

---

**REKABET *Dergisi***

REKABET KURUMUNCA ÜÇ AYDA BİR YAYINLANIR

---

**REKABET KURUMU ADINA  
SAHİBİ**

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

**SORUMLU YAZI İŞLERİ  
MÜDÜRÜ**

Tülay ÇÖL

**YAYIN KOMİSYONU**

Fevzi ÖZKAN

H. Erkan YARDIMCI

S. Barış ÖZER

Serdar YARAR

Dr. Murat Şahin ÖCAL

Murat ÇETİNKAYA

Tarkan ERDOĞAN

Haluk ARI

Alper KARAKURT

**DANIŞMA KURULU**

Prof. Dr. Sabih ARKAN

Prof. Dr. Ömer Faruk ÇOLAK

Prof. Dr. Lale DAVUT

Prof. Dr. Ercüment ERDEM

Prof. Dr. Celal GÖLE

Prof. Dr. Erden KUNTALP

Prof. Dr. Ergun ÖZSUNAY

Prof. Dr. Güven SAK

Prof. Dr. Turgut TAN

Prof. Dr. Erol TAYMAZ

Prof. Dr. Ünal TEKİNALP

Prof. Dr. Bilgin TİRYAKİOĞLU

Prof. Dr. Nahit TÖRE

Prof. Dr. Ercan UYGUR

Prof. Dr. Ejder YILMAZ

Prof. Dr. İsmail KIRCA

Doç. Dr. İzak ATİYAS

Doç. Dr. Hasan ERSEL

Doç. Dr. Osman Berat GÜRZUMAR

Doç. Dr. Ünal ZENGİNOBUZ

Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan  
hakemli bir dergidir. Dergide yayınlanan  
yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.

**Yazışma Adresi**

REKABET KURUMU

Bilkent Plaza B3 Blok 06800 Bilkent/ANKARA

Tel : 0312 291 44 44 Fax: 0312 266 79 11

<http://www.rekabet.gov.tr>

ISSN 1302 - 552X

SAYI: 29

Sayı: 29

**İÇİNDEKİLER**

1 BU SAYIDA

MAKALE

3 **Regülasyon Sürecinin Yeni Aktörleri:  
Politik İktisat Perspektifinden Bağımsız  
Düzenleyici Kurumlar**  
Yrd. Doç. Dr. Tamer ÇETİN

27 ULUSLARARASI GELİŞMELER

45 REKABET KURULU NİHAİ KARAR ÖZETLERİ  
(01.01.2007-31.03.2007)

73 SEÇİLMİŞ KURUL KARARLARI

**Karar Tarihi**

**Karar No**

75 Kavaklıdere/Doluca  
Şarap Soruşturması

11.01.2007

07-02/28-8

166 Refrakter Soruşturması

29.01.2007

07-10/63-19

221 KESİNLEŞMİŞ DANIŞTAY KARARLARI LİSTESİ  
(01.01.2007-31.03.2007)

229 SEÇİLMİŞ DANIŞTAY KARARLARI

**Esas No**

**Karar No**

2005/7157

2006/1667

2006/1605

2007/4099

239 DUYURU

**BU SAYIDA...**

Rekabet Dergisi'nin 29. sayısını oluşturan bu dergide, ilk olarak Yrd. Doç. Dr. Tamer ÇETİN tarafından kaleme alınan, "*Regülasyon Sürecinin Yeni Aktörleri: Politik İktisat Perspektifinden Düzenleyici Kurumlar*" başlıklı makaleye yer verilmektedir. Anılan makalede yazar, düzenleyici devlet modelinde geleneksel bürokratik yapının bağımsız düzenleyici kurumların egemen olduğu yeni bir bürokratik yapıya çevrildiği görüşündedir. Bu süreçte bağımsız düzenleyici kurumların yetki devri tartışmalarının ortasında kaldıklarını, ancak gerek literatürün gerekse ampirik çalışmaların, söz konusu kurumların meşruiyeti konusunda şüphe bırakmadığını dile getirmiştir. Yazarın üzerinde durduğu en temel sorunsal, bağımsız düzenleyici kurumların faaliyetlerinin çıkar grupları lehine manipüle edilebilme olasılığıdır. Bu risk karşısında yazarın önerisi, bu kurumların anayasal bir meşruiyet bağlamında tesis edilmeleri, politik müdahalelerden yasal güvencelerle korunmaları ve aynı zamanda hesap verebilirlik ve şeffaflık için açıkça tanımlanmış mekanizmalarla denetime tabi tutulmalarıdır.

Uluslararası gelişmeler bölümünde, bir dizi güncel konuda özet bilgiler sunuyoruz.

Dergimizin "*Seçilmiş Kararlar*" bölümünde ilk olarak, Kavaklıdere ve Doluca markalarıyla şarap üretimi ve satışını gerçekleştiren teşebbüslerin satış noktalarını birbirleriyle imzaladıkları tek satıcılık anlaşmaları ile kapattıkları iddiasına ilişkin yürütülen soruşturma sonucunda verilen Kurul kararı yer almaktadır. Anılan kararda Rekabet Kurulu, Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ile Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine ve anılan teşebbüslere idari para ceza verilmesine hükmetmiştir. Bu kararın ardından, Refrakter malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiasının ele alındığı soruşturma sonucunda verilen karar gelmektedir. Söz konusu kararda Rekabet Kurulu, haklarında soruşturma yürütülen teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerini tespit ederek aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezasına hükmetmiştir.

Dergimizin bu sayısının da ilgililer için önemli bir kaynak olacağına inanıyoruz.

Saygılarımızla...

## REGÜLASYON SÜRECİNİN YENİ AKTÖRLERİ: POLİTİK İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN BAĞIMSIZ DÜZENLEYİCİ KURUMLAR

Yrd. Doç. Dr. Tamer ÇETİN\*

### ÖZET

Bu makale, düzenleyici sürecin önemli aktörleri bağımsız düzenleyici kurumları (BDK'lar), politik iktisat perspektifinden incelemektedir. Çalışma, BDK'lar üzerindeki tartışmayı, regülasyon sürecinde ortaya çıkan sorunları dikkate alarak irdelemektedir. Özellikle kurumların düzenleyici konulardaki uzmanlığı ve yatırımların gerçekleşmesi için gerekli olan düzenleyici taahhüdün sağlanması amacıyla siyasi otorite, düzenleyici yetkiyi BDK'larla paylaşmaktadır. BDK'lar gereklidir, fakat politik ve özel çıkar gruplarının manipülasyonu engellenmelidir. Dolayısıyla temel sorun, bağımsızlık ve BDK'ların kontrolü arasındaki dengenin nasıl olacağı üzerine odaklanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Bağımsız Düzenleyici Kurumlar, Düzenleyici Yetki Devri, Kontrol Açmazı

Gerçek hayatta bürokrasi, dünyanın her yerinde en önemli kurumlar arasındadır. Onlar sadece dünya nüfusunun çok önemli bir kısmını istihdam etmez; ve dahi bu kurumlar, ekonomiyi, eğitimi, politikayı, sosyal yaşamı, ahlakı ve dünya üzerindeki herkesin dini yaşamını bile şekillendirir. ... Ancak, hem iktisat hem de siyaset teorisinde bürokrasinin rolü, onların gerçek hayattaki önemi oranında ele alınmaz.

—Anthony Downs

---

\* ZKÜ, İktisat Bölümü. Bu çalışmada yer verilen hususlar yazarın kişisel görüşleri olup Rekabet Kurumu'nun resmi görüşlerini yansıtmaz.

## 1. GİRİŞ

İktisadi faaliyeti düzenleyici kararların tek başına siyasi otorite tarafından alındığı merkezi planlamacı devlet modelinin, güçlerin ayrığı ilkesinin önce batı ve sonra dünyanın diğer ülkelerinde kurumsallaşması ve yerleşik hale gelmesiyle birlikte, yerini, düzenleyici devlet modeline bırakmasıyla, bürokrasi, regülasyon süreçlerinde önemli bir güç haline gelmiştir. Günümüz dünyasında ise bu düzenleyici devlet modelinde geleneksel bürokratik yapının yerini, BDK'lar almaya başlamıştır. BDK'ların, özellikle bir ekonomi için can alıcı öneme sahip endüstrilerde belirleyici hale gelmesi, düzenleyici süreçte rollerin daha fazla değişmesine neden olmuştur. BDK'lara yetki devri, geleneksel bürokrasinin üstlendiği rolden daha fazlasına karşılık gelmektedir. Bu yeni kurumlar, düzenleyici devlet politikalarını sadece icra eden değil, aynı zamanda belirleyen<sup>1</sup> devlet birimleri olarak da kabul görmektedir. Buna göre BDK'lar, siyasetin etkisini ortadan kaldıracak veya siyasetin bu yükü daha etkin taşımasına yardım edebilir. Bu anlamda düzenleyici süreç oldukça tartışmalı hale gelebilmektedir.

İktisadi faaliyetin neredeyse her alanında bir düzenleyici kurumun varlığı, BDK'ların sahip olduğu yetkilerin kullanımını daha da tartışmalı hale getirmektedir. Bir ülke ekonomisinin en önemli tetikleyici gücü sayılan altyapı endüstrilerinin ve finansal piyasaların regülasyonu neredeyse tamamen BDK'ların düzenleyici yetkisi altında gerçekleşmektedir. Altyapı endüstrilerin dikey bütünleşik doğal tekel niteliğinin, rekabetçi piyasa yapılarına evrilmesi, hakim düzenleyici politikaların da değişmesi gerekliliğini getirmiştir. Aynı zamanda finansal piyasaların barındırdığı asimetrik bilgi, belirsizlik ve risk unsurlarından kaynaklanan sorunların, rekabetçi koşullar altında etkin şekilde düzenlenmesi gerekliliği, bu alanda uzman regülatörleri gerekli hale getirmiştir. Bu endüstrilerde katı giriş ve fiyat regülasyonları, yerini, daha rekabetçi regülasyon yöntemlerine bırakmıştır<sup>2</sup>. Dolayısıyla bu değişimin BDK'lar gibi alanında uzman kurumlar tarafından gerçekleştirilmesi, yaygın olarak kabul gören görüş haline gelmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de iktisadi faaliyeti düzenleyici süreçte yerleşik hale gelen BDK'lara yetki devrinin rasyonelitesini, bir politik iktisat perspektifiyle ele almaktır. Çalışma, öncelikle BDK'ların ne olduğunu, bu

<sup>1</sup> Burada politika belirlemekten kasıt, Meclis ya da siyasi otoritenin sahip olduğu yasama (legislation) yetkisi değildir. Bürokrasinin düzenleyici politika belirlemesi, kural belirleme (rule making), karar verme (adjudication) ya da en fazla ikincil mevzuatı (secondary legislation) belirleme şeklinde olabilir. Genel anlamda düzenleyici politikalar hakkındaki belirleyici karar, her zaman siyasi otoriteye ya da yasamaya aittir.

