonyum fosfat (DAP) gübrelerini üretmekte ve satmaktadır. Bunun yanı sıra üre, amonyum sülfat (AS), DAP, triple süper fosfat (TSP), potasyum sülfat (PS) ve potasyum nitrat (PN) gübrelerini ithal etmekte ve iç piyasaya sunmakta olan Toros Gübre; sülfürik asit, fosforik asit ve DAP üretebilen, fakat şu anda çalışmayan tesislere sahip bulunmaktadır.

Toros Gübre'nin ürün türlerine göre üretim kapasiteleri ile son beş yıldaki fiili üretim miktarları aşağıdaki gibidir:

### Ürünlerin Kapasite ve Son Beş Yıldaki Üretim Miktarları (Ton) <sup>(\*)</sup>

Ürün	Kapasite (Ton/Yıl)	1995 Yılı Üretimi	1996 Yılı Üretimi	1997 Yılı Üretimi	1998 Yılı Üretimi	1999 Yılı Üretimi
Sülfürik Asit	214,500	133,837	152,256	161,315	174,253	111,522
Nitrik Asit	363,000	322,368	330,337	350,442	331,222	324,946
Fosforik Asit	71,000	38,860	44,261	43,354	48,471	30,160
MAP	161,700	12,700	40,555	3,310	13,270	12,050
Kompoze (NPK)	330,000	417,081	418,651	431,982	470,452	485,958



(DAP)/ Kompoze (NPK)*	(198,000) /300,000					
AN %26	594,000	419,095	449,536	446,356	480,112	458,027
DAP	148,500	0	6,535	22,752	37,209	5,050

\* Kaynak: DPT Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2000 Yılı Gübre Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

\*\* Hem DAP hem de NPK gübresi üretilebilen bu tesiste, sadece NPK gübresi üretildiğinden; yıllara göre verilen fiili üretim rakamları, bu tesisle NPK üretimi yapan tesisin toplam üretim miktarıdır.

1998/4 sayılı “Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri İçin Rekabet Kurumuna Yapılacak Ön Bildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ”in 5 inci maddesine göre; önbildirimde bulunulması zorunlu olanlar ile önbildirime tabi olmamakla birlikte ilgili ürün pazarında, tarafların pazar payları toplamının %25’i veya ciroları toplamının 25 trilyon TL.’yi aştığı özelleştirme yoluyla devralmalar için Rekabet Kurulu’ndan izin alınması zorunludur. Özelleştirme kapsam ve programına alınan İGSAŞ’la ilgili 05.10.1998 tarihinde ön bildirimde bulunulmuş olup, azotlu gübreler piyasasında tarafların pazar payları toplamının %25’i aşması nedeniyle, İGSAŞ’ın Toros Gübre tarafından devralınması işlemi Rekabet Kurulu iznine tabidir.

Bildirime konu olan özelleştirme yoluyla devralma işlemi, İGSAŞ’ın AS, AN, üre, DAP, 20.20.0 ve 15.15.15 gübrelerinin üretim ve/veya ithali alanlarında faaliyet göstermesi nedeniyle, azotlu gübreler pazarı ve kompoze gübreler pazarındaki rekabet üzerinde yaratılabilecek etkiler yönüyle değerlendirilmiştir. İGSAŞ’ın azotlu gübreler pazarında önemli bir konumda olması ve satışlarının %80’den fazlasının azotlu gübre satışlarından oluşması, işlemin azotlu gübreler pazarı açısından önemini ön plana çıkarmaktadır. Ancak aynı zamanda, gübre sektöründe ortaklık gösteren ve belirlenen ilgili ürün pazarlarını etkileyebilecek “pazara giriş engelleri” gibi genel hususlar da göz önünde bulundurulmuştur. İşlemin rekabet hukuku karşısında değerlendirilmesinde, sağlayıcılar seviyesinde oluşacak yoğunlaşma, pazar yapısı ve işlemin dağıtım sistemi üzerindeki etkileri tartışılmıştır.

Son yıllarda özellikle Çin, Hindistan ve eski Doğu Bloku ülkelerinin net alıcı konumundan yurt dışı satışlara yönelmesi, dünya çapında süregelen arz talep dengesini bozmuş ve gübre sektöründe global ölçekte rekabet koşulları değişmiştir. Bu durumdan ülkemiz de etkilenmiş, ham madde, ara madde ve mamül gübre yönüyle yabancı sağlayıcılarla ilişki içinde olunan pazarda, fiyat ve üretime ilişkin firma kararları dünya çapındaki rekabet koşulları dikkate alınarak belirlenmiştir.

Örneğin, dünya üre fiyatları İGSAŞ'ın üre üretiminin planlanması noktasında belirleyici olabilmekte ve amonyak fiyatının hangi seviyede oluştuğuna bağlı olarak azotlu gübre üretim sürecinde ham madde yerine ucuz ara madde kullanılabilir. Türkiye'de gübre ihtiyacının fiziki olarak yaklaşık üçte birinin dış alımla karşılanması ithalatın yarattığı rekabet baskısına işaret etmekle birlikte, ithalatın kimler tarafından ve hangi koşullarda gerçekleştirildiğinin ortaya konulması pazardaki rekabetin ne şekilde seyrettiğinin anlaşılabilmesi açısından oldukça önemlidir.

Gübre sektöründe tamamı yerli ve az sayıda üretici bulunmakta olup, 19 yıldır (1981 yılında Toros Gübre'nin faaliyete geçmesinden sonra) pazara üretici olarak giren olmamıştır. Faaliyetleri ithalatla sınırlı olan işletmelerin pazardaki ağırlığı fazla değildir. Pazara giriş engelleri potansiyel üretici ve ithalatçılar için yüksektir. Yeni bir üretim tesisi kurma maliyetinin 300-400 milyon ABD Doları seviyelerinde olmasının yanı sıra sektörün tarıma girdi sağlaması nedeniyle politik etkilere açık olmasının getirdiği istikrarsızlık, pazara yabancı bir üreticinin ve Toros Gübre'den sonra yeni bir yerli üreticinin girmesini güçleştirmiştir. Diğer yandan, alım gücü sınırlı, ülkenin tüm bölgelerine yayılmış ve sayıca fazla çiftçinin ihtiyacının yaygın bir dağıtım ağı ve satış sistemiyle karşılanabilecek olması, sağlayıcı olarak faaliyet gösterebilmenin zorluğunu artırmıştır. Yaygın bir dağıtım ağına sahip olmaksızın sınırlı bir bölgede ve küçük ölçekli satışlarda bulunarak etkinliği sürdürebilmek ise, gübrenin özellikle deniz yoluyla taşınmasında ölçek ekonomilerinin geçerliliği nedeniyle oldukça güçtür (Gübre deniz yoluyla 20,000-30,000 ton gibi ölçeklerle taşındığında navlun maliyet dezavantajı giderilebilmektedir.).

Diğer yandan, gübre tüketimi ve buna bağlı olarak satışlar ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde birkaç ayda yoğun bir şekilde gerçekleşmektedir. Talebin yoğun olduğu bu dönemlerin öncesinde, üreticilerin programlanan düzeyde üretim yapması, üretilmeyen mallarda ise talebi karşılamak üzere yurt dışındaki sağlayıcılarla bağlantı kurulması, gübrenin öngörülen takvimde ülkede olmasını teminen taşımacılıkla ilgili belirsizliğin kısa sürede giderilmesi, üretilen ya da ithal edilen malın zamanında depolara ve buradan bayi veya kooperatiflere ulaştırılması gerekmektedir. Bu nedenle, ithalatçılar ve özellikle üreticiler planlı hareket etmek durumundadır. Bu noktada, bayi satışları çok önemlidir. Gübre pazarında genellikle, üreticilerin bayileri için belirli satış kotaları tespit ederek, bu miktarlar dahilinde satış yaptığı bilinmektedir. Bu şekilde, bayi satışlarının hangi miktarlarda gerçekleşeceği önceden hesaplanabilmektedir. Toplu alımların gerçekleştiği ihalelerin sonuçları

ise belirsizlik arz etmekte, ihaleler sonucunda toplu alıcılara mal satamamak söz konusu olabilmektedir. Böylece, sağlayıcı firmalar, bayi kanalıyla yaptığı satışlarla planlı hareket etme olanağına kavuşmakta ve stok maliyetini düşürmektedir.

Öte yandan, sağlayıcıların bayi sistemini ayakta tutabilmesi, büyük ölçüde bayilerine geniş ürün yelpazesi sunmasına ve sürekli mal sağlamasına bağlıdır. Bayilerin sınırlı ürün çeşitliliği ile faaliyetini sürdürebilmesi güçtür, çünkü çiftçiler ihtiyacı olan gübre türlerinin tümünü bir satış noktasından sağlama eğilimindedir. Bu nedenle, üretici firmalar ithal ettiği veya diğer üreticilerden temin ettiği ürünler ile bayilerini desteklemektedir. Toros Gübre dışındaki firmaların bayileri, sağlayıcılarının yanı sıra diğer firmaların da mallarını alabilmektedir. Buna bağlı olarak, pazar genelinde “tek elden satın alma” esasına dayalı olarak çalışmayan bayiler çoğunluktadır. Bayilere geniş ürün yelpazesi sunulmasının gerekliliği, sağlayıcıların faaliyetlerini büyük ölçekli sürdürmesini gerektirmekte ve bayilerine farklı türlerden gübre sağlayan rakipler karşısında küçük ölçekli işletmelerin pazarda tutunabilmesini zorlaştırarak pazara giriş engeli oluşturmaktadır.