<sup>2</sup> Doğal tekel endüstrilerde regülasyon ve rekabet politikalarına ilişkin ayrıntılı bir tartışma için Çetin ve Ölmezoğulları (2005)'e bakılabilir.

kurumlarla birlikte düzenleyici karar alma süreçlerinde ne değiştiğini ve niçin bu kurumlara yetki devredilmesi gerektiğini tartışmaktadır. Daha sonra, olası sorunlara karşı kurumların nasıl kontrol edilmesi gerektiği, bağımsızlıkları, şeffaflıkları ve hesap verebilirlikleri bağlamında irdelenmektedir. Son olarak, siyasi kontrol mekanizmasının ortaya çıkaracağı paradoksal durum ve olası sorunlar, asil-vekil ilişkisi açısından tartışılmaktadır. Çalışma, Türkiye’de kurumsallaşmaya başlayan BDK’ların rasyonelitesini anlamayı amaçlayan teorik bir zemin sunmaktadır.

## 2. GÜÇLER AYRILIĞININ YENİ AKTÖRÜ: BDK’LAR

Bir regülasyon tarzı olarak kamu mülkiyetinde ve bu regülasyonun, bizzat devlet bakanlıklarına bağlı devlet bürokrasisi tarafından uygulanmasında ortaya çıkan başarısızlıklar, özellikli kurum ya da komisyonlar tarafından geliştirilen ve uygulanan kurallara tabi özel yapılar altında, alternatif bir regülasyon tarzına yol açmıştır. Bu tür kurumlar, genellikle yasayla, bağımsız idari otoriteler olarak tesis edilmektedirler. Bu anlamda bağımsız otoritelerin, merkezi yönetim departmanları tarafından gerçekleştirilen hiyerarşik kontrol ya da denetim mekanizması dışında faaliyetine izin verilmektedir (Majone, 1996: 15). Bu tür regülasyon tarzı, Amerika’da çok uzun süredir uygulanmasına karşın, Avrupa’da ve diğer endüstrileşmiş/endüstrileşmekte olan dünyada<sup>3</sup>, kamu politikası ve kamu yönetiminin ulaştığı sınırı temsil etmektedir (Majone, 1996: 15).

BDK’ların tam bir tanımını yapmak oldukça zordur. Farklı ülkeler, bu kurumları, Bağımsız İdari Otoriteler (Independent Administrative Authorities) ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar (Independent Regulatory Agencies/Bodies) olarak isimlendirebilmektedir. Genel özellikleri açısından bu kurumlar, kamu hukuku bağlamında kendilerine ait düzenleyici güç ve sorumluk barındırmaktadırlar. Organizasyonel olarak devlet bakanlıklardan ayrıdırlar, ne doğrudan seçilmekte, ne de seçilmişler tarafından yönetilmektedirler (Thatcher, 2002a: 127). Ancak BDK’lar, merkezi hükümet departmanlarından biri olmamakla birlikte, merkezi hükümet adına faaliyet gösterirler (Baldwin ve Cave, 1999: 69). Başka bir ifadeyle BDK’lar, seçilmiş politikacılar tarafından atanarak yetki devredilen kontrol edilebilir ve denetlenebilir, fakat geleneksel bürokraside olduğu gibi doğrudan yönlendirilemez özerk bürokratik kurumlardır (Thatcher, 2005).

<sup>3</sup> Bağımsız düzenleyici kurumların, Avrupa ve diğer pek çok gelişmiş ülkede yeni yayılan regülasyon tarzı olmasına karşın, bu uygulama, ABD’de 1870’li yıllara kadar uzanmaktadır. Amerika, 1870’lerdeki ilk Eyalet Komisyonları deneyimleriyle birlikte, bağımsız kurumlar yoluyla iktisadi regülasyon, Amerikan ekonomisinin yaygın bir özelliği haline gelmeye başlamıştır. Ancak bağımsız kurumların resmi anlamda ayrı bir departman olarak tesis edilmesine karar veren ilk düzenleme (The President’s Committee on Administrative Management), 1937 yılında gerçekleşmiştir (Bernstein, 1972).

BDK'ların, düzenleyici devlet modelinde önemli bir aktör haline gelmesinin ve literatürde tartışılmasının çok önemli gerekçeleri bulunmaktadır. Birincisi, dünyada ve Türkiye'de pek çok endüstriye ilişkin devlet müdahalesi artık düzenleyici kurumlar yoluyla gerçekleşmektedir. İkincisi, BDK'ların regüle ettiği endüstrilerin kısmen de olsa doğal tekel yapılarının daha devam etmesidir. Bu nedenle alanında uzman kadrolardan oluşan BDK'lar, bu endüstrilerin regülasyonunda özellikle tercih sebebi olmaktadır. Üçüncü olarak doğal tekel niteliği olan endüstrilerin regülasyonundan sorumlu bu kurumların, kamu yararı kavramını<sup>4</sup>, politik ve özel çıkar gruplarından bağımsız ve tarafsız şekilde uygulayabilecek yapıya sahip bürokratik kurumlar olmalarıdır (Priest, 1993: 295-296). Zira regülasyonun kamu yararı teorisine göre bir endüstrinin doğal tekel niteliğe sahip olması, bu endüstrinin, kamu yararı gereği fiyat ve giriş regülasyonuna tabi tutulması gerektiğini savunmaktadır (Joskow ve Rose, 1989).

Bu gelişmelerden dolayı BDK'lar, planlamacı devlet modeli yerine, düzenleyici devlet görüşünün ağırlıklı olarak kabul gördüğü günümüz düzenleyici sistemlerinde 3. güç olarak doğrudan yürütmenin karşılığı anlamına gelebilmektedirler (Eskridge ve Ferejhon, 1992; Majone, 1994; Glaeser ve Shleifer, 2003; Thatcher, 2005). Bundan dolayı modern dünyada pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, düzenleyici politikaların oluşumu, yönetimi ve icrasında, geleneksel devlet bürokrasisinden farklı olarak, BDK'ları kullanmaya başlamıştır (Gilardi, 2005).

Genel olarak BDK'ları iki farklı şekilde değerlendirmek mümkündür. İlk kategoriye girenler, doğrudan ilgili oldukları piyasaların iktisadi faaliyetini düzenleyen kurumlardır. Spesifik olarak bir kamu hizmeti endüstrisini regüle eden kurumlar, tüm endüstrilerin rekabete ilişkin sorunlarından sorumlu rekabet kurumları ve finansal piyasaları regüle eden kurumlar bu gruba dâhil edilebilir. Bu grup düzenleyici kurumlara, rekabeti korumak, piyasaya giriş için gerekli lisansları uygulamak ve fiyatları kontrol etmek gibi düzenleyici yetkiler devredilmektedir. Ayrıca bu kurumlara, evrensel hizmetin devamlılığını ve özellikli grupların korunmasını sağlamak gibi sosyal amaçlar ya da refah dağıtım konularında da yetkiler verilebilmektedir.

İkinci grup düzenleyici kurumlar, piyasalarda rekabetten ziyade doğrudan ve sadece kamu yararı hedeflerini gerçekleştirmekten sorumludurlar<sup>5</sup>. Daha

<sup>4</sup> Regülasyon politikalarında kamu yararı argümanına çok fazla ağırlık verilmektedir. Bu nedenle bağımsız düzenleyici kurumlara da bu amaç doğrultusunda faaliyet gösterme sorumluluğu atfedilmektedir.

<sup>5</sup> Bununla birlikte ülke örnekleri incelendiğinde, piyasa şartlarına uyumlu regülasyon faaliyeti gösteren düzenleyici kurumların, düzenleyici kurumların diğer türüne göre daha yaygın olduğu gözlenmektedir (Thatcher, 2002a: 127).



heterojen bir yapıya sahiptirler ve iktisadi olmaktan çok çevre, güvenlik, eğitim, ırk ve cinsiyet eşitliği gibi sorunlarla ilgilenmektedirler. Bu kurumlara da, ilgili oldukları alanlarda standartları belirlemek, lisans ya da ruhsatları çıkarmak, yetkili olmayan ürün arzını yasaklamak ve gerekli bilgiyi sağlamak için yetki verilmektedir (Thatcher, 2002a: 126). Bu ayırım bağlamında düzenleyici kurumların, özel olarak iktisadi ve sosyal regülasyonlardan sorumlu iki farklı alanda kurulan kurumlardan oluştuğunu ifade edebiliriz. Ancak bu ayrıma rağmen, Türkiye’de olduğu gibi pek çok ülkede endüstriye özel düzenleyici kurumlar tesis edilmekte ve bu kurumlar, hem iktisadi hem de sosyal regülasyonlardan sorumlu tutulmaktadır. Bunun yanında genel olarak rekabet kurumlarına, her iki alanda da düzenleyici yetki devri yapılabilmektedir.

### 3. BDK’LAR VE DEĞİŞEN DÜZENLEYİCİ KARAR ALMA SÜRECİ

Düzenleyici süreçte BDK’lar kurulup, kullanılmaya başlanıncaya kadar düzenleyici kararlar, büyük ölçüde politikacılar ve ilgili endüstrilerdeki gruplar tarafından baskı altında tutulan politik ve kapalı bir topluluk tarafından alınmaktaydı (Foster, 1992; Thatcher, 2002b). Kararların tek bir merkezde alındığı müdahaleci devlet yapısında siyasi iktidarlar, düzenleyici kararları, genellikle özel sektör temsilcileri ile yapılan görüşmeler sonunda gizlilikle almaktaydılar<sup>6</sup>. Bu yapı altında karar alma süreçleri, temel ilkelerden ve tutarlılıktan yoksundu. Yasa koyucular bu süreçte, sahip oldukları çok az bilgiyle yetinmek zorunda kalmışlar ve genellikle, regülasyon üzerinde, gerçek anlamda çok düşük seviyede bir denetleme mekanizması kullanmışlardır.