Gübre pazarında ithalatçı olarak etkinlik göstermenin ön koşulu uygun koşullarda iskele kullanabilmektir. Yurt içi ve özellikle yurt dışı taşıma maliyetleri açısından deniz yolunun kara yoluna göre -mamül gübre ve ham maddenin uygun fiyatla temini açısından- daha avantajlı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, iskele tesislerinden faydalanabilmenin önemi anlaşılmaktadır. Ayrıca liman yakınında depoya sahip olunması, hem üretilen veya ithal edilen ürünlerin stoklanması hem de talebin yoğunlaştığı dönemlerde bayi ve kooperatiflere ürünün kısa sürede ulaştırılması açısından önemlidir. Bu itibarla, iskele kullanabilmek ve iskele yakınında bir depoya sahip olmak da, pazarda uzun süredir faal olan ve iskele tesislerine sahip üreticilere karşı ithalatçı firmaların rekabet edebilmesinin bir unsurudur.

Çiftçinin üretici firmaların gübresini tercih etme eğiliminde olması, ithalatçı firmaların faaliyetlerini güçleştiren diğer bir husustur. Alışkanlıkların ürün tercihi üzerinde oldukça etkili olduğu gübre pazarında, uzun süredir faaliyet gösteren üretici firmaların çiftçinin gözündeki imajı, bu firmalara satış noktasında avantaj sağlamaktadır. İthal ettiği dökme gübreyi ülkemizde ambalajlayarak satışa sunan yerli üreticiler, ürünün ambalajında üretici firmanın adının yer alması ve ürünün ithal olup olmadığının çiftçi tarafından bilinmemesi nedeniyle, ithal gübrenin satışındaki aynı sıkıntıyı yaşamamaktadır.

Yukarıda da ifade edildiği üzere, gübre satışlarının kısa sürelere sıkışması; malın sağlanması, taşınması ve satış/dağıtım noktalarına ulaştırılmasının planlı ve etkin bir şekilde yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluk, dışalılarda ağırlıklı olarak yakın bölgelerdeki üreticilerin tercih edilmesine neden olmaktadır. Nitekim, mamül gübre ithalatının tamamına yakını Rusya Federasyonu, Ukrayna, Romanya ve Bulgaristan gibi yakın bölgelerdeki ülkelerden yapılmaktadır. Bu ülkelerdeki siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, satış koşullarında belirsizlik oluşmasına neden olmakta ve üretici ile taşımacılarla güvenilir ilişkiler kurulmasını güçleştirmektedir. Bu durum, üreticilerin ham madde ve ara madde temin ettiği üreticilerden nispeten daha kolay koşullarla mamül gübre de alabiliyor olmasıyla birlikte düşünüldüğünde, ithalatçı olarak faaliyet göstermenin diğer bir güçlüğünü ortaya koymaktadır.

28.02.2000 tarih ve 23978 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Tarımda Kullanılan Kimyevi Gübrelerin Yurt İçinden ve Yurt Dışından Tedariki, Dağıtımı ve Desteklenmesi Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar"ın 1 inci maddesine göre; üretici kuruluşlar ve bunların pazarlama şirketleri, TKKMB, Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri, Pancar Ekicileri İstihsal Kooperatifleri Birliği ile Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.'nin yanı sıra Tarım ve Köyişleri Bakanlığı il müdürlüklerinden izin alan kişi ve kuruluşlar desteklemeye tabi kimyevi gübrelerin dağıtımını yapabilmektedir. Karar'ın 2 nci maddesinde; üretici firmaların kendi üretimlerinden ve ithalat yoluyla veya birbirlerinin üretimlerinden, ithalatçı firmaların ise yalnızca ithalat yoluyla veya üretici kuruluşların üretimlerinden gübre sağlayarak pazarlayabileceği belirtilmiştir. Bu noktada, bayilere geniş ürün yelpazesi sunulabilmesiyle ilgili olarak, ithalatçı firmaların birbirlerinden alım yapamayacağı, dolayısıyla üretici firmalara karşı birbirlerini destekleyemediklerinden dezavantajlı konumda olduğu anlaşılmaktadır.

Söz konusu Karar'ın yine 2 nci maddesinde; çiftçinin gübre tüketimine ilişkin destekleme çerçevesinde, üreticiye avans verilmesi, ithalatçı kuruluşlara ise malın teslimatının belgelenmesiyle destekleme ödemesi yapılması düzenlenmiştir. Üreticilere, bayilere verilmesi planlanan gübre miktarı ile son iki yılda üretimden çiftçiye satılan gübre miktarının ortalaması üzerinden hesaplanan miktarda ve üçer aylık dönemler halinde avans verilmektedir. Diğer yandan, ithalatçı kuruluşlara destekleme ödemesi mal tesliminin belgelenmesiyle yapılmaktadır. Özetle destekleme ödemeleri, üretici firmalara satış öncesinde avans halinde yapılırken, ithalatçı firmalara satış sonrasında yapılmaktadır. Bu durumda, üretici firmalar ithalatçı firmalara karşı destekleme ödemesinin alınma zamanlamasına bağlı olarak finansman avantajı elde etmektedir.

Yukarıda yapılan açıklamalar göstermektedir ki, pazar koşulları ve ilgili mevzuatın getirdiği düzenlemeler ithalatçı firmaların pazarda tutunabilmesini güçleştirmekte ve bunların üretici firmalar üzerinde etkili bir şekilde rekabetçi baskı oluşturmasını neredeyse olanaksız kılmaktadır. Nitekim, birkaç yıl öncesine kadar sayıları 300'ü bulan ithalatçının faaliyet gösterdiği sektörde, günümüzde 20 ithalatçının kaldığı ve bunlardan birkaçı dışındakilerin önemsiz seviyelerde faaliyet gösterdiği bilinmektedir.

### 2.1. İşlemin Azotlu Gübreler Pazarında Yaratacağı Etkinin

#### Değerlendirilmesi

Kurulu kapasitenin sınırlı olduğu ve talebin artış eğilimi gösterdiği azotlu gübreler pazarında, talebin üretimle karşılanmayan kısmının karşılanmasının tek yolu olan ithalat, satışların önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Ancak, giriş engellerinin yüksek olduğu gübre pazarında ithalatçı olarak faaliyet göstermek kolay değildir. Nitekim, mamül gübre ithalatının çoğu yine üreticiler tarafından yapılmaktadır. 1998 ve 1999 yıllarında toplam azotlu gübre ithalatının firmalar arasındaki dağılımı bu tespiti desteklemektedir.

#### Firmalar Bazında Mamül Azotlu Gübre İthalatı (Ton)<sup>(4)</sup>

Firmalar	1998	Payı (%)	1999	Payı (%)
<b>Toros Gübre</b>	337,511	26.63	484,369	33.80
<b>Bagfaş</b>	180,827	14.26	101,759	7.10
<b>Gübretaş</b>	148,443	11.71	108,084	7.54
<b>İGSAŞ</b>	98,619	7.78	186,863	13.04
<b>Ege Gübre</b>	45,866	3.61	83,218	5.8
<b>TÜGSAŞ</b>	16,658	1.31	58,403	4.07
<b>Üretici Kuruluş Toplamı</b>	<b>827,924</b>	<b>65.33</b>	<b>1,022,696</b>	<b>71.38</b>
<b>Anadolu</b>	144,757	11.42	28,910	2.01
<b>Ost Olgun</b>	77,652	6.12	110,648	7.72
<b>Attarlar</b>	52,124	4.11	111,158	7.75
<b>Köseoğlu</b>	50,179	3.95	0	0
<b>Ribat</b>	42,664	3.36	16,625	1.16
<b>Arabanlı</b>	27,247	2.15	33,277	2.32
<b>TKK</b>	13,349	1.05	24,008	1.67
<b>Atılım</b>	12,247	0.96	0	0
<b>Diğer</b>	19,042	1.55	85,422	5.94
<b>İthalatçı Kuruluş Toplamı</b>	<b>439,261</b>	<b>34.67</b>	<b>410,048</b>	<b>28.62</b>
<b>Toplam</b>	<b>1,267,185</b>	<b>100.00</b>	<b>1,432,744</b>	<b>100.00</b>

\*Kaynak: Üretici firmaların bilgileri kendilerinden, ithalatçı firmaların bilgileri ise Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan alınmıştır.

Görülmektedir ki, toplam ithalatın %70'inden fazlası üreticiler tarafından yapılmakta ve ayrıca üreticilerin gerçekleştirdiği toplam dış alım miktarının toplam ithalat içindeki payı artmaktadır. Dolayısıyla, bildirim konusu işlemin azotlu gübreler pazarı üzerindeki etkisinin öngörülmesinde, üretici firmaların ithalat üzerinde üretici kimliklerinden ve pazardaki mevcut konumlarından kaynaklanan gücünün dikkate alınması gerekmektedir. Bu nedenle, firmaların üretim büyüklüklerinin ve kapasite değerlerinin üzerinde durulmuştur.

Firmaların azotlu gübrelerin üretimine yönelik kurulu kapasitelerine ilişkin bilgiye aşağıda yer verilmiştir: <sup>(4)</sup>

Firma	Kapasite (Ton)	Toplam Kapasite İçindeki Pay (%)
Bagfaş	214,500	8.94
İGSAŞ	561,000	23.39
Toros Gübre	594,000	24.77
TÜGSAŞ	972,500	40.55
Ereğli D.Ç.	21,000	0.88
İskenderun D.Ç.	24,000	1.00
Karabük D.Ç.	11,200	0.47
<b>Toplam</b>	<b>2,398,200</b>	<b>100.00</b>

\* Bu tablodaki değerler, İGSAŞ'ın 1999 yılı Faaliyet Raporu'ndan alınmıştır.