Müdahaleci devletten düzenleyici devlete geçişle birlikte, iktisadi faaliyetleri yönlendiren regülasyonları belirleme ve uygulama yetkisi, BDK’lara devredilmiş ve bağımsız yargı da bu düzenleyici oyunda, denetim mekanizması olarak önemli bir rol oynamaya başlamıştır (Majone, 1999). Bu yeni yapıda, çoğunlukçu olmayan (non-majoritarian) ve regülasyon konusunda uzmanlaşmış olan düzenleyici kurumlar, karar alma süreçlerini, önceki, kamuoyu ile bilgi paylaşımı yapılmayan süreçlere göre geniş ölçüde değiştirmişlerdir. Düzenleyici kurumlar, karar alma süreçlerinde açıklığı artırmakta, siyasi iktidar ve idare tarafından daha güvenilir bir denetime tabii tutulmaktadır. Düzenleyici kararların alınmasında sürece dâhil olanların (tüketici grupları, yatırımcılar, ulusal ve uluslararası organizasyonlar gibi) sayısı önemli ölçüde artmış ve bu

---

<sup>6</sup> Stigler (1971), bir endüstri için uygulanan ekonomik regülasyonların, gerçekten gerekli olduğu için değil, endüstrideki özel çıkar grupları tarafından istendiği için yürürlükte olduğunu ampirik olarak göstermiştir. Regülasyonun ekonomik teorisi hakkında daha detaylı bilgi için Çetin (2005)’e bakılabilir.

durum, her kesimden temsilcinin, alınan kararlarda söz sahibi olmasını ve regülasyonun, daha kabul edilir hale gelmesini sağlamıştır.

Bu kurumlar düzenleyici süreçte, geleneksel bakanlık bürokrasilerinden farklı olarak, farklı kesimlerden görüş almak için kullanılan istişari evraklar, nihai kararlar alınmadan önce kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla oluşturulan taslak kararlar ve düzenleyici soruna ilişkin birden fazla cazip yorum getirmek gibi farklı düzenleyici prosedürler getirmişlerdir. Böylece, regüle edilen firmaların maliyetleri, kâr oranları ve piyasa payları gibi çok hassas ticari konularda bile kamuoyuna, hükümetlerin yaptığından daha fazla bilgi paylaşımı sağlanır hale gelmiştir. BDK'lar tarafından üretilen bilgi, kamuoyunda geniş çapta yayınlanmaktadır. Ayrıca düzenleyici kurumlar, kararlarını temellendirdikleri iktisadi konulara ilişkin düzenleyici politikalarda farklı modeller geliştirmektedirler (Thatcher, 2002b: 966-967).

Düzenleyici süreçte istikrar ve uyumu değerlendirmek oldukça zordur, fakat hem yasal hem de iktisadi faaliyetin belirginleşmesi için önemlidir. BDK'lar, yasal olarak zorunlu oldukları ve olmadıkları durumlarda gelenek olarak, aldıkları kararların gerekçelerini açıklamaktadırlar. Bunun sonucu olarak aldıkları kararların öncesinde kullanabilecekleri yeni ve ilkeli bir yapı tesis etmişlerdir. BDK'lar için bir gelenek haline gelen bu yapı, adil ve uygulanabilir rekabetin nasıl gerçekleştirileceği konusunda yaklaşımlar getirmektedir. En azından bu kurumlar kendileri, kararların tartışılmasına izin vermekte ve bu kararları değerlendirmek için kullanılan standartları düzenlemektedirler.

Dünyanın pek çok yerinde, BDK'lar hakkında kamuoyunda çok fazla yayın yapılmaktadır. Bu yayınlar, kurumların ve çalışanlarının yaptığı işin, kamuoyu önünde çok açık ve ayrıntılı bir şekilde tartışılmasına neden olmaktadır. Bu tartışmalar sonucu kurumların düzenleyici süreçteki rolü hakkında neredeyse tüm bilgi açığa çıkmakta ve önceki modelin asimetrik bilgi sorunu büyük ölçüde minimize edilmektedir. Yasa koyucu, bu tartışmayı ve kurumların bu süreçte sahip olduğu konumu, bilgi elde etmek için kullanmakta ve regülatörlerin aldıkları kararların gerekçelerini açıklamaları için bir takım uygulamalara tabi tutmaktadır.

BDK'lar, genel düzenleyici politika bilgilerine sahip devlet dairelerindeki memurlardan çok daha fazla uzmanlıkla donatılmışlardır. Sektörel bağımsız kurumların düzenleyici faaliyetleri, önceki yapıda, endüstrilerdeki yükümlülerin bilgi tekeli azaltacak şekilde rekabet tarafından da desteklenmektedir. Zira endüstrideki rekabet, gerekli olan tüm bilginin de açığa çıkmasına neden olabilmektedir. Bu rekabet, düzenleyici devlet anlayışına geçişle birlikte ortaya çıkan ve düzenleyici sürece ilişkin herhangi bir bilginin denetiminden ve kamuoyuna duyurulmasından çıkarı olan rekabetçi firmaların ve bu bilgiyi

karşılaştırmak için ortaya çıkan farklı karşılaştırma yöntemlerinin süreçte kullanılır hale geldiğini ifade etmektedir. Devletin ekonomiye doğrudan müdahale ettiği dönemlerde kamu mülkiyeti altındaki firmalar, uyguladıkları fiyatlar ve maliyetleri hakkında detaylı bilgiyi kamuoyuna sunmamışlardır. Günümüzde gerek bu kamu mülkiyetindeki firmalar, gerekse özelleştirilen tekeller, maliyet yapıları, tekel konumunu istismar ve piyasadaki sorumlulukları yerine getirmek gibi konularda detaylı bilgi ve gerekli kanıtı düzenleyici kurumlara daha fazla sunmak zorundadırlar. Bu süreçte özellikle bu geleneğin çok geliştiği ülkelerde bağımsız kurumlar, genellikle kurum dışı uzmanlar tarafından sağlanan iktisadi verileri de kullanmaktadırlar.

Geleneksel bürokratik yapıdan farklı olarak bağımsız kurumların bütçeleri büyük ölçüde artmış ve belki daha önemlisi, hukukçular, iktisatçılar ve mühendisler gibi nitelikli bilgi sahibi uzmanların düzenleyici süreçte kullanımı önemli oranda fazlalaşmıştır.

Seçilmemiş olmalarına rağmen BDK'lar, önceki siyasi yapıya göre daha yüksek derecede hesap verebilirliğe tabi tutulmaktadırlar. Tarifeler, lisanslar ya da hizmet kalitesi gibi konulardaki kararları çıkar çatışmalarına ve tartışmalara neden olmaktadır. Kurumlar tarafından sağlanan ileri derecede açıklayıcı bilgi, bu tartışmaların, herkesin önünde yapılmasına ve tartışmaların çözümlenmesine yardımcı olmaktadır (Thatcher, 2002b: 967-969).

Bunların yanı sıra BDK'lara yetki devretmenin bazı maliyetleri de bulunmaktadır. Bunlar genel olarak, asıl tarafından gerçekleştirilen denetleme maliyetleri, bürokratik israf ve vekil tarafından gerçekleştirilen uyum maliyetleridir. Bu maliyet unsurlarından en önemlisi ise, bürokratik israftır (Bishop, 1990: 490). Özellikle düzenlemelerin sık sık değiştiği durumlarda, bu düzenlemelere uyum için harcanan kaynaklar, çok yüksek bir maliyet içermektedir (Olson, 1999).

#### **4. BDK'LARIN ÖZELLİKLERİ VE BDK'LARA YETKİ DEVRİNİN GEREKÇELERİ**

BDK'ların yaygın olarak kabul gören özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz. Bu özellikler aynı zamanda siyasi iktidarların, BDK'lara düzenleyici yetki devretme gerekçelerini de göstermektedir (Kerf, 1998; Gilardi, 2002; Johannsen, 2003);

*1. Uzmanlık;* BDK'ların düzenleyici faaliyetleri, genellikle belirli bir endüstri (bankacılık, telekomünikasyon vb. gibi) ya da belirli bir düzenleyici konu (çevre ve sağlık düzenlemeleri gibi) ile ilgilidir. Bu kurumlar, regüle edilen endüstriye ilişkin fiyat düzenlemeleri ve rekabet gibi konularda uzmanlık sahibidir

(Teske, 1991: 145). Bu nedenle bağımsız kurumlar, regüle edilen endüstrilerle, geleneksel bürokrasiye göre daha yakından ilişkilidirler ve ilgili bilgiye daha kolay ulaşabilirler. Uzmanlık faktöründen dolayı, geleneksel bürokrasinin, endüstriyi yapılandırma ve yönetme ile ilgili düzenleyici görevlerde, bağımsız kurullar kadar etkin ve uzman bir seviyeye ulaşabilmeleri şüphelidir (Baldwin ve Cave, 1999: 69). Düzenleyici konularda uzmanlık ve BDK'lerde bağımsızlığın gerekliliği arasında yakın bir ilişki olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar, regülasyonların yaygın olarak kullanılmaya başlamasıyla birlikte, devlet kademelerinde regülatör görevi gören geleneksel bürokratların dışında, alanında özel ve detaylı bilgi sahibi, regülasyonları değişen piyasa koşullarına göre değiştiren ve bu işleri gerçekleştirebilme gücüne sahip uzman kişilerin kullanımının zorunlu hale geldiğini göstermektedir (Majone, 1996: 16).

2. *Esneklik*; Kurumların özerk ve uzman nitelikli yapısı, regülasyonları, değişen iktisadi ve teknolojik koşullara göre daha esnek bir şekilde uyarlayabilme özelliği sağlamaktadır. Örneğin, siyasi iktidarlar, politik kaygılardan dolayı genellikle, fiyat ve giriş regülasyonları konusunda değişen koşullara göre hareket edemezler. BDK'ların bu tür siyasi kaygıları genellikle bulunmaz.

3. *Güvenilir Taahhüt*; Bağımsız kurumlar, günlük değişen politik baskılardan ve seçimlere ilişkin kısıtlardan soyutlandıkları için, düzenleyici sürecin çıkar grupları tarafından manipüle edilme ihtimaline karşı daha güvenilirdirler. Bu nedenle, rekabetçi koşullar altında kar beklentisiyle yatırım yapmak isteyen piyasa aktörleri için, yaptıkları yatırımların geleceği hususunda daha güvenilir taahhütler sağlayabilirler. Böylece BDK'lar, liberalleşme ve kamu hizmetlerinin özelleştirilmesi sürecinde güvenilir taahhüt sağlama ve siyasi iktidarla birlikte düzenleyici politikaların değişiminden kaynaklanabilecek olan politik belirsizliği azaltma çabaları olarak tesis edilmiştir (Gilardi, 2005).

4. *İstikrar*; BDK'lar, bir ülkedeki yatırım ortamının geleceği açısından daha istikrarlı ve öngörülebilir bir düzenleyici çevre sağlayabilirler. İstikrarlılık ve güvenilirlik, birbirini tamamlayıcı unsurlar olarak görülmesine rağmen, aralarında küçük bir farklılık bulunmaktadır. Güvenilir taahhüt, yatırımcılar açısından güvence kaynağı olabilecek davranışların oluşumunda güven sağlarken, istikrar, düzenleyici kuralların, ani ve beklenmedik değişimlere tabi olmadığını ifade eder. Dolayısıyla istikrarlı bir düzenleyici çevre, yatırımcılar açısından sadece ılımlı bir düzenleyici çevre anlamına gelir. Diğer yandan güvenilir taahhüt kapasitesi, yatırımcılar lehine kullanılan kuralların sürekliliğini ifade etmektedir.