1997, 1998 ve 1999 yıllarında toplam azotlu gübre üretiminin firmalar arasındaki dağılımı şu şekildedir:

Firma	1997		1998		1999	
	Üretim (Ton)	Pay (%)	Üretim (Ton)	Pay (%)	Üretim (Ton)	Pay (%)
Bagfaş	106,820	5.90	31,200	1.73	125,758	8.71
İGSAŞ	562,789	31.08	459,375	25.49	150,172	10.40
Toros Gübre	499,733	27.60	534,855	29.68	522,541	36.19
TÜGSAŞ	616,118	34.03	751,540	41.70	619,639	42.91
Diğer <sup>(4)</sup>	25,217	1.39	24,788	1.36	25,590	1.76
<b>Toplam</b>	<b>1,810,667</b>	<b>100.00</b>	<b>1,801,758</b>	<b>100.00</b>	<b>1,443,700</b>	<b>100.00</b>

\* "Diğer" başlığı altında, yan ürün olarak AS gübresi üreten Ereğli Demir Çelik, İsdemir Demir Çelik ve Kardemir Demir Çelik teşebbüsleri yer almaktadır.

İGSAŞ ve Toros Gübre'nin azotlu gübre üretimine yönelik kapasiteleri toplamı Türkiye'de kurulu kapasitenin %48,16'sını oluşturmaktadır. Toplam kapasite içindeki payı %40,55 olan TÜGSAŞ ve %8,94 olan BAGFAŞ dışındaki firmalar, yan ürün olarak azotlu gübre (AS) üretiminde bulunmaktadır. Diğer yandan, firmaların son üç yıldaki azotlu gübre üretimleri itibarıyla, İGSAŞ'ın üretimindeki düşüşe bağlı

olarak üretim değerinde büyük artış olmayan Toros Gübre'nin toplam üretim içindeki payını artırdığı görülmektedir. İGSAŞ ve Toros Gübre'nin bu dönemdeki toplam azotlu gübre üretimi içindeki payları toplandığında, yıllar itibarıyla bir düşüş söz konusu olmakla birlikte (%58.68, %55.17 ve %46.59) üretimde liderliğe ulaşıldığı görülmektedir. Sağlayıcı firmaların pazardaki gerçek ağırlığı, kapasite ve gerçekleştirilen üretim değerlerinin ötesinde satışlardan hareketle belirlenebilecektir. Bu şekilde, firmaların üretim değerlerinin yanı sıra dış alım bağlantıları ile pazarlama-satış teşkilatlarının yaygınlığı ve etkinliği birlikte dikkate alınmış olacaktır.

Gübre Üreticileri Derneği'nin yayınladığı satış (tüketim) istatistikleri incelendiğinde, sağlayıcı firmalar ile ihale açmak suretiyle büyük miktarlarda mal alan TKKMB ve Tariş gibi toplu alıcıların birlikte değerlendirildiği görülmektedir. Satış istatistiklerinde, toplu alıcılara yapılan satışlar alıcıların pazar payına yansıtılmış ve üreticilerin yalnızca bayi satışlarından kaynaklanan pazar paylarına yer verilmiştir. Dolayısıyla, toplu alıcıların sağlayıcı firmalardan yaptığı alımların, sağlayıcıların bayilerine yaptığı satışlara eklenmesiyle, bu firmaların pazardaki gerçek ağırlığı ortaya çıkacaktır. Bu çerçevede, sağlayıcı firmaların pazar paylarının hesaplanmasında; sağlayıcıların bayi satışlarına ilişkin rakamlara ve toplu alımların büyük kısmını gerçekleştiren TKKMB'nin alımlarının firmalar arasındaki dağılımına yer verilmiş, TKKMB'ye yapılan satışlar firmaların bayi satışlarına eklenmiştir. Ancak, TKKMB'ye yapılan satışların bayi satışlarına eklenmesiyle sağlayıcı firmaların gerçek pazar payları yine tam olarak ortaya çıkmayacaktır, çünkü bu değerlere Çukobirlik ve Tariş gibi diğer toplu alıcılara yapılan satışların denk geldiği payların da eklenmesi gerekmektedir. Bu nedenle, üretici firmaların satışlar üzerinden hesaplanan pazar paylarının fiilen daha yüksek olduğunun altı çizilmelidir.

Belirtilmesi gereken diğer bir husus, satışların ton bazında karşılaştırılmasının yanıltıcı olabileceğidir. Bu noktada, fiziki toplam ve bitki besin maddesi miktarı ayırımının üzerinde kısaca durulmalıdır. Gübre bitki besin maddesi veya maddelerinin yanı sıra dolgu maddesi içermektedir. Örneğin, ürenin her 100 kilogramının 46 kilogramı azot olup, 46 kilogramlık ağırlık bitki besin maddesine geriye kalan ağırlık ise dolgu maddesine aittir. 100 kilogram ise, bu ağırlıktaki ürenin fiziki ağırlığıdır. Gübreler içerdiği bitki besin maddesinin yoğunluğuna bağlı olarak tüketilmekte ve fiyatlandırılmaktadır. Örneğin %46 oranında azot içeren üre, %33 azot içeren AN'den daha fazla kullanılmasıyla ikame edilebilmekte olup, ürenin fiyatı AN gübresinin fiyatından daha yüksektir.

Bu nedenle, satışlar gübrelerin içerdiği bitki besin maddesine göre de karşılaştırılmış ve değerlendirme ağırlıklı olarak bu kriter göz önünde bulundurularak yapılmıştır.



## 1997 Yılı Azotlu Gübrelerin Fiziki Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Azotlu Gübreler Toplamı			Pay (%)*
	Firma	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	
Toros Gübre	40,733	0	40,733	305,787	122,091	427,878	65,294	20,731	86,025	38,168	0	38,168	449,982	142,822	592,804	24.24
TÜGSAŞ	0	0	0	252,417	268,702	521,119	155	0	155	0	0	0	252,572	268,702	521,274	21.32
İGSAŞ	6,655	0	6,655	0	0	0	10,523	0	10,523	378,022	54,633	432,655	395,200	54,633	449,833	18.40
Ege Gübre	10,828	1,800	12,628	13,497	0	13,497	0	0	0	2,570	0	2,570	26,895	1,800	28,695	1.17
Gübretaş	9,208	0	9,208	5,076	116,520	121,596	6,932	73,185	80,117	40	121,355	121,395	21,256	311,060	332,316	13.59
Bagfaş	64,106	65,959	130,065	353	0	353	2,288	0	2,288	3,279	0	3,279	70,026	65,959	135,985	5.56
Diğer	68,453	29,222	97,675	100,076	4,800	104,876	49,377	20,955	70,332	102,581	8,940	111,521	320,487	63,917	384,404	15.72
<b>Toplam</b>	<b>199,983</b>	<b>96,981</b>	<b>296,964</b>	<b>677,206</b>	<b>512,113</b>	<b>1,189,319</b>	<b>134,569</b>	<b>114,871</b>	<b>249,440</b>	<b>524,660</b>	<b>184,928</b>	<b>709,588</b>	<b>1,536,418</b>	<b>908,893</b>	<b>2,445,311</b>	<b>100.00</b>

\* Pazar payının hesaplanmasında azotlu gübreler toplam satış rakamları esas alınmıştır.

## 1997 Yılı Azotlu Gübrelerin BBM Cinsinden Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Toplam			Pay (%)
	Firma	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	
Toros Gübre	8,554	0	8,554	79,505	31,744	111,248	21,547	6,841	28,388	17,557	0	17,557	58,495	17,749	76,244	21.41
TÜGSAŞ	0	0	0	65,628	69,863	135,491	51	0	51	0	0	0	30,213	32,137	62,349	17.51
İGSAŞ	1,398	0	1,398	0	0	0	3,473	0	3,473	173,890	25,131	199,021	82,230	11,560	93,790	26.34

<b>Ege Gübre</b>	2,274	378	2,652	3,509	0	3,509	0	0	0	1,182	0	1,182	3,204	174	3,378	0.95
<b>Gübretaş</b>	1,934	0	1,934	1,320	30,295	31,615	2,288	24,151	26,439	18	55,823	55,842	2,557	50,724	53,281	14.96
<b>Bağfaş</b>	13,462	13,851	27,314	92	0	92	755	0	755	1,508	0	1,508	7,276	6,372	13,648	3.83
<b>Diğer</b>	14,375	6,137	20,512	26,020	1,248	27,268	16,294	6,915	23,210	47,187	4,112	51,300	47,783	5,607	53,390	14.99
<b>Toplam</b>	<b>41,996</b>	<b>20,366</b>	<b>62,362</b>	<b>176,074</b>	<b>133,149</b>	<b>309,223</b>	<b>44,408</b>	<b>37,907</b>	<b>82,315</b>	<b>241,344</b>	<b>85,067</b>	<b>326,410</b>	<b>231,758</b>	<b>124,322</b>	<b>356,080</b>	<b>100.00</b>

\* Yukarıdaki tablolarda "Toplu Satış" başlığı altında incelenen TKKMB alımları ile Gübre Üreticileri Derneği'nin yayımladığı TKKMB tüketim değerleri arasında farklılık (yıllık 20.000 ton civarında) söz konusudur. Bu farklılık, TKKMB'den alınan veriler ile Gübre Üreticileri Derneği'nin istatistiklerinin tam olarak örtüşmemesinden kaynaklanmakta olup, bu durum TKKMB'nin stoktan satışlarını ve aldığı ürünlerin tamamını satamaması ile açıklanmaktadır.

### 1998 Yılı Azotlu Gübrelerin Fiziki Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Toplam			Pay (%)
	Firma	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	
<b>Toros Gübre</b>	56,206	11,159	67,365	334,240	160,640	494,880	55,790	23,715	79,505	130,312	8,530	138,842	576,548	204,044	780,592	26.34
<b>TÜGSAŞ</b>	0	0	0	407,715	297,178	704,893	11,451	0	11,451	8,409	0	8,409	427,575	297,178	724,753	24.45
<b>İGSAŞ</b>	16,880	0	16,880	0	0	0	15,047	0	15,047	358,471	138,105	496,576	390,398	138,105	528,503	17.83
<b>Ege Gübre</b>	15,104	2,447	17,551	20,190	0	20,190	7,841	0	7,841	17,598	0	17,598	60,733	2,447	63,180	2.13
<b>Gübretaş</b>	9,296	0	9,296	2,367	0	2,367	24,386	21,355	45,741	23,755	37,855	61,610	59,804	59,210	119,014	4.02
<b>Bağfaş</b>	62,696	14,851	77,547	48,250	0	48,250	17,587	27,641	45,228	20,419	0	20,419	148,952	42,492	191,444	6.46
<b>Diğer</b>	94,416	73,248	167,664	31,761	0	31,761	108,845	73,414	182,259	158,489	16,201	174,690	393,511	162,863	556,374	18.77
<b>Toplam</b>	<b>254,598</b>	<b>101,705</b>	<b>356,303</b>	<b>844,523</b>	<b>457,818</b>	<b>1,302,341</b>	<b>240,947</b>	<b>146,125</b>	<b>387,072</b>	<b>717,453</b>	<b>200,691</b>	<b>918,144</b>	<b>2,057,521</b>	<b>906,339</b>	<b>2,963,860</b>	<b>100.00</b>

### 1998 Yılı Azotlu Gübrelerin BBM Cinsinden Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Toplam			Pay (%)
Firma	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	
Toros Gübre	11,803	2,343	14,147	86,902	41,766	128,669	18,411	7,826	26,237	59,944	3,924	63,867	177,060	55,860	232,919	24.17
TÜGSAŞ	0	0	0	106,006	77,266	183,272	3,779	0	3,779	3,868	0	3,868	113,653	77,266	190,919	19.81
İGSAŞ	3,545	0	3,545	0	0	0	4,966	0	4,966	164,897	63,528	228,425	173,407	63,528	236,935	24.59
Ege Gübre	3,172	514	3,686	5,249	0	5,249	2,588	0	2,588	8,095	0	8,095	19,104	514	19,618	2.04
Gübretaş	1,952	0	1,952	615	0	615	8,047	7,047	15,095	10,927	17,413	28,341	21,542	24,460	46,003	4.77
Bağfaş	13,166	3,119	16,285	12,545	0	12,545	5,804	9,122	14,925	9,393	0	9,393	40,908	12,240	53,148	5.52
Diğer	19,827	15,382	35,209	8,258	0	8,258	35,919	24,227	60,145	72,905	7,452	80,357	136,909	47,061	183,970	19.09
<b>Toplam</b>	<b>53,466</b>	<b>21,358</b>	<b>74,824</b>	<b>219,576</b>	<b>119,033</b>	<b>338,609</b>	<b>79,513</b>	<b>48,221</b>	<b>127,734</b>	<b>330,028</b>	<b>92,318</b>	<b>422,346</b>	<b>682,582</b>	<b>280,930</b>	<b>963,512</b>	<b>100.00</b>

## 1999 Yılı Azotlu Gübrelerin Fiziki Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Toplam			Pay (%)
Firma	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satış	Toplu Satış	Toplam Satış	
Toros Gübre	46,722	10,697	57,419	358,807	136,585	495,392	102,832	122,396	225,228	139,344	107,331	246,675	647,705	377,009	1,024,714	32.64
TÜGSAŞ	8,205	0	8,205	435,697	229,051	664,748	23,089	0	23,089	29,131	0	29,131	496,122	229,051	725,173	23.10
İGSAŞ	10,161	0	10,161	0	0	0	9,031	0	9,031	295,014	27,070	322,084	314,206	27,070	341,276	10.87
Ege Gübre	15,176	0	15,176	22,824	0	22,824	21,070	0	21,070	21,391	4,840	26,231	80,461	4,840	85,301	2.72
Gübretaş	6,203	0	6,203	3,809	0	3,809	21,582	2,805	24,387	60,445	5,483	65,928	92,039	8,288	100,327	3.20
Bağfaş	53,601	13,127	66,728	24,940	0	24,940	38,981	4,173	43,154	12,216	29,063	41,279	129,738	46,363	176,101	5.61

Diğer	75,910	24,441	100,351	29,962	0	29,962	280,411	5,931	286,342	241,173	28,475	269,648	627,456	58,847	686,303	21.86
<b>Toplam</b>	<b>215,978</b>	<b>48,2653</b>	<b>264,243</b>	<b>876,039</b>	<b>365,636</b>	<b>1,241,675</b>	<b>496,996</b>	<b>135,305</b>	<b>632,301</b>	<b>798,714</b>	<b>202,262</b>	<b>1,000,976</b>	<b>2,387,727</b>	<b>751,468</b>	<b>3,139,195</b>	<b>100.00</b>

### 1999 Yılı Azotlu Gübrelerin BBM Cinsinden Toplam Satışları (Ton)

Gübre Türü	AS %21			CAN %26			AN %33			Üre %46			Toplam			Pay (%)
	Firma	Bayi Satışı	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satışı	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satışı	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satışı	Toplu Satış	Toplam Satış	Bayi Satışı	Toplu Satış	
Toros Gübre	9,812	225	10,036	93,290	35,512	128,802	33,935	40,391	74,325	64,098	49,372	113,471	201,134	125,500	326,634	31.46
TÜGSAŞ	1,723	0	1,723	113,281	59,553	172,834	7,619	0	7,619	13,400	0	13,400	136,024	59,553	195,577	18.84
İGSAŞ	2,134	0	2,134	0	0	0	2,980	0	2,980	135,706	12,452	148,159	140,820	12,452	153,273	14.76
Ege Gübre	3,187	0	3,187	5,934	0	5,934	6,953	0	6,953	9,840	2,226	12,066	25,914	2,226	28,141	2.71
Gübretaş	1,303	0	1,303	990	0	990	7,122	926	8,048	27,805	2,522	30,327	37,220	3,448	40,668	3.92
Bagfaş	11,256	276	11,532	6,484	0	6,484	12,864	1,377	14,241	5,619	13,369	18,988	36,224	15,022	51,245	4.94
Diğer	15,941	513	16,454	7,790	0	7,790	92,536	1,957	94,493	110,940	13,099	124,038	227,206	15,569	242,775	23.38
<b>Toplam</b>	<b>45,355</b>	<b>1,014</b>	<b>46,369</b>	<b>227,770</b>	<b>95,065</b>	<b>322,836</b>	<b>164,009</b>	<b>44,651</b>	<b>208,659</b>	<b>367,408</b>	<b>93,041</b>	<b>460,449</b>	<b>804,543</b>	<b>233,770</b>	<b>1,038,313</b>	<b>100.00</b>



**Kuruluşların Toplam Azotlu Gübre Satışları İçindeki Payları (%)**

Yıl	1997		1998		1999	
	Toplam Fiziki	Toplam BBM	Toplam Fiziki	Toplam BBM	Toplam Fiziki	Toplam BBM
<b>Toros Gübre</b>	24.24	21.41	26.34	24.17	32.64	31.46
<b>TÜGSAŞ</b>	21.32	17.51	24.45	19.81	23.10	18.84
<b>İGSAŞ</b>	18.40	26.34	17.83	24.59	10.87	14.76
<b>Ege Gübre</b>	1.17	0.95	2.13	2.04	2.72	2.71
<b>Gübretaş</b>	13.59	14.96	4.02	4.77	3.20	3.92
<b>Bagfaş</b>	5.56	3.83	6.46	5.52	5.61	4.94
<b>Diğer</b>	15.72	14.99	18.77	19.09	21.86	23.38
<b>Toplam</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Üretim ve kapasite rakamlarına göre, İGSAŞ ve Toros Gübre'nin toplam büyüklüğü pazar liderliğine ulaşılması etkisini gösterecektir. Satış değerleri incelendiğinde de, Toros Gübre ve İGSAŞ'ın pazardaki toplam ağırlığının rakiplerinkinden epeyce yüksek bir seviyede olduğu görülmektedir. Bitki besin maddesi (BBM) cinsinden 1997 yılında %47.75, 1998 yılında %48.76 ve 1999 yılında %46.22'ye ulaşan bu büyüklük; TÜGSAŞ'ın %20'ler seviyesinde seyreden ve özellikle diğer üretici firmaların (Ege Gübre, Gübretaş ve Bagfaş) %5'i geçmeyen pazar paylarına göre epeyce yüksektir ve işlem sonucunda hakim durum yaratılacağına işaret etmektedir.