5. *Etki ve Etkinlik*; Önceki özelliklerin sonucu olarak BDK'lar, piyasaların daha iyi bir performans göstermesi anlamında, geleneksel bürokrasi ve

yetkinin sadece siyasi otoritede olduğu duruma göre daha etkin düzenleyici sonuçlara neden olmaktadır.

6. *Kamu Katılımı ve Şeffaflık*; Bu kurumların karar alma süreçleri, bakanlık bünyesindeki bürokratik bölümlere göre daha açık ve şeffaftır. Açıklık ve şeffaflık, bağımsız kurumlar için sadece araç değil, aynı zamanda hesap verebilirlik gibi bir hedeftir. Bu nedenle kurumların düzenleyici kararları, tüketici gruplarının beklentilerine ya da çıkarlarına daha duyarlıdır. Bunun nedeni kısmen, bağımsız kurumların, seçim sistemine ilişkin politik kaygılardan soyutlanmış olmasıdır. Böylece kurumların, çok güçlü çıkar ve baskı grupları tarafından etkilenme olasılığı en aza inmekte ve daha etkin bir regülasyon sürecinin sağlanması daha muhtemel olmaktadır.

7. *Karar Alma Maliyetleri*; Bağımsız kurumlara yetki devri, karar alma sürecinin maliyetlerini azaltmaktadır. Zira bu durumda meclis bünyesindeki kararlarda çoğunluk aranması gibi tartışmalardan kaynaklanan gecikmelerin neden olacağı birçok maliyet unsuru bertaraf edilmektedir. Ayrıca BDK'lar, günlük ticari faaliyetlere ve uygun bir biçimde işleyen düzenleyici-idari kararlara müdahale konusunda, geleneksel bürokrasiyi içinde barındıran bakanlıklara göre daha az eğilimlidirler (Baldwin ve Cave, 1999: 69). Bu durum, regülasyonun sık sık değişmesini ve bu değişikliklerden kaynaklanabilecek değişim maliyetlerini azaltmaktadır.

8. *Suçluyu Değiştirme*; BDK'lar, politikacıların, kamuoyu tarafından benimsenmeyen düzenleyici kararlar aldığı ve düzenleyici süreçte başarısızlıklar ortaya çıktığında, bu başarısızlıklardan sorumlu olmasını engellemiş olurlar. Bu davranış, düzenleyici karar hakkında bir fikir birliğine varmanın zor olmasından değil, politik maliyetlerin, politik faydalardan yüksek olduğu durumlarda ortaya çıkması muhtemel sorunlarda, sorumlunun değiştirilmesi arzusundan kaynaklanmaktadır.

9. *Politik Belirsizlik*; Kurumların değişme olasılığı, siyasetçilere göre daha düşük olduğundan, BDK'lar, siyasiler tarafından politikalarını istikrarlı ve uzun süreli hale getirmek amacıyla bir araç olarak kullanılmaktadır. Zira politikacılar bir düzenleyici politikanın uygulanması için karar aldıklarında, bilirler ki bu politika, gelecek seçimlerde hükümet değiştiğinde ya da bir koalisyon hükümeti iktidar olduğunda değiştirilebilir. Bunu engellemek için düzenleyici politikanın, siyasetten yalıtılması amacıyla, yetki, bağımsız kurumlara devredilir. Bu durumda politikacılar belki düzenleyici süreçteki kontrollerini de kaybetmiş olurlar, fakat politik tercihlerinin gelecekte başka iktidarlar tarafından değiştirilme olasılığını ortadan kaldırmış olurlar.

Özetleyecek olursak, BDK'lar, bakanlık bölümleri altında işleyen geleneksel düzenleyici yapıya göre daha olumlu sonuçlar getirmektedir. Bu kurumlar, düzenleyici politikaların daha uzun süreli olmasını sağlar, daha fazla düzenleyici işlev icra eder, siyasi kaygılardan bağımsız kararlar alabilir ve özel düzenleyici meselelerde daha yüksek bir uzmanlık seviyesi geliştirebilirler (Baldwin ve Cave, 1999: 69-70). Uzmanlık, esneklik, güvenilirlik ve istikrar gibi yaygın özellikleri, regüle edilen endüstrilerde daha iyi piyasa performansına ve kamu hizmetlerinin her kesime ulaştırılmasında kesin başarı gibi diğer düzenleyici amaçlara hizmet etmektedir. Regülasyon görevini fiilen BDK'ların icra ettiği durumlarda elde edilen en olumlu sonuçlar şunlardır.

- Tüketiciler, regüle edilen endüstrilerde, rekabetçi fiyatlar ve daha iyi hizmet kalitesi bulabilir.
- Regüle edilen firmalar, yatırımları üzerinde adil bir getiri oranı kazanma garantisi bulur.
- Genel anlamda iktisadi durum açısından istihdam artışı ve gerekli yatırımların özel sektör tarafından gerçekleştirilmesi sağlanmış olur.

Bu özelliklerinden dolayı geleneksel devlet bürokrasinden önemli ölçüde farklılaşan BDK'lar, yasama, yürütme ve yargının yanında üçüncü değil, dördüncü kurumsal yapı olarak da düşünülmektedir (Majone, 1996: Gerston ve Sharpe, 1997). Zira BDK'lar özellikle, politik bağımlılığı tamamen değil, ama oldukça azaltan kurumsal yapılarıyla, regülasyonları keyfi olarak değiştirme ihtimalini azaltan dengeleyici uygulamalarla ve kurum politikası üzerinde herhangi bir çıkar grubunun tesirini sınırlayacak şekilde belirlenen kurul üyelerini koruyucu düzenlemelerle politik kontrolden yalıtılmıştır (Lewis, 2003: 3-4).

## 5. REGÜLASYONUN MANİPÜLASYONU, DÜZENLEYİCİ TAAHHÜT VE BDK'LARIN BAĞIMSIZLIĞI

Düzenleyici devlet geleneğinde genel olarak, piyasaya giriş ve fiyatların düzenlenmesi gibi politikaların, siyasi parti politikaları dışında ele alınması gerektiği kabul görmektedir. Böylece düzenleyici politikalarda gelişmenin devamlılığı, endüstri ile ilgili düzenleyici planlamanın uzun dönemli olması ve düzenleyici kararların alınmasında tarafsız davranma koşulu sağlanmış olur. Örneğin bağımsız bir düzenleyici kurum yapısında, ilgili endüstride faaliyet göstermek için gerekli bir lisansın alınması için yapılan başvurular arasındaki tercih, siyasi eğilimden bağımsız kriterlerle yapılmalıdır (Baldwin ve Cave, 1999: 69). Bu bağımsız yapı, düzenleyici süreçte kurumları önceleyen önemli bir özelliktir. BDK'lar için etkin bir bağımsızlık ve hesap verebilirlik sağlandığı takdirde, düzenleyici taahhüt önemli ölçüde gerçekleştirilmiş olur. Bu durumda bağımsız kurumlara yetki devrinin amacı, uzun dönemde güvenilir bir düzenleyici

taahhüt sağlamak olduğunda asıl sorun, asimetrik bilgi gibi klasik asıl-vekil sorunları değil, bağımsızlık ve hesap verebilirlik olmaktadır (Majone, 2001b: 119).

Bir BDK'un bağımsızlığı ile;

- ilişki içinde olduğu regüle edilen firma, tüketici ve diğer özel sektör temsilcilerinden bağımsızlık,

- siyasi otoriteden bağımsızlık ve

- kurumun sahip olması gereken uzmanlığı desteklemek ve ilgili olduğu taraflarla arasındaki ilişkiyi uygun seviyede tutmak için zorunlu olan kurumsal özellikleri sağlamak için finansal bağımsızlık anlaşılmaktadır (Kerf, 1998; Johannsen, 2003).

Bu alanlarda bağımsızlık verilerek, düzenleyici kuruma güç ve sürece güvenilir bir taahhüt kazandırılmaktadır. Aksi durumda süreç aksayabilmektedir. BDK'ların regüle ettiği endüstrilerde sağlanan hizmeti kullanan tüketiciler, seçmen kitlesinin büyük bir kısmını oluşturduğundan ve bu hizmetler mutlaka sağlanması gerekli hizmetler olduğundan, politikacılar, regülasyonu kısa dönem politik çıkarlarını artırmak için kullanabilirler. Çünkü politikacılar için bu hizmetlerin rekabetçi regülasyon yöntemleriyle gerçekleştirilmesinden çok, bir sonraki seçimde, bu tüketicilerden tekrar oy alabilmek önemlidir. Diğer yandan yatırımcılar da, bu baskıların ve onların büyük ölçekli, uzun dönemli ve geri döndürülemez yatırım mallarının kırılabilirliğinin farkındadırlar. Bu durumda bir hükümet, yatırımcıların makul bir seviyede gelir elde etmelerini sağlayan kurallarla, güvenilir bir taahhüt sağlamadıkça, özel sektör yatırımları gerçekleşmeyecektir. Taahhüt güvenilirliğinde ortaya çıkacak bir zayıflık, yüksek yatırım maliyetlerine dönüşecektir.

Bu gibi durumlarda düzenleyici yetkilerin bakanlıklarda bulunması, kısa dönemli politik çıkarların, düzenleyici karar alma süreçlerinde işletilmesi gibi ciddi bir takım sorunlara neden olur. Kamu hizmetlerinin mülkiyetinin bizzat devlet elinde bulunduğu durumlarda, regülatör ve firma arasındaki düzenleyici ilişkiler tamamen ortadan kalkacağından durum daha da kötüleşir. Bu tür sorunlardan kaçınmak için pek çok ülke, siyasi otoriteden ciddi anlamda özerk bir yapıya sahip BDK'ları tesis etmişlerdir.

Düzenleyici kurumların bağımsızlığını sağlamak için bir takım uygulamalar bulunmaktadır. İlk olarak BDK'lar, ilgili kanunlar<sup>7</sup> tarafından spesifik ve genel bazı yasal düzenlemelerle, politik otorite tarafından

---

<sup>7</sup> Örneğin, Şeker Piyasası Kanunu, Şeker Kurumu'nun, Elektrik, Doğal Gaz ve Petrol piyasaları kanunları, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun düzenleyici yetkilerini, yasal güvence altına alarak belirlemekte ve bu kurumlar, siyasetten bağımsız olarak faaliyet gösterebilmektedirler.

kullanılmayacak, sadece kurumun yetkisinde olan bir takım düzenleyici yetkilerle donatılırlar. Dolayısıyla bu yasal yetkiyle ilgili düzenleyici karar ve kuralları<sup>8</sup>, tek başına, siyasi iktidardan bağımsız olarak alabilmektedirler.