Toros Gübre tarafından hazırlanan bildirim formunda, işlemin temelde üre ürününü ilgilendirdiği düşüncesiyle, ürenin başlı başına bir ilgili ürün pazarı oluşturduğu ifade edilmiştir. Bu görüş ilgili ürün pazarı tanımının yapıldığı bölümde ayrıntılı bir şekilde açıklandığı üzere paylaşılmamakla birlikte, ürenin tek başına ilgili ürün pazarı oluşturduğunun kabul edilmesi halinde de, bildirim konu işlem sonucunda Toros Gübre'nin hakim duruma geçeceği yönündeki değerlendirme geçerliliğini koruyacaktır. Nitekim, Toros Gübre ve İGSAŞ'ın birlikte 1999 yılı toplam üre satışları içindeki payı yaklaşık %57 olup, onları diğer üretici firmalardan Gübretaş %6.59 ve Bagfaş %4.12'lik payla izlemektedir.

Bu noktada, yukarıdaki tabloda "Diğer" başlığı altında TKKMB dışındaki toplu alıcıların da (Şeker Fabrikaları, Tarış ve Antbirlik) yer aldığı, bunların gerçekleştirdiği ve toplam satışlar içinde %6.5'luk bir orana denk gelen alımların sağlayıcılara dağıtılması sonucunda Toros Gübre ve İGSAŞ'ın toplam büyüklüğünün daha da artacağı belirtilmelidir.

Bunun yanı sıra, "Diğer" başlığı altında yer alan ithalatçı firmaların da potansiyel pazar lideri karşısında güçlü rakipler olamayacağı açıktır. Nitekim, 1999 yılı fiziki satışları toplamı 1,365,990 ton olan taraflar karşısında, aynı yıl fiziki toplamda 410,048 ton gübre ithalatı gerçekleştiren ve en büyüğü 110,000 ton civarında dışalım yapan çok sayıda ithalatçı bulunmaktadır. Ayrıca, ithalatçı firmalardan önemli bir kısmının son birkaç yılda pazardan çekilmiş olması, pazarda halen varlığını koruyan firmaların önemli bir bölümününse (Anadolu, Köseoğlu, Ribat teşebbüsleri gibi) pazar paylarının azalması ve üreticilerin toplam ithalat içindeki ağırlığının artması; ithalatçı kuruluşların üreticilere karşı yarattığı rekabetçi baskının hafifleme trendi izlemekte olduğunu göstermektedir.

Toros Gübre'nin İGSAŞ'ı devralarak pazarda nasıl bir konuma sahip olacağını ayrıntılı bir şekilde tartışılmasından önce, işlemin pazar yapısı üzerindeki etkisinin öngörülmesine yönelik bazı tespitler yapılmıştır.

ABD Adalet Bakanlığı'nın ve Federal Ticaret Komisyonu'nun beraber yayımladıkları "Yatay Birleşme Rehberi"nde yer bulan Herfindahl-Hirschman İndeksi (HHI), ABD'nin yanı sıra Avrupa Toplulukları'nda da, birleşmeler (birleşme ve devralmalar) değerlendirilirken kullanılmaktadır. HHI pazarda var olan firmaların pazar paylarının karelerinin toplanması suretiyle hesaplanmaktadır. Bu şekilde firmaların pazar payları kendileriyle çarpılarak ağırlıklandırılmakta, yüksek pazar payına sahip firmalar indeksi daha fazla artırırken düşük paylı firmaların indeks üzerindeki etkisi daha düşük kalmaktadır. HHI, daha önceden kullanılan dört firmalı yoğunlaşma oranından (CR 4) farklı olarak, sadece en büyük dört firmanın durumu hakkında değil pazarın geri kalanı hakkında da bilgi sahibi olunmasını sağlamakta ve aynı zamanda yukarıda da belirtildiği gibi büyük firmaların paylarına daha fazla ağırlık vererek bunların piyasadaki önemlerini de vurgulamış olmaktadır.

HHI testinde, hem birleşme sonrası pazarda oluşan yoğunlaşma oranı hem de birleşmeden dolayı yoğunlaşma oranında meydana gelen artış göz önünde bulundurulmaktadır. Değerlendirme aşağıdaki çerçevede yapılmaktadır:

- **Birleşme sonrası HHI < 1000:** Bu eşğin altında kalan piyasalar yoğunlaşmamış kabul edilmekte ve bu durumdaki piyasalarda meydana gelecek birleşmelerin rekabeti engelleyici etkiler taşımadığı düşünülmektedir.

- **Birleşme sonrası HHI 1000 ile 1800 arasında:** Bu aralıkta yer alan piyasalar orta derecede yoğunlaşmış olarak değerlendirilmekte, HHI'da meydana gelen 100 birimden az bir artış rekabeti sınırlamayacak nitelikte kabul edilmektedir.
- **Birleşme sonrası HHI > 1800:** Bu eşiğin üzerindeki piyasalar yüksek ölçüde yoğunlaşmış olarak kabul edilmektedir. Bu ölçüde yoğunlaşmış piyasalarda birleşme sonrasında indekste meydana gelecek artış 100 birimden fazla olursa, birleşmenin pazar gücü yaratma ya da güçlendirme etkisi doğuracağı kabul edilmektedir.

HHI testinin bildirim konu işlem için uygulanmasında, yalnızca üretici firmaların 1999 yılı pazar payları kullanılmış ve bitki besin maddesi cinsinden azotlu gübre satışları düşük olan ithalatçıların ve diğer kuruluşların payları göz ardı edilmiştir. Bu durum, işlem sonrasına yönelik hesaplamalarda bulunacak değerlerin olması gerekenden düşük çıkmasına neden olacaktır. Daha açık bir anlatımla, işlem sonrasındaki yoğunlaşma, fiilen olacaktan düşük gözükülecektir. Ancak, "Diğer" başlığı altında incelenen kuruluşların pazar payları karelerinin toplama işlemine katılmamasına karşın, ortaya çıkan değerlerin birleşme sonrası eşiğinin (1800) epeyce üstünde olduğu görülecektir (2538,348). Satışları düşük olan işletmelere ait değerlerin hesaplamalara katılmaması, işlem öncesi ve sonrasındaki pazar paylarının karelerinin toplamının farkının hesaplanmasında etkili olmayacaktır; çünkü göz ardı edilen değerlerin karelerinin toplamı yine aynı değerlerin karelerinin toplamından çıkarılacağından, bu işlemin sonucu her koşulda sıfıra eşit olacaktır.

Firma	İşlem Öncesi		İşlem Sonrası	
	Pazar Payı(%)	Pazar Payının Karesi	Pazar Payı(%)	Pazar Payının Karesi
Toros Gübre	31.46	989.7316	46.22 (31.46+14.76 )	2136.2880
İGSAŞ	14.76	217.8576		
TÜGSAŞ	18.84	354.9456	18.84	354.9456
Ege Gübre	2.71	7.3441	2.71	7.3441
Gübretaş	3.92	15.3664	3.92	15.3664
Bagfaş	4.94	24.4036	4.94	24.4036
<b>Toplam</b>	<b>76.63</b>	<b>1609.6490</b>	<b>76.63</b>	<b>2538.3480</b>

Bazı kuruluşların pazar paylarının hesaplamaya dahil edilmemesine karşın, 2538.348 gibi oldukça yüksek bir değere ulaşılmıştır. HHI değerlendirmesine göre, 1800 değerinin üzerine çıktığından azotlu gübre pazarı yüksek ölçüde yoğunlaşmış



sayılmaktadır. Devralma sonrasında indekste meydana gelecek artışın 100 birimden epeyce fazla (928.699) olduğu göz önünde bulundurulduğunda, işlemin pazardaki yoğunlaşmayı artıracığı, yani pazarın oligopolistik yapısını güçlendireceği anlaşılmaktadır. Böylece, işlemin pazar gücü yaratma ya da güçlendirme etkisi doğurması olasılığının epeyce yüksek olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, işlemin ve pazarın özel koşulları üzerinde durulması büyük önem taşımaktadır.

Toros Gübre ile İGSAŞ arasında gerçekleştirilmesi öngörülen devralma işleminin yaşama geçirilmesi sonucunda, azotlu gübreler pazarında faaliyetlerin çakışması ve rakip ürünlerin söz konusu olmasına karşın pazar kaybı yaşanmayacaktır. Azotlu gübreler pazarında arz ve talebin dengeli bir şekilde oluşması nedeniyle, üretilen veya ithal edilen ürünlerin tamamına yakını satılmaktadır. Üretimin talebi karşılamadığı durumlarda, ithal edilen ürünler arz-talebi dengeye getirmektedir. Dolayısıyla, İGSAŞ satışlarında ağırlığa sahip ürede Toros Gübre'nin ithalatının söz konusu olması ve Toros Gübre tarafından sağlanan diğer azotlu gübrelerin üre yerine kullanılabilmesi nedeniyle, işlem sonrasında her iki teşebbüsün sağladığı ürünlerin alıcı bulması konusunda bir sıkıntı yaşanmayacaktır.

Çiftçi yerli gübreyi tercih etme eğilimindedir. Buna bağlı olarak, gübre pazarında uzun süredir etkinlik gösteren üretici firmalar ithalatçılara göre bayi satışları aşamasında avantajlı konumdadır. Üretici firmaların ithal ettiği dökme mamül gübreyi kendi tesislerinde ve kendi markalarıyla ambalajlaması ile kullanıcının ambalajlı gübrenin ithal edilmiş olup olmadığını bilmemesi, ithalatçı/dağıtıcı firmaların dışalımdan bayi satışlarında karşılaştığı sıkıntıların üreticiler tarafından yaşanmamasına neden olmaktadır. Ürenin ülkemizdeki tek üreticisi olan İGSAŞ'ın tüketici gözünde ayrıcalıklı bir kuruluş olduğu ve özellikle üre alımlarında tercih edildiği bilinmektedir. Bu durumda, devralma işlemi, İGSAŞ'ın olumlu imajının ve dışalımdan satışların da yansıdığı pazar payının Toros Gübre tarafından devralınması sonucunu doğuracaktır. Hatta azotlu gübre (özellikle üre) ithalatının daha büyük miktarlarda yapılıp bunun İGSAŞ adıyla satılması, Toros Gübre'ye İGSAŞ'tan gelen pazar gücünün daha da artmasını sağlayabilecektir. İGSAŞ'ın 1997 ve 1998 yıllarında azotlu gübre pazarındaki bitki besin maddesi cinsinden payının, %25'ler seviyesinde seyredirken 1999 yılında yaklaşık %15'e düşmesi, İGSAŞ'ın devralınmasının getireceği -1999 yılı değerlerinin üstündeki- potansiyel gücü göstermektedir.

Son yıllarda, daha yüksek miktarda azot içeren AN (%33) ve ürenin (%46) tüketimi miktar olarak artarken, bu gübrelerin satışının toplam azotlu gübre tüketimi içindeki payı da yükselmektedir. Üre ve AN gübrelerinin tüketiminin birlikte toplam azotlu gübre tüketimi içindeki payı, 1997 yılında %39.53'ken 1998 yılında %43.73 olmuş ve 1999 yılı sonu itibarıyla %51.04'e ulaşmıştır. Bu durum, söz konusu ürünlerin içerdiği azotun birim maliyetinin diğer azotlu gübrelerde olana göre düşük olması ve aynı zamanda konsantre gübrelerin kullanılmasıyla çiftçinin işçilik ve taşıma maliyetlerinin düşmesi ile açıklanmaktadır.

1999 yılında yalnızca 4 ay üretim yapmakla birlikte üre satışlarının yaklaşık üçte birini gerçekleştiren İGSAŞ'ın devralınması Toros Gübre'ye büyük güç katacaktır, çünkü İGSAŞ'ın üre ve AN gübrelerinin toplam satışlarındaki payı %22.59'dur. İşlem sonrasında, Toros Gübre konsantre gübreler olan AN ve üre gübrelerinin BBM cinsinden yarısından fazlasını satıyor olacaktır. Dolayısıyla, İGSAŞ'ın devralınması, Toros Gübre'ye yalnızca mevcut pazar koşulları açısından avantaj sağlamayacak, aynı zamanda pazarda daha da büyüme potansiyelini getirecektir.

Gübrenin tarım alanında nihai kullanıcısı olan çiftçilerin ülkenin hemen her noktasına yayılmış olması ve alım güçlerinin sınırlı olması nedeniyle taşıma maliyetinin firma tercih nedeni olması, sağlayıcılar arasındaki rekabette yaygın bayi ağına sahip olmayı önemli bir avantaj haline getirmektedir. Toplu satışlar yoluyla gübrenin fiziki toplamda yaklaşık %30'unun 3000 civarındaki kooperatif kanalıyla çiftçiye ulaşmasına karşın, satışların büyük kısmını oluşturan bayi satışlarında fazla sayıda ve ülkenin çeşitli bölgelerine yayılmış bayilerle çalışmak önem taşımaktadır. Bu nedenle, Toros Gübre'nin, İGSAŞ'ı devralmasıyla dağıtım seviyesinde de güçlenecektir. İşlemin dağıtım sistemi üzerindeki olası etkilerinin tartışılmasında, Toros Gübre'nin çalıştığı bayi sayısındaki artışın getireceği ek gelir ve maliyet ile bayi başına yapılan satışların ne yönde değişeceğini üzerinde durulmasında fayda vardır.

Bayi ağının genişlemesi, talebin daha yaygın bir şekilde ve daha kısa sürede karşılanabilmesi anlamına gelmesine karşın, bayi başına düşen satışların azalması yönüyle bir birim gübre satışının içindeki taşıma maliyeti payının sağlayıcı firma açısından yükselmesine neden olabilmektedir. Ancak rekabet koşulları, daha fazla alıcıya ulaşabilmek için çok sayıda bayi ile çalışılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, yaygın bir bayi ağına sahip olmak ile bayi satışlarında etkinliğin sağlanması aynı anda gerçekleştirilmesi güç değişkenler olarak sağlayıcıların satış stratejilerine yön vermektedir.

800 adet bayisi olan Toros Gübre, İGSAŞ'ı devralması halinde bu teşebbüsün tüm bayileriyle çalışmayacak, muhtemelen aynı noktada faaliyet gösteren bayilerden biriyle dikey ilişkisini sürdürecektir. Bu nedenle, Toros Gübre'nin işlem sonrasında 448 İGSAŞ bayisinin eklenmesiyle 1200'den fazla bayiden oluşan bir dağıtım ağına sahip olacağını düşünmek gerçekçi değildir. Toros Gübre'nin, devralma sonrasında daha fazla bayiyle çalışarak müşteri portföyünü genişletmesi ancak aynı zamanda özellikle taşıma maliyetini dikkate alarak bayi başına satışları daha üst seviyelere çekmesi beklenmelidir. Böylece, bildirim konu işleme izin verilmesi durumunda, halihazırda en fazla sayıda bayi ile çalışmakta olan Toros Gübre dağıtım ağını genişletecek ve bayi satışlarını daha etkin bir şekilde gerçekleştirecektir.

İşlemin dağıtım sistemindeki genel etkileri, Toros Gübre'nin dağıtım ağını genişletmesi ve bayi satışlarını daha etkin bir şekilde gerçekleştirmesiyle sınırlı olmayacaktır. Diğer firmalara göre bayilerine en fazla ürün çeşitliliğini sunan ve yaygın dağıtım teşkilatına sahip Toros Gübre, dağıtımda farklı bir konuma sahip olup, buna bağlı olarak bayilerine karşı pazarlık gücü yüksektir. Nitekim, yalnızca Toros Gübre'nin bayileri rakip firmaların ürünlerini satmamaktadır. İGSAŞ'ın devralınması, özellikle üre temininin genişlemesiyle Toros Gübre'nin kendi bayilerine karşı pazarlık gücünü yükseltecek, pazarda tek elden satın alma esasına dayalı çalışan bayi sayısı artacak ve buna bağlı olarak ithalatçı firmaların ürünlerini toplu satışlar dışında nihai kullanıcılara ulaştırması güçleşecektir.

Bu çerçevede, Toros Gübre'nin, İGSAŞ'ı devralması halinde, dağıtım ağının genişlemesi ve etkinleşmesiyle bayi satışlarında güçlenecek (1999 yılında tarafların bayi satışlarındaki toplam payı BBM cinsinden %42.5'tir.), aynı zamanda ithalatçı firmalar açısından dağıtım daha önemli bir giriş engeli olacaktır.

Devralma işleminin diğer bir etkisi, İGSAŞ'ın İzmit'teki liman-iskele tesislerinin Toros Gübre'ye getireceği maliyet avantajıdır. İzmit'teki iskele, indirme ve yükleme hizmetlerinde geri teknoloji ve deprem nedeniyle onarılması gerekli, ayrıca bölgedeki diğer iskelelere göre küçük ve kapasitesi sınırlı bir tesis olmakla birlikte, üçüncü kişilere hizmet vermek anlamında olmasa da kendi faaliyetleri açısından Toros Gübre'ye büyük katkı verecektir. İthalatın tamamına yakınının gerçekleştirildiği kuzey bölgelerinden gelip ülkenin batısına satışı yapılacak gübrenin bu iskelede indirilmesi, hem maliyet avantajı getirecek hem de bu bölgelerdeki alıcılara daha kısa sürede ulaşılması mümkün olacaktır. Toros Gübre tarafından üretilen gübrenin aynı

bölgeye taşınmasında karayolu yerine denizyolunun kullanılabilmesi yine maliyet ve süre avantajı yaratacaktır. Bunun yanı sıra, İGSAŞ'ın İzmit'teki iskelenin yakınındaki ve Mersin-Adana bölgesindeki depoları da, Toros Gübre'nin, üretimi ve dağıtımı daha planlı ve uygun koşullar altında daha büyük ölçeklerle yapabilmesini sağlayarak, rakiplere karşı ciddi kazanım elde etmesini sağlayacaktır.

Pazarın geneli ve taraflar hakkındaki tespitler çerçevesinde; halihazırda giriş engellerinin yüksek olduğu gübre pazarının oligopolistik yapısının güçlenmesi ve bu şekilde pazara girmenin ve pazarda faaliyet göstermenin zorlaşması, azotlu gübre ithalatının yaklaşık üçte birini gerçekleştiren Toros Gübre'nin satış ve üretim miktarı ile kurulu kapasite yönüyle pazar lideri konumuna geçmesi, azotlu gübre satışlarındaki ağırlığı gitgide artan üre ve AN gübresi satışlarının yarısından fazlasının Toros Gübre tarafından gerçekleştirilecek olmasının bu teşebbüsün pazarda daha da büyüme olanağını ele geçirmesi anlamına gelmesi ve bayi ağının genişleyip, bayi satışlarında etkinliğin artırılmasıyla Toros Gübre'nin rakiplerine karşı ciddi bir avantaja sahip olması ve dikey ilişkilerde pazarlık gücünün daha da artması etkilerini doğuracak işlem sonucunda, Toros Gübre'nin azotlu gübreler pazarında hakim duruma geçeceği belirlenmiştir.