Düzenleyici kurumlara bağımsızlık veren ikinci özellik, atamalarıdır. Düzenleyici kurul başkan ve üyeleri, siyasi otorite tarafından atanmasına karşın, belirli bir süre için atanmaları, en azından bu süre zarfında kurulun, politik baskılardan bağımsız kalabilmesine neden olmaktadır. Bir atama döneminde kurul üyelerinin, siyasi iktidar tarafından keyfi gerekçelerle görevden alınması ya da görev yerinin değiştirilmesi mümkün değildir. Sadece tanımlanmış belli durumlarda görevden uzaklaştırma söz konusu olabilmektedir. Bunun için de üyelerin, ciddi bir teftiş sürecinden geçmeleri gerekir.

Kurumların bağımsızlığını teminat altına alan bir diğer uygulama, genel bütçeden farklı kaynaklardan gelir sağlayabilme özellikleridir. Kurumlar, özellikle regüle ettikleri endüstrilerden kullanıcı ücretleri, lisans değerlerinin belli bir oranı gibi gelir elde ederek kendi bütçelerini, genel bütçeden bağımsız kaynaklardan oluşturabilmektedirler. Toplanan gelirin, regüle edilen endüstri için suiistimale neden olacak kadar yüksek olmasını engellemek için, ilgili düzenleyici yasalar kurumların, düzenleyici faaliyetleri sonucu alabileceği miktarı belli bir oranla açıkça sınırlar. Genellikle bir tavan fiyat seviyesi belirlenir ve bu seviye, meclis tarafından yıllık olarak onay verilen kurum bütçesini karşılayacak oranda tespit edilir. Bir kurum, bir endüstriden daha fazlasından sorumlu olduğunda, her bir endüstride kurumun faaliyetleri sonucu firmalardan tahsis edebileceği miktarın oranı ayrı ayrı tespit edilir. Bu uygulamayla BDK'lar her endüstriden farklı oranda gelir elde ederken, her endüstri, BDK'un kendisi için gösterdiği düzenleyici uygulamaların karşılığını, kendi endüstri yapısıyla orantılı olarak ödemiş olur (Kerf, 1998: 129).

## 6. BDK'LARIN ŞEFFAFLIĞI, KONTROLÜ VE HESAP VEREBİLİRLİĞİ

Düzenleyici sürecin güvenilir bir taahhüt içermesinde önemli bir yeri olan düzenleyici kurum faaliyetlerinin şeffaflığı ve gözlemlenebilirliği, düzenleyici yönetişimin önemli bir amacıdır. Düzenleyici sürecin şeffaflığı, açık bir düzenleyici amaç doğrultusunda gerçekleşen regülasyonlarla ilgili tüm bilginin, düzenleyici kurumlar tarafından, kamuoyuna zorunlu olarak açıklanması anlamına gelmektedir (Weil vd., 2006: 155). Bu amacın gerçekleşmesi, düzenleyici kurumların hesap verebilirliğini mümkün hale getirmektedir. Hesap

<sup>8</sup> Düzenleyici karar ve kurallar genel anlamda siyasi otoriteler tarafından belirlenmekle ve yasa olarak çıkarılmakla birlikte, düzenleyici kurumlar, karar alma ve kural yapma (rule making) yetkisine sahiptir (Morrison, 1988: 252).



verebilirlik, politik ve anayasal bağlamda sorumlulukların yerine getirilip getirilmediğine ilişkin hesap ve cevap verme zorunluluğudur. Hesap verebilirlik bağlamında BDK'lar kontrol edilmektedir. Kontrol ise düzenleyici kurum faaliyetlerinin etkinliği ve geçerliliği, kabul edilen yasalar ve regülasyonlarla uyumluluğu ve faaliyet raporlarının güvenilirliği ile ilgili kesin bir teminat sağlamak için tasarlanmış süreç olarak tanımlanır. Bu durumda şeffaflık, hesap verebilirlik ve kontrol, düzenleyici kurumların önemli ve birbirini tamamlayıcı unsurlarıdır.

Düzenleyici kurumların hesap verebilirliği ve kontrolüyle ilgili olarak, aslında birbirinden çok fazla ayırıcı olmamakla birlikte, farklı yöntemler kullanılmaktadır<sup>9</sup>. Diğer yandan kontroller ve hesap verebilirlik arasındaki bir farklılık olarak, kontroller, dönem başı (ex ante) ve dönem sonu (ex post) yöntemlerden oluşmaktayken (Bawn, 1997: 102), uygulamada hesap verebilirlik genellikle dönem sonu için geçerlidir. Zira regülatörler, sorumluluklarını icra edene kadar bu sorumluluk için hesap vermeye zorlanamazlar, fakat faaliyet gösterdikleri dönem başında ve içinde kontrol edilebilirler. İyi bir hesap verebilirlik ve nihayetinde düzenleyici taahhüt için etkin işleyen kontrol yöntemlerine ihtiyaç bulunmaktadır. İyi kontrol yöntemleri olmaksızın hesap verebilirlik, piyasa oyuncuları açısından kurum faaliyetleri hakkında net bir yargıya varmayı sağlayacak olan bilginin doğru bir biçimde elde edilmemesine neden olur ve bu durumda kurumun uyum ve performansı açığa çıkamaz (OECD, 2005: 86).

Dönem başı kontroller, harcama ya da istihdam gibi kararların, uygulamaya geçilmeden önce bir denetleyici makam tarafından belirlenmesi ya da onaylanması gerekliliği gibi zorunluluklara işaret eder. Dönem sonu kontroller de bir faaliyetin, uygulandıktan sonra yasal mevzuatta yer alan kurallar ve hedeflenen politikayla uyumlu olup olmadığını kontrol etmeyi işaret eder.

Kontrol yöntemlerini içsel ve dışsal olarak da ayırabiliriz. Dışsal kontroller, merkezi ve genellikle bağımsız bir denetleme kurumu (Sayıştay gibi) tarafından yürütülen bir denetim sürecini ifade eder. İçsel kontroller, kurum faaliyetlerinin, iktisadi açıdan etkinliğinin, geçerliliğinin, yasallığının ve düzenliliğinin uzman bir yönetimle yapılmasını sağlayan yönetim süreçleri, regülasyonlar ve yapısal durumlardır. İçsel ya da daha yaygın olarak idari kontroller, BDK bünyesinde, kurum yönetimi tarafından yapılan denetimi ifade

---

<sup>9</sup> Regülatörlerin kontrolünde bir diğer yöntem, ödül ile teşvik etme yöntemidir. Ancak bir bürokratin iyi niyetli bir şekilde çalıştığı ve yüksek seviyeli çaba sahibi olup olmadığı, üstleri tarafından tam olarak gözlemlenemez ve bu olsa bile yıllar geçmedikçe ödüllendirilemez (Rose-Ackerman, 1986: 132).

eder ve dönem sonu ve dönem başı kontrol yöntemlerini kapsayabilir. Bu tarz kontrol yöntemlerinin tamamı, resmi kontrol unsurları içermektedir, fakat resmi olmayan ve kültürel çevreden kaynaklanan bir takım kontrol yöntemleri de bulunmaktadır (OECD, 2005: 86-87).

Bu kontrol yöntemlerinden hareketle hesap verebilirlik, resmi ve resmi olmayan yollarla, iki farklı şekilde sağlanabilir (Johannsen, 2003; Stern, 1997). İlk olarak resmi hesap verebilirlik, ifade edilen kontrol yöntemlerinden de anlaşılacağı gibi regülatörün yetkisini kısıtlayan birincil yasal zorunluluklar, bir temyiz mekanizmasının varlığı, regülatörün uygulayacağı kuralların adil ve kabul edilebilir bir şekilde kullanılması için açıklayıcı resmi kurallar ve regülatörün aldığı kararların ve uyguladığı yöntemlerin haklılığının açıkça belirtilmesidir. Bu kurallar, BDK'lara, hesap verebilirlik yanında meşruiyet de kazandırmaktadır (Johannsen, 2003: 25-26).

Hesap verebilirliği sağlayan bu resmi kurallar yanında, resmi olmayan, ama itibar edilen kurallar da hesap verebilirliği önemli ölçüde etkilemektedir. Zira bir anlamda BDK'ların, devlet adına özellikle özel sektör oyuncularını regüle ettiği durumlarda, elinde bulundurduğu yasal meşruiyetten daha önemlisi, itibardır (Majone, 2001b: 107). Hesap verebilirlik bu şekilde sınıflandırılması dışında, kurumların daha teknik yollarla hesap verebilirliğini sınıflandırmak da mümkündür. Bu bağlamda üç tür hesap verebilirlikten söz etmek mümkündür. Bunlar finansal, prosedüre ilişkin ve sürekli (substantive) hesap verebilirlik yöntemleridir (Ogus, 2002).

İlk olarak *finansal* hesap verebilirlikte kurumların, belirli finansal yönetim standartlarını karşılamaları, idari maliyetleri minimize etmeleri ve kaynakları israf etmemeleri beklenir. Bu amaç doğrultusunda pek çok ülke, kurumların kendi bütçeleri ile faaliyet göstermeleri ve kaynakları sadece hedeflenen amaçlar doğrultusunda kullanmalarını sağlamak için, belirli bir hesap denetleme yöntemi tesis etmiştir. Örneğin Türkiye'de Sayıştay, pek çok durumda bu amaca hizmet etmektedir. Ancak bazı özel durumlarda kurumların finansal hesap verebilirliği, Sayıştay'a değil, doğrudan ilgili bakanlığa, Bakanlar Kurulu'na ya da Meclis'e olabilmektedir. Finansal hesap verebilirliğin, doğrudan Sayıştay gibi özel kurumlar yerine, siyasilere olduğu durumlarda, kurumun bağımsızlığı önemli ölçüde zedelenebilmektedir. Bu nedenle finansal anlamda hesap verebilirliğin siyasi otoriteye yapılması, yaygın olarak tercih edilen yöntem değildir.