## 2.2. İGSAŞ'ın Üretim Faaliyeti

Diğer azotlu gübrelelerinden farklı bir üretim sürecinde ve ham madde olarak doğalgazın kullanımıyla üretilen üre, İGSAŞ'ın satış ve üretim faaliyetlerinde özel ve ağırlıklı bir yere sahiptir. İGSAŞ'ın İzmit'teki fabrikası Türkiye'de üre üretimini gerçekleştiren tek tesis olup, burada temel ham madde olarak kullanılan doğalgaz aynı zamanda enerji kaynağıdır. Buna bağlı olarak, ürenin üretim maliyetinin yaklaşık %80'ini doğalgaz oluşturmaktadır.

Doğalgazla çalışan elektrik santrallerinin çoğalması ve büyük şehirlerde doğalgazın ısınmada artan bir yaygınlıkla kullanılması, ülke genelinde doğalgaz ihtiyacının artması sonucunu doğurmuştur. Artan talebe karşı arzın yeterli düzeyde olmaması, İGSAŞ'ın doğalgaz temininde sıkıntı yaşamasına neden olmuştur. İGSAŞ 1999 yılında, Nisan ayına kadar doğalgaz alamamış ve bu tarihe kadar üretim gerçekleştirememiştir. Nisan ayından itibaren başlayan üretim, 17.08.1999 tarihinde (4 ay sonra) bu sefer deprem nedeniyle durmuş ve günümüze kadar normal koşullarda üretim yapılamamıştır. Bu tarihten sonra, depremden zarar gören tesis onarılmış ve amonyak üretim sürecinin modernizasyonu tamamlanmıştır. Üre üretim sürecinin

iyileştirme çalışmaları ise sürmektedir. Modernizasyon çalışmalarının bir kısmının tamamlanması ve depremin yarattığı zararın giderilmesinden sonra test üretimine geçilmiştir.

İGSAŞ üretim tesislerine, 2001 yılı Nisan ayına kadar doğalgaz verilmeyeceği tahmin edilmektedir. Bu durum, üretim faaliyetlerini büyük ölçüde sınırlandıracaktır, çünkü ağırlıklı olarak ilkbaharda tüketilen azotlu gübrelerin bu mevsim öncesinde üretilerek stoklanması gerekmektedir ve doğalgaz kesintisi bu döneme denk gelecektir. Doğalgaz tüketen elektrik santrali sayısının hızla artması ve özellikle kış aylarında büyük şehirlerdeki doğalgaz ihtiyacının yoğunlaşması, doğalgaz teminindeki problemin -arz yetersizliği giderilmedikçe- bir süre daha devam edeceğini göstermektedir.

Bildirim formunda; kısa vadede doğalgaz teminine ilişkin belirsizliğin söz konusu olması nedeniyle önümüzdeki birkaç yılda da üretime geçilemeyecek olmasının göz ardı edilemeyecek bir olasılığı ifade etmesi tespitinden hareketle, faaliyetlerini tam anlamıyla sürdüremeyen bir işletmenin Toros Gübre tarafından devralınmasının hakim durum yaratılmasına neden olmayacağı ileri sürülmüştür. Ancak bu yaklaşımda, İGSAŞ'ın pazardaki fiili ve potansiyel ağırlığı göz ardı edilmektedir.

Öncelikle, dünya fiyatlarıyla rekabet edilebilecek şekilde uygun maliyette girdi sağlanabilmesi, yalnızca ürenin değil diğer azotlu gübrelerin de ülkemizde üretilmesinin ön koşuludur. Halihazırda, üretici firmalar dünya fiyatlarındaki düşüşlerden etkilenerek önceden üretmekte olduğu gübrenin ithaline yönelebilmektedir. Kaldı ki, İGSAŞ'ın uygun koşullarda doğalgaz temin edebildiği düşünüldüğünde, bu durumda da doğalgaz ve daha da önemlisi mamül üre fiyatlarının dünya genelinde nasıl seyredeceğinin önceden bilinmemesi, aynı belirsizliği doğuracaktır. Bu bağlamda, doğalgaz talebinin karşılanabilmesi dışındaki hususlar üretim yapan herhangi bir teşebbüsü ilgilendirebilecek nitelikte olup, bu değişkenlere ağırlık verilerek İGSAŞ özelinde değerlendirme yapmak sağlıklı sonuçlar vermeyecektir.

Diğer yandan, yakın tarihlerde yapılan görüşme ve anlaşmalar sonucunda doğalgaz arzının talebi karşılayamaması sorununun 2-3 yıl içinde ortadan kalkacağı beklenmektedir. Bununla ilgili olarak, Botaş Genel Müdürlüğü'nün ÖİB'ye gönderdiği 13.04.2000 tarih ve 10498 sayılı yazıda; artan talebin karşılanması, anlaşmaya bağlanan gaz alımlarının zamanında yapılabilmesi ve arz açığının karşılanması için birçok projenin yatırım programına alındığı ifade edilmektedir. Yazıya göre bu projeler;

- Mevcut Doğalgaz Sisteminin Modifikasyonu ve Geliştirilmesi Projesi,
- Yeraltı Gaz Depolama Projesi,
- Doğu Anadolu Doğal Gaz İletim Hattı Projesi,
- Mavi Akım Projesi,
- Türkmenistan-Türkiye-Avrupa Doğalgaz İletim Hattı Projesi,
- İkinci LNG Terminali Projesi,
- Mısır-Türkiye Doğal Gaz Boru Hattı Projesi,
- Irak-Türkiye Doğal Gaz Boru Hattı Projesi'dir.

Çalışmaların öngörüldüğü tarihlerde tamamlanması durumunda; 2001 yılı içinde Doğu Anadolu Doğal Gaz İletim Hattı Projesi ile İran'dan ve Mavi Akım Projesi ile Rusya Federasyonu'ndan, 2002 yılında ise Türkmenistan-Türkiye-Avrupa Doğalgaz Boru Hattı Projesi ile Türkmenistan'dan doğalgaz alınacaktır. Bunların dışında Irak ve Mısır'la da doğalgaz alım protokolü yapılmıştır.

Bu projelerin birkaç yıl içinde yaşama geçirilmesiyle, doğalgaz arz açığının giderileceği tahmin edilmektedir. Kısa vadede, 2001'de tamamlanacak iki proje sonrasında, doğalgaz talebi önemli ölçüde karşılanabilecektir. Dolayısıyla, İGSAŞ'ın üretim yapmasının önündeki en büyük engel kalkacaktır.

İGSAŞ, üretim yapamamasına karşın pazarda ciddi bir ağırlığa sahiptir. 1999 yılında yalnızca 4 ay üretim yapan İGSAŞ'ın satışlarının çoğu ithal edilen ürünlerden gelmektedir. İGSAŞ'ın, pazarda uzun süredir faaliyet göstermesi ve ürenin tek üreticisi olmasına bağlı olarak tüketici nezdinde oluşan olumlu imajı, üretime ara vermek durumunda kalmasına karşın azotlu gübre pazarında hala önemli bir ağırlığa sahip olmasının temel nedenidir. Dökme olarak ithal edilip ülkemizde ambalajlanarak satışa sunulan gübrenin ithal edilmiş olup olmadığının çiftçi tarafından bilinmemesi ve daha da önemlisi tercih edilen bir firmanın adıyla ambalajlanmış olması, İGSAŞ'ın pazarda önemli bir oyuncu olarak kalmasının gerekçesini oluşturmaktadır. Bu nedenle, İGSAŞ üretime geçemese de, Toros Gübre'nin İGSAŞ'ı devralması durumunda taraflar pazar payı kaybına uğramayacaktır. Hatta Toros Gübre'nin, İGSAŞ'ın gerçekleştirdiği ithalatın üzerinde dışarıda bulunarak bu ürünleri İGSAŞ ambalajıyla pazara sürmesi durumunda, pazardaki ağırlığını artırması mümkün olabilecektir.

Bu çerçevede, İGSAŞ'ın üretimdeki mevcut sıkıntıları nedeniyle bildirim konu olan işlem sonucunda hakim durum yaratılmayacağı görüşü, bu işletmenin çiftçi nezdindeki olumlu imajı nedeniyle devralma sonrasında Toros Gübre'nin büyük ölçüde güç kazanacağı ve 2-3 yıl

içinde İGSAŞ'ın eski üretim performansını yakalayabileceği tespitleri karşısında gerçeği yansıtmamaktadır.

### 2.3. İşlemin Kompoze Gübreler Pazarında Yaratacağı Etkinin Değerlendirilmesi

İGSAŞ, asıl üretim konusu olan ürenin yanında; üretimi ve elleçlemesi aşamalarında ortaya çıkan, satılamaz nitelikteki ürenin değerlendirilmesi ve ürün yelpazesinin genişletilmesi amacıyla, 20.20.0 ile 15.15.15 kompoze gübrelerini de üretmekte, ayrıca söz konusu ürünler (bazı yıllar üre de) ile DAP gübresini ithal etmektedir.

Ülkemizdeki tüm gübre üreticileri, kompoze gübre üretimi yapmaktadır. Bu üreticilerinin kompoze gübre üretim kapasiteleri ile son üç yıldaki fiili üretim miktarları şu şekildedir:

#### Kompoze Gübre Üretimi Yapan Kuruluşların Kapasite ve Yıllara Göre Üretim Miktarları (Ton) <sup>(\*)</sup>

Firma	Kapasite (Ton/Yıl) (**)	Pay (%)	1997 Yılı Üretimi	Pay (%)	1998 Yılı Üretimi	Pay (%)	1999 Yılı Üretimi	Pay (%)
Toros Gübre	808,500	29.68	454,734	24.35	502,517	26.05	491,008	27.58
TÜGSAŞ (Samsun)	527,200	19.36	375,875	20.13	372,505	19.31	355,335	19.96
Gübretaş	500,000	18.36	368,548	19.74	368,614	19.11	324,987	18.25
Bagfaş	440,000	16.15	436,368	23.37	419,572	21.75	375,646	21.10
Ege Gübre	330,000	12.12	120,326	6.44	155,680	8.07	148,427	8.34
İGSAŞ	118,000	4.33	111,500	5.97	109,999	5.70	84,897	4.77
<b>Toplam</b>	<b>2,723,700</b>	<b>100.0</b>	<b>1,867,351</b>	<b>100.0</b>	<b>1,928,887</b>	<b>100.0</b>	<b>1,780,300</b>	<b>100.0</b>

\*Kaynak: DPT Özel İhtisas Komisyon Raporu, 2000 Yılı Gübre Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

\*\* Bazı fabrikalar aynı tesiste birden fazla kompoze ürün çeşidi üretebilmekte, buna göre de üretim kapasiteleri değişmektedir. Bu tür durumlarda, daha fazla üretim yapılabilen ürünün üretim kapasitesi alınmıştır.

%30 civarındaki pay ile en büyük kompoze gübre üretim kapasitesine sahip kuruluş Toros Gübre'dir. Son üç yılın üretim miktarlarına göre, pazardaki en yüksek pay yine Toros Gübre'ye aittir. Ancak, daha sonra gelen üreticilerle arasında çok az bir fark bulunmakta ve ilk dört üreticinin pazar paylarının %18 ile %27 arasında değiştiği görülmektedir.

Gübre Üreticileri Derneği'nin istatistiklerine göre, 1999 yılı kompoze gübre satışlarının 640,980 tonluk kısmını TKKMB

gerçekleştirmiştir. Ancak, TKKMB'nin gibi görülen bu satış miktarı, esasen üretici kuruluşların TKKMB'ye yaptığı toplu satışlarından oluşmaktadır. Bu nedenle, kompoze gübreler pazarındaki üretici kuruluşların gerçek ağırlıklarını görebilmek için, TKKMB alımları üretici kuruluşlara dağıtılmıştır.

### 1999 Yılı Kompoze Gübre Satışları (Ton) <sup>(\*)</sup>

Kuruluş	Bayi Satışı	Toplu Satış <sup>(**)</sup>	Toplam <sup>(***)</sup>	Pay (%)
Gübretaş	207,684	365,746	573,430	26.94
Toros Pazarlama	507,613	26,275	533,888	25.08
Bagfaş	212,822	72,857	285,679	13.42
TÜGSAŞ (Samsun)	209,308	15,781	225,089	10.57
İGSAŞ	127,020	0	127,020	5.97
Ege Gübre	102,858	15,789	118,647	5.57
Diğer	235,960	29,119	265,079	12.45
<b>Toplam</b>	<b>1,603,265</b>	<b>525,567</b>	<b>2,128,832</b>	<b>100.00</b>

\* DAP da bir kompoze gübre çeşidi olarak alınmıştır.

\*\* TKKMB 1999 yılında 640,980 ton kompoze gübre satışı yapmıştır. Ancak aynı yıldaki toplu alım miktarının 525,567 ton olduğu görülmektedir. Aradaki 115,413 tonluk fark stoktan satışlarla açıklanmaktadır.

\*\*\* Bu başlık altındaki değerler, azotlu gübreler pazarının incelendiği bölümlerden farklı olarak yalnızca fiziki toplam cinsindedir. Kompoze gübreler birden fazla bitki besin maddesi içermekte olup, BBM cinsinden hesaplama yapmak farklı besin maddelerinin aynı şekilde hesaplamalara dahil edilmesine ve buna bağlı olarak sağlıklı olmayan sonuçlara ulaşılmasına neden olacaktır.

1999 yılı kompoze gübre satış rakamlarına göre, Gübretaş'ın %26.94'lük pazar payı ile en büyük kompoze gübre satıcısı olduğu, onu %25.08'lik pazar payı ile Toros Gübre'nin yakından izlediği, diğer satıcıların ise daha düşük pazar paylarına sahip olmakla birlikte, özellikle %13.42'lik pazar payı ile Bagfaş'ın ve %10.57'lik pay ile TÜGSAŞ (Samsun)'ın, pazardaki ağırlıkları bakımından, ilgili pazarın önemli aktörlerinden olduğu görülmektedir.

1999 yılı sonu itibarıyla, İGSAŞ'ın kompoze gübreler pazarındaki payı yaklaşık %6'dır. Toros Gübre'nin, İGSAŞ'ı devralması durumunda, pazar payı (İGSAŞ'ın kompoze gübreler pazarındaki payının tamamının devralan kuruluşa geçeceği varsayımı altında), %30 civarına yükselecektir. Bu durumda, Toros Gübre %2-3'lük bir pazar payı farkı ile Gübretaş'ın önüne geçecek ve pazar lideri olacaktır. Ancak gerek rakiplerinin pazardaki ağırlıkları gerekse devralma işlemi sonrasında Toros Gübre'nin pazar payında büyük bir sıçramanın söz konusu olmayacağı dikkate alındığında, işlemin kompoze gübreler pazarında



hakim durum yaratılmasına neden olmayacağı anlaşılmaktadır. Kaldı ki, devralma işlemi sonrasında pazar payı kaybının yaşanması kaçınılmaz olup, yukarıda belirtilen pazar payı toplamı fiilen daha düşük seviyelerde oluşacaktır; çünkü İGSAŞ'ın yalnızca bayilere ürün çeşitliliği sunabilmek amacıyla üretmekte veya ithal etmekte olduğu kompoze gübrelerin satışları sınırlı miktarlardadır ve İGSAŞ'ın azotlu gübrelerden özellikle ürede çiftçi tarafından tercih edilmesi durumu kompoze gübrelerde aynı oranda etkili değildir.

Ayrıca kompoze gübre üretim kapasitesi 808,500 ton olan Toros Gübre, pazar koşulları gereği bu kapasitenin ancak %55-60'ını kullanabilmektedir. Bu nedenle, işlemin kompoze gübreler pazarında yaratacağı etkinin değerlendirilmesinde; İGSAŞ'ı devralmasından gelecek %5-6'lık bir kapasite ve üretim payı ile Toros Gübre'nin pazar lideri konumuna geçecek olmasına karşın, arz fazlasının söz konusu olması ve tüm üretici firmaların üretim faaliyetinde bulunması göz önünde bulundurulmuştur. Arz esnekliğinin yüksek olması –bir kompoze gübre türünün üretiminden diğerine geçmenin zor olmaması- da kompoze gübreler pazarındaki rekabetin azotlu gübreler pazarında olandan daha şiddetli olmasını açıklamakta ve potansiyel rekabet olanaklarına işaret etmektedir. Bu hususlar da, işlem sonucunda kompoze gübreler pazarında hakim durum yaratılmayacağı tespitini desteklemektedir.

## I- SONUÇ

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında, İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.'nin Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş. tarafından devralınması halinde;

1. Kompoze gübreler pazarında hakim durum yaratılmayacağına,
2. Ancak azotlu gübreler pazarında, Toros Gübre ve Kimya Endüstrisi A.Ş.'nin,
  - Satış, üretim, kurulu kapasite ve ithalat yönüyle pazar lideri konumuna geçecek olması,
  - Toplam azotlu gübreler satışı içinde payı artmakta olan AN (%33 N) ve üre (%46 N) gübrelerinin önemli bir kısmının satışını gerçekleştirecek olmasına bağlı olarak, pazardaki ağırlığını daha da artırma olanağını ele geçirecek olması,
  - Bayi ağının genişlemesi ve yeni iskele, depo kullanımı olanaklarını edinmesiyle rakiplerinin pazarda tutunmasının güçleşecek olması,

- Giriş engellerinin yüksek olduğu pazarın oligopolistik yapısının ciddi ölçüde güçleneceği ve böylece pazara girişin daha da zorlaşacak olması,

nedenleriyle hakim duruma geçeceğine,

3. Bu itibarla, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7 nci maddesi anlamında hukuka aykırı ve yasak olan, bildirim konu devralma işlemine izin verilmemesine OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

#### DUYURU

1. Dergiye gönderilen yazılar, başka bir yerde yayımlanmamış veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Metinler bilgisayar ortamında bir disket ile beraber A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıkla yazılmış üç kopya halinde teslim edilmelidir. Disket ile birlikte kullanılan yazılım programı, bilgisayar ismi ve dosya ismi gönderilmelidir. Teknik nedenlerden ötürü, daktilo ile yazılmış metinler kabul edilmez. Yayın Komisyonunca kabul edilmeyen yazılar iade edilmez.
2. Yazıyla birlikte, İngilizce başlık ve en çok 15 satırlık İngilizce bir özet teslim edilmelidir.
3. Tablo ve şekillere numara verilmeli, başlıklar tablo ve şekillerin üzerinde yer almalı kaynaklar ise tablonun altına yazılmalıdır. Denklemlerin sıra numarası parantez içinde, sayfanın sağ tarafında gösterilmelidir.
4. Kaynaklara yapılan göndermeler dipnotlar yerine, metin içinde açılan ayraçlarla belirtilmelidir. Ayrıca içindeki bilgiler sırasıyla şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları: Örneğin:

..... tesbit edilmiştir. (Atkinson, 1983; 77-82).

Sever (1996a; 42-72; 1986b; 666-695) belirtilmelidir.