*Prosedüre ilişkin* hesap verebilirlikte, kurumların izlediği prosedürlerde, kamu yararına hizmet eden karar ve kuralların alınmasında ve yoğun özel çıkar grubu baskılarını engellemede uygun bir prosedürel yapı tesis edilerek, adil ve

tarafsız olmaları hedeflenir. Bu tarz hesap verebilirlik, yaygın olarak “süreç yoluyla (due process)” başlığı ile ifade edilen idare hukuku kapsamında sağlanabilir. İdare hukuku içine yerleştirilen bu idari prosedürel gereklilikler, bağımsız kurumların da idari karar alma süreçlerini, devlet faaliyetinin meşruluğunu gösteren yönleriyle uyumlu olacak biçimde şekillendirir (Mashaw, 1990: 268; McNollgast, 1990: 307). Örneğin regülatörler, lisans vermek gibi bireyleri ya da firmaları etkileyen düzenleyici kararlar aldıklarında, bunu, yasal olarak belirli bir mevzuata ve yetkiye bağlı olarak yapmak zorundadırlar. Aynı şekilde bu yasal zorunluluklar, kurumların diğer düzenleyici faaliyetleriyle de ilişkilendirilebilir. Örneğin rekabet ihlali gibi durumlarda düzenleyici kurumların, özel gruplara danışması yasaktır<sup>10</sup> ve bu gibi durumlar, idare hukuku kapsamında cezalandırılır.

Bu tür kuralların genellikle idari rasyonaliteyi teşvik ettiği ve böylece, kamu yararı hedeflerine uyumu kolaylaştırma ve özel çıkarlara sapmayı engelleme anlamında daha iyi düzenleyici kuralların belirlenmesi ve uygulanmasına neden olduğu kabul edilmektedir (Ogus, 2002: 643). Dolayısıyla düzenleyici politikalarla uyumlu olmayan davranışları engellemek için uygulanan bu tür sürece ilişkin idari yasal mevzuat, kurumların hesap verebilirliğini önemli ölçüde teminat altına almaktadır. Böylece kurumlar, idare hukuku kapsamında hareket etmek zorunda olduklarından, tüm faaliyetlerinde hesap verebilirlik sağlanmış olmaktadır.

Üçüncü ve en önemli uygulama yöntemi, *sürekli* hesap verebilirliktir. Bu tarz hesap verebilirlik yöntemi, düzenleyici kural ve kararların bizzat kendilerinin, düzenleyici sistemin kamu yararı hedefleri açısından savunulabilir olmasını sağlamayı içermektedir. Elbette regülasyonun, kamu yararı hedeflerine uyumunu sağlamak çok kolay değildir. Kesinlikle yasa koyucu tarafından yapılan denetim etkin değildir. Çok yaygın olmayan bu uygulamada BDK’lar, yaptıkları faaliyetler sonucunda elde edilen fayda ve maliyetlerin bir değerlendirmesini rapor olarak yayınlamak zorundadırlar. Bu uygulama regülatörlerin, yaptıkları faaliyetlerden elde edilecek iktisadi sonuçları dikkate almaları için bir miktar baskı oluşturabilmektedir. Ancak sürekli hesap verebilirliğin en önemli kaynağı, yargı denetimidir. Önemli düzenleyici görevlerle donanımlı yargı mensuplarından oluşan mahkemeler tarafından gerçekleştirilecek olan bu uygulamada kurumların, sürekli denetim altında tutulması sağlanmaktadır (Ogus, 2002: 644). Böylece yargı denetimi, bürokrat regülatörlerin, görev ve sorumluluklarını, onların bakanlık ya da yasa koyucu gibi asıllarına fayda sağlayacak şekilde icra eden

<sup>10</sup> Düzenleyici uyuşmazlıklara ilişkin durumlarda kurumların danışmanlık alması gereken kurum, genellikle Rekabet Kurumlarıdır.

vekiller olarak atandıklarında ortaya çıkan vekil-düzenleyici kurum maliyetlerini mümkün olduğu kadar azaltmaktadır (Bishop, 1990: 490-491).

Sonuç olarak, bağımsız kurumlar;

- karar alma süreçlerinde, yargı denetimine tabi tutuldukları, şeffaf oldukları ve her kesimden katılım sağlandığı için,
- kurumun işleyişinde, hedefler, açıkça ve herkesin bilgisi dahilinde gerçekleştiği için,
- kurum performansı, dönem içi ve sonunda etkin bir şekilde değerlendirildiği için önemli oranda hesap verebilir seviyeye gelmektedirler.

## 7. DÜZENLEYİCİ SÜRECİN AÇMAZI: BDK'LARA YETKİ DEVRİ VE ASİL-VEKİL SORUNU<sup>11</sup>

BDK'lar ile ilgili önemli bir tartışma, kurumların hem bağımsız olması, hem de bazı kontrol yöntemleri ile bağımlı olması gerekliliğidir. Bu tartışma, bir paradoksun varlığına işaret eder. Güvenilir bir düzenleyici taahhüt için kurumların bağımsız olması gerektiği kabul edilmekle birlikte (Majone, 2001a: 58; Williamson, 1993: 477; Calvert vd., 1989: 588), bu kurumların, siyasi otoriteye yeteri kadar bağımlı olmadıkları ve bu nedenle, ne kamu yararına ne de genel düzenleyici politikalarla uyumlu faaliyet göstermedikleri de ifade edilmektedir<sup>12</sup> (Sigman, 2001; Figueiredo vd., 1999: 285; Robinson, 1971: 950). Bu nedenle kurumların bağımsızlığı gerekli olduğu gibi kontrol edilmeleri de gerekmektedir. Ancak her iki durumda da birinci en iyi yönteme ulaşmayı engelleyen bazı sorunlar bulunmaktadır.

Öncelikle, BDK'lara yetki delegasyonu, şayet kurumlar siyasetten ve özel sektör temsilcilerinden, politik ve finansal açıdan bağımsız ise etkin olacaktır. Bu bağlamda BDK'lar mutlaka bağımsız olmalıdır. Bu kabule göre teorik olarak, herhangi bir düzenleyici karar, kararın gerekleri, vekil tarafından yerine getirilecekse bir alt kuruma ya da vekile yetki devredilir (Sliwka, 2001). Ancak genellikle uygulamada bunun tersi durumlarla karşılaşıldığı gözlenmekte ve bu noktada, düzenleyici sürece ilişkin önemli bir ikilem ortaya çıkmaktadır. Yetki devredilmesi gereken bu tür kurumlar ya da vekiller için de, asıl durumundaki siyasi otorite için geçerli olan bir takım sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bürokratik vekiller, parasal ve parasal olmayan çok farklı nedenlerle yeteri kadar

<sup>11</sup> Bu kısım ağırlıklı olarak Çetin (2007)'den alınmıştır.

<sup>12</sup> Sigman (2001), Amerika'da çevresel düzenlemelerden sorumlu bürokratik kurum olan Çevresel Koruma Kurumu'nun (Environmental Protection Agency), politikalarında, önemli ölçüde özel çıkar grupları ve politikacıların tesirinde kaldığını, kendi kaynaklarını ve önceliklerini çevresel hassasiyetler için kullanmak yerine, politik ve özel çıkar grupları için kullandığını, ampirik olarak göstermiştir.

etkin çalışmayabilirler ya da belirlenen düzenleyici hedeflerin aksi yönde faaliyet gösterebilirler. Örneğin bürokratlar, kamu yararından ziyade büronun bütçesini maksimize etmeye çalışabilirler (Niskanen, 1975: 618). Diğer yandan regülatörler ya da bürokratlar, kendi çıkarları peşinden koşmak ve piyasanın gereklerini yerine getirmek yerine, sadece siyasilerin çıkarları doğrultusunda da hareket edebilirler (Calvert vd., 1989; Fiorina, 1982 ve 1986). Her iki durumda da düzenleyici süreç, piyasa gereklerine uygun olarak değil, manipülasyona açık olarak işleyebilecektir. Bu durumda bu tür sorunların mümkün olduğu kadar düzenleyici süreçten dışlanabilmesi için, yetki devredilen kurumların kontrol edilmesi amacıyla, bir takım politikalar ya da araçlar bulunmakta ve siyasi iktidarlar bu araçları kontrol amacıyla kullanabilmektedir.

Siyasi otorite tarafından, idari kurumlardan kaynaklanabilecek olumsuzlukları engellemek amacıyla kurumlar üzerinde “meclis egemenliği” oluşturulur. Yasama; mevzuat değiştirme<sup>13</sup>, atama<sup>14</sup>, önerilen projeleri reddetme, cezalar, bütçe ve bürokratların kariyerlerini tehdit ve usandırma aracı olarak kullanarak yürütmeyi doğrudan kontrol eder (Epstein ve O’Halloram, 1995; Moe, 1987; Weingast ve Moran, 1983). Sorun şu ki Meclis, bu araçlarla bürokrasiyi tam olarak kontrol ettiğinde, istediği bürokrasi türünü yürürlüğe koyarak, kasıtlı bir politik tercih olarak bürokrasinin, Meclisten gelebilecek herhangi bir müdahaleye hassas hale gelmesini sağlar (Bawn, 1997: 102; Hammont ve Knot, 1996: 122; Moe, 1987: 478). Böylece bağımsız olması gereken vekiller, tam anlamıyla siyasete bağımlı hale gelir.

Kontrol mekanizmaları, regülatörleri, siyasilere bağımlı hale getirdiği durumlarda bürokratik regülatörlerin, meclis tarafından kontrol edilmesi, özellikle siyasilerin, çıkar grupları tarafından manipüle edilmesi halinde, daha ciddi bir

<sup>13</sup> Kurul performansından memnun olmayan yasama, kurulun programını yürürlükten kaldırmakla tehdit edebilir ve bu gibi durumlarda bürokratlar, yasamayla uyum içinde çalışmaya daha fazla özen gösterebilirler. Bütçe gibi yasal mevzuatı değiştirme tehdidi de bağımsız kurulların kontrolünde çok etkin olabilir. Ancak yeni yasayla kontrol yönteminin etkinliği iki basit nedenle sınırlıdır. Birincisi, yeni yasal düzenlemeler yapmak çok kolay değildir. İkincisi, yeni bir düzenleme çıkarılsa bile bu yeni yasal durumda, meclisteki ilgili kurul, çıkar çatışmaları ve asimetrik bilgi sorunları gibi eski ve benzer kontrol sorunları ile tekrar karşı karşıya gelecektir. Bu durumda kurulun, yeni yasaya uyum göstermesi için bir garanti bulunmayacaktır (Moe, 1987: 488).

<sup>14</sup> Belki da yasamanın, en tesirli kontrol aracı, kurulları atama ya da yeniden atamalar yoluyla kontrol etmesidir (Weingast ve Moran, 1983: 489). Aslında bu tür atama yetkisi genellikle bütün olarak mecliste değil, Başkanlık sistemlerinde doğrudan Başkan’da (Moe, 1987), Başbakanlık sisteminde bazı durumlarda doğrudan Başbakan’da ve bazı durumlarda Bakanlar Kurulu’nda bulunmaktadır. Dolayısıyla atamalar ile ilgili sorun, atamaların, atamayı yapacak kişi ya da kişilerin çıkarları doğrultusunda gerçekleşme olasılığıdır. Aslında bu uygulamanın da, kurulların bağımsızlığını zedeleyebileceğini söyleyebiliriz.

sorunlar ortaya çıkacaktır (Spiller, 1990). Zira ampirik çalışmalara ve yaygın olarak BDK'ların kabul edilir hale gelmesine rağmen, düzenleyici kurumların, kendi politikalarından ziyade siyasi otoritelerin görüşlerini temsil ettiğini gösteren pek çok çalışma bulunmaktadır (Fiorina 1982 ve 1986; Moe, 1985; Spiller, 1990). Bu gibi durumlarda BDK'lar, Kamu Tercih Teorisi perspektifinden, siyasilerin politikalarını uygulayan değil, savunan taraflar haline gelmekte ve bağımsızlıkları önemli ölçüde zedelenebilmektedir. Diğer yandan siyasiler, hangi çıkar gruplarının baskısı altındaysa, bürokrasi de, Meclis'in kontrolüne girdiğinde, vatandaşların çıkarlarına değil, doğrudan bu çıkarlar lehine hizmet eder hale gelmektedir. Dolayısıyla bu kontrol mekanizmaları sorunun sadece bir miktar daha iyi hale gelmesine neden olabilir, fakat tam olarak çözüm sağlamaz (Epstein ve O'Halloran, 1995: 229).

Diğer yandan yetki delege edilen bürokratik kurumun özellikli bilgisi ve genellikle ürettikleri çıktıların gözlemlenemez özelliğinden dolayı yasa koyucular, bürokrat ya da regülatörlerin, neyi, niçin yaptıklarını asla tam olarak bilemezler. Örneğin bütçe yoluyla etkin bir kontrol için, kurulun faaliyetleri ve performansı hakkında yasamanın, tam bilgi sahibi olması gerekir. Ancak burada bilgi asimetrisi, kurula tekel gücü kazandırır ve siyasiler açısından, arzu edilen sonuçlar alınmasını engeller (Moe, 1987: 487). Her zaman bilgi asimetrisi ve çıkar çatışması sorunu vardır ve bu sorunlardan kaçınılması mümkün değildir. Bunlardan dolayı siyasi otorite ve BDK'lar arasındaki asıl-vekil oyununda kusursuz bir kontrol mümkün değildir. Bu sorunlar düzenleyici sürecin bu aşamasındaki en temel yapısal veya kurumsal sorunlardır (Epstein ve O'Halloran, 1995; Moe, 2006).

Bazen idari kurumların sahip olduğu bilgi, bu süreçte kimin kimi kontrol ettiğini bile sorun haline getirebilmektedir. Zira idari kurumların sahip oldukları bilgi, bazen siyasi otorite üzerinde politik olarak bir baskı gücüne neden olabilir ve siyasi otorite bu durumlarda, literatürün yaygın olarak kabul ettiğinin aksine, elindeki kontrol araçlarını kullanmak istemeyebilir. Özellikle seçim dönemlerinde bürokrat regülatörler, sahip oldukları bilgi gücünü manipüle ederlerse, asıl olanın kim olduğunu ve bürokratik süreçte hangi politikaların uygulanacağını belirleyebilirler (Moe, 2006: 4). Çünkü bürokratların bilgi ve uzmanlık gibi vasıfları, onları, fiili otorite konumuna getirmektedir. Böylece kamu otoritesi, vekil olan bürokratların eline geçmekte ve özerk konumlarından dolayı, bu özerkliklerini, asılların-politikacıların davranışlarını yönlendirmek için kullanabilmektedirler (Moe, 1990: 233).

Yasamanın, bürokratik kontrolü doğrudan ve etkin şekilde sağlayabilmesi için en temel çözüm, yasal güvence altında belirlenmiş bir kurallar seti ile kontroldür. Bu yasal kurallar ya da hukuk, diğer koşullar sabitken bürokratların,

karar alma sürecinde uyması gereken prosedür ve kriterleri açıkça tanımlamalı, bürokratların faaliyetlerinin nasıl değerlendirileceği, ödüllendirileceği ve cezalandırılacağını şekillendirmeli, kurum içindeki faaliyetlerine ilişkin raporlarda doğru ve kesin bilgi vermeye zorlamalı ve onların hangi faaliyetlerinin denetlenebileceğini düzenlemelidir (Moe, 1989: 271-272). Böylece ilk olarak politikacıların, kurullarla ilişkilerinde karşılaştıkları bilgi asimetrisi sorunları nispeten hafifletilebilir. İkinci olarak, kontrolde etkinlik sağlanması durumunda, temsili demokrasinin önemli bir sorunu olan önemli seçmen kitlelerinin, karar alma sürecinde temsil edilmesi sorunu, bu kitlelerin tercihleri, kurulların karar alma süreçlerinde de işletilir hale getirilebilir (McCubbins vd., 1987: 244). Şüphesiz bunların tam olarak uygulanabilirliği oldukça zordur. Bu nedenle BDK'lara yetki devrinde birinci en iyi sonuçlara ulaşma ihtimali düşüktür. Ancak yetki devri, delegasyonun olmadığı duruma göre de daha etkindir.

### SONUÇ

Ekonominin her alanında iktisat politikası belirleme süreçlerinde güçlerin ayrılığı ilkesi, liberal ekonomilerin ve dolayısıyla yerleşik iktisadi faaliyetin ayrılmaz parçası haline gelmiştir. Bu düzenleyici devlet modelinde geleneksel bürokratik yapı, BDK'ların egemen olduğu yeni bürokratik kurumsal yapıya evrilmiştir. BDK'lar, günümüz ekonomilerinin ayrılmaz ve görmezden gelinemez aktörleridir. Gerçek dünyada iktisadi ve politik karar alma süreçleri, bu oyuncuların varlığından bağımsız gerçekleşmemektedir. Bu nedenle BDK'lar, yetki devri tartışmalarının merkezinde yer almaktadır.

İlgili literatür ve ampirik saha, kurumların meşruiyeti konusunda şüphe kalmadığını göstermektedir. Kurumların, iktisadi faaliyeti düzenleyici süreçte, geleneksel bürokratik yapıdan daha etkin olduğu açıktır. Bağımsızlık, hesap verebilirlik ve şeffaflık, kurumların faaliyetinde etkin olarak işletilebildiğinde, BDK'lar da o ülkenin düzenleyici kurumsal yapısında yerleşik hale gelebilmekte ve kurumsallaşabilmektedirler. Üzerinde durulması gereken sorun, BDK'ların da regülasyon ekonomisi literatüründe sıkça tartışılan regülasyonunun çıkar grupları lehine manipüle edilebilmesi olasılığına kapı aralaması ihtimalidir.

BDK'ların anayasal bir meşruiyet bağlamında tesis edilmeleri ve politik müdahalelerden yasal güvencelerle korunmaları, bu kurumların bağımsızlığı için başat faktörlerdir. Bununla birlikte aynı yasal kurumsal çerçeve, kurumların denetlenmesi, hesap verebilirliği ve şeffaflığı konusunda bir takım kontrol mekanizmalarını açık ve etkili bir biçimde tesis etmelidir. Sonuç olarak BDK'lar, düzenleyici süreçte kendilerine atfedilen rolü etkin bir biçimde yerine getirmeleri için, mutlaka politikacıların ve özel çıkar gruplarının baskısından bağımsız olmaları, fakat hesap verebilirlik ve şeffaflık için açıkça tanımlanmış mekanizmalarla mutlaka denetime tabi tutulmalıdırlar.

**KAYNAKÇA**

- Baldwin, R. ve M. Cave (1999); *Understanding Regulation: Theory, Strategy, and Practice*, Oxford University Pres.
- Bawn, K. (1997); "Choosing Strategies to Control the Bureaucracy: Statutory Constraints, Oversight, and the Committee System", *Journal of Law, Economics and Organization*, 13, 101-26.
- Bernstein, M. H. (1972); "Independent Regulatory Agencies: A Perspective on Their Reform", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 400, 14-26.
- Bishop, W. (1990); "A Theory of Administrative Law", *Journal of Legal Studies*, 19, 489-530.
- Calvert, R, M. McCubbins ve B. Weingast (1989); "A Theory of Political Control and Agency Discretion", *American Journal of Political Science*, 33, 588-611.
- Çetin, T. (2005); "Regülasyon İktisadı Üzerine Farklı Yaklaşımlar", *Telekomünikasyon ve Regülasyon Dergisi*, 1, 106-23.
- T. Çetin ve N. Ölmezoğulları (2005); "Doğal Tekel, Regülasyonu ve Rekabetçi Uygulamalar", *İktisat-İşletme ve Finans*, 232, 36-56.
- Çetin, T. (2007); "Ekonomiye Devlet Müdahalesinde Kurumsal Maliyet Sorunu", *Çimento İşveren*, 21, 38-55.
- Epstein, D. ve S. O'Halloran (1995); "A Theory of Strategic Oversight: Congress, Lobbyists, and the Bureaucracy", *Journal of Law, Economics and Organization*, 11, 227-55.
- Eskridge, W. ve J. Ferejohn (1992); "Making the Deal Stick: Enforcing the Original Constitutional Structure of Lawmaking in the Modern Regulatory State", *Journal of Law, Economics and Organization*, 8, 165-89.
- Figueiredo, Rui J. P. de, Jr., P. Spiller ve S. Urbiztondo (1999); "An Informational Perspective on Administrative Procedures", *Journal of Law, Economics and Organization*, 15, 283-305.
- Fiorina, M. (1982); "Legislative Choice of Regulatory Forms: Legal Process or Administrative" *Public Choice*, 39, 33-66.
- Fiorina, M. (1986); "Legislator Uncertainty, Legislative Control, and the Delegation of Legislative Power", *Journal of Law, Economics and Organization*, 2, 33-51.



Foster, C. (1992); *Privatisation, Public Ownership and the Regulation of Natural Monopoly*, Oxford: Blackwell.

Gerston, L. N. ve M. E. Sharpe (1997); *Public Policy Making: Process and Principles*, M. E. Sharpe, New York London, England.

Gilardi, F. (2002); "Policy Credibility and Delegation to Independent Regulatory Agencies: A Comparative Empirical Analysis", *Journal of European Public Policy*, 9, 873-93.

Gilardi, F. (2005); "Regulatory Capitalism: The Diffusion of Independent Regulatory Agencies in Western Europe", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 598, 84-101

Glaeser, E. ve A. Shleifer (2003); "The Rise of the Regulatory State", *Journal of Economic Literature*, 41, 401-25.

Hammont, T. ve J. Knot (1996); "Who Controls the Bureaucracy?: Presidential Power, Congressional Dominance, Legal Constraints, and Bureaucratic Autonomy in a Model of Multi-Institutional Policy-Making", *Journal of Law, Economics and Organization*, 12, 119-66.

Johannsen, K. S. (2003); *Regulatory Independence in Theory and Practice: A Survey of Independent Energy Regulators in Eight European Countries*, AKF, Forlaget.

Joskow, P. L. ve N.L. Rose (1989); "Economic Regulation and its Effects", R. Schmalensee ve R. D. Willig (der.), *Handbook of Industrial Organization* içinde, Volume 2, Ch. 25, Amsterdam: North- Holland, 1450-505.

Kerf, M. (1998); *Concessions for Infrastructure: A Guide to Their Design and Award*, World Bank Publications.

Lewis, D. E. (2003); *Presidents and the Politics of Agency Design: Political Insulation in the United States Government Bureaucracy, 1946-1997*, Stanford University Press.

Majone, G. (1994); "The Rise of Regulatory State in Europe", *West European Politics*, 17, 77-101.

Majone, G. (1996); *Regulating Europe*, Routledge, London.

Majone, G. (1999); "The Regulatory State and its Legitimacy Problems", *West European Politics*, 22, 1-25.

Majone, G. (2001a); "Nonmajoritarian Institutions and the Limits of Democratic Governance: A Political Transaction-Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157, 57-78.

Majone, G. (2001b); "Two Logics of Delegation: Agency and Fiduciary Relations in EU Governance", *European Union Politics*, 2, 103-22.

Mashaw, J. L. (1990); "Explaining Administrative Process: Normative, Positive, and Critical Stories of Legal Development", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6, 267-98.

McCubbins, M., R. Noll ve B. Weingast (1987); "Administrative Procedures as Instruments of Political Control", *Journal of Law, Economics and Organization*, 3, 243-77.

McNollgast (1990); "Positive and Normative Models of Procedural Rights: An Integrative Approach to Administrative Procedures", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6, 307-32.

Moe, T. (1985); "Control and Feedback in Economic Regulation", *American Political Science Review*, 79, 1094-116.

Moe, T. (1987); "An Assessment of the Positive Theory of Congressional Dominance", *Legislative Studies Quarterly*, 12, 475-520.

Moe, T. (1989); "The Politics of Bureaucratic Structure", J. E. Chubb ve P. E. Peterson (der.), *Can the Government Govern? içinde*, Washington, D. C., Brookings Institution, 267-329.

Moe, T. (1990); "Political Institutions: the Neglected Side of the Story", *Journal of Law, Economics and Organization*, 6, 213-53.

Moe, T. (2006); "Political Control and the Power of the Agent", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 22, 1-29.

Morrison, A. (1988); "How Independent are Independent Regulatory Agencies?", *Duke Law Journal*, 37, 252-56.

Niskanen, W. (1975); "Bureaucrats and Politicians", *Journal of Law and Economics*, 18, 617-43.

OECD (2005); *Modernising Government: The Way Forward*, OECD, Paris-France.

Ogus, A. (2002); "Regulatory Institutions and Structures", *Annals and Public and Cooperative Economics*, 73, 627-48.

- Olson, M. K. (1999); "Agency Rulemaking, Political Influences, Regulation, and Industry Compliance", *Journal of Law, Economics and Organization*, 15, 573-601.
- Priest, G. (1993); "The Origins of Utility Regulation and the 'Theories of Regulation' Debate", *Journal of Law and Economics*, 36, 289-323.
- Robinson, G. (1971); "On Reorganizing the Independent Regulatory Agencies", *Virginia Law Review*, 57, 947-95.
- Rose-Ackerman, S. (1986); "Reforming Public Bureaucracy through Economic Incentives?", *Journal of Law, Economics and Organization*, 2, 131-61.
- Sigman, H. (2001); "The Pace of Progress at Superfund Sites: Policy Goals and Interest Group Influence", *Journal of Law and Economics*, 44, 315-44.
- Sliwka, D. (2001); "On the Costs and Benefits of Delegation in Organizations", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157, 568-90.
- Spiller, P. (1990); "Politicians, Interest Groups, and Regulators: A Multiple-Principals Agency Theory of Regulation, or Let Them Be Bribed", *Journal of Law and Economics*, 33, 65-101.
- Stern, J. (1997); "What Makes an Independent Regulator Independent", *Business Strategy Review*, 8, 67-74.
- Stigler, G. (1971); "Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Sciences*, 2, 1-21.
- Teske, P. (1991); "Interests and Institutions in State Regulation", *American Journal of Political Science*, 35, 139-54.
- Thatcher, M. (2002a); "Delegation to Independent Regulatory Agencies: Pressures, Functions and Contextual Mediation", *West European Politics*, 25, 125-47
- Thatcher, M. (2002b); "Regulation after Delegation: Independent Regulatory Agencies in Europe", *Journal of European Public Policy*, 9, 954-72.
- Thatcher, M. (2005); "The Third Force? Independent Regulatory Agencies and Elected Politicians in Europe", *Governance*, 18, 347-74.
- Weil, D., A. Fung, M. Graham ve E. Fagotto (2006); "The Effectiveness of Regulatory Disclosure Policies", *Journal of Policy Analysis and Management*, 25, 155-81.

Weingast, B. ve Mark M. (1983); "Bureaucratic Discretion or Congressional Control? Regulatory Policymaking by the Federal Trade Commission" *Journal of Political Economy*, 91, 765-800.

Williamson, O. (1993); "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *Journal of Law and Economics*, 36, 453-86.

## **ULUSLARARASI GELİŞMELER**

- ABD'DEN HABERLER
- AVRUPA BİRLİĞİ'NDEN HABERLER

**ABD'DEN HABERLER****Micron Fiyat Tespiti Konusunda Anlaşmaya Vardı**

Bilgisayar çipi üreticisi Micron Technology Inc, fiyat tespitinde bulunduğu ve anti-tröst kanunlarını ihlal ettiği iddiaları konusunda anlaşmaya varmayı kabul etti. Anlaşmanın Micron'un yılın ilk çeyreğindeki gelirlerini yaklaşık 80 milyon ABD Doları miktarında düşürmesi bekleniyor.

**Daha detaylı bilgi için:**

NERA Bülteni, 6 Ocak-12 Ocak 2007 tarih ve 419 sayı, sayfa 7.  
[http://www.nera.com/Newsletter.asp?n\\_ID=28](http://www.nera.com/Newsletter.asp?n_ID=28)

**Uydu Radyo Birleşme Duruşması**

Sirius Uydu Radyo Şirketi Başkanı Mel Karmazin Temsilciler Meclisi adli kurulunun antitröst birimi önünde verdiği ifadede, şirketinin düzenleyicilerle işbirliği yapmaya hazır olduğunu ve iki uydu radyo şirketinin 11,4 milyar Dolarlık birleşmesinin tamamlanması için fiyat kontrollerini kabul edeceğini belirtti. Sirius Satellite Radio ve XM Satellite Radio Holdingleri arasında yapılacak birleşmenin Adalet Bakanlığı ve Federal Komünikasyon Komisyonu'nun onayını alması gerekiyor. Federal Komünikasyon Komisyonu on yıl önce adı geçen şirketlere uydu radyo operatörlüğü için lisansını gelecekte birleşmemeleri koşuluyla vermişti.

**Daha detaylı bilgi için:**

NERA Bülteni, 24 Şubat-2 Mart 2007 tarih ve 426 sayı, sayfa 6.  
[http://www.nera.com/Newsletter.asp?n\\_ID=28](http://www.nera.com/Newsletter.asp?n_ID=28)

**Intel İle İlgili Antitröst Davaları Yalnızca ABD'de Açılabilecek**

ABD Eyalet Mahkemesi Hakimi Joseph Farnan, Intel'e karşı açılan sınıf davasında, yalnızca, bilgisayarını ABD'den alan tüketicilerin tazminat talep edebileceğine hükmetti. Bu sınıf davasında, Intel'in üreticilere karşı zorlayıcı davranışlarda bulunduğu ve böylelikle bilgisayar fiyatlarını artırdığı iddia ediliyor.

**Daha detaylı bilgi için:**

NERA Bülteni 10-16 Mart 2007 tarih ve 428 sayı, sayfa 7.  
[http://www.nera.com/Newsletter.asp?n\\_ID=28](http://www.nera.com/Newsletter.asp?n_ID=28)

**Doğal Gaz Şirketi ve Yöneticileri Hileli Fiyat Teklifi İle Suçlanıyor**

13 Mart 2007

Adalet Bakanlığından yapılan açıklamaya göre Denver'da federal araştırma jürisi, bir inşaat şirketi ve bu şirketin iki yöneticisini Colorado'daki doğalgaz boru hattı inşaatı ihalesinde hileli fiyat teklifinde bulunmakla suçladı.

Denver'daki Eyalet Mahkemesine sunulan iddianamede B&H Maintenance & Construction Inc. (B&H) ve bu şirkette başkan yardımcısı olan Jon Paul Smith ve pazarlama ve iş geliştirme müdürü Landon R. Martin birbirleriyle ve başka bir şirketle BP America Production Company ihalesinde hileli fiyat teklifinde bulunmak için gizli anlaşma yapmakla suçlanıyor. İddianameye göre yaklaşık Temmuz 2005 ile Aralık 2005 tarihleri arasında davalılar Colorado'da bulunan Upper San Juan havzasındaki kuyulardan doğal gaz taşınması için boru hattı inşaatı ihalesinde hileli fiyat teklifinde bulunmuşlardır. Ayrıca Smith plana dahil olan başka bir kişiyi federal soruşturma görevlilerine ve araştırma jürisine yalan söylemesi için ikna etmeye çalışarak tanığı etkilemekle de suçlanıyor.

Gizli anlaşmanın parçası olarak, iddianamede davalılar ve işbirlikçileri hakkında yapılan suçlamalar arasında şunlar yer alıyor: Boru hattı inşaatı projelerinin kendi aralarında tahsis edilmesi, hangi şirketin düşük hangi şirketin daha yüksek fiyat teklifi vereceğine karar verilmesi, BP American Production Company'e rekabetçi olmayan, anlaşmalı, hileli fiyat teklifinde bulunulması, gizli anlaşmayı saklama ve saklamaya teşebbüs etme.

**Daha detaylı bilgi için:**

[http://www.usdoj.gov/atr/public/press\\_releases/2007/221935.htm](http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2007/221935.htm)

**Federal Ticaret Komisyonu Dominion Resources Inc.'İN Bir Alt Şirketi Olan The Peoples Natural Gas Company'nin Grup Halinde Devralınmasına İtiraz Ediyor**

15 Mart 2007

Equitable Resources, Inc ve devralmak istediği Dominion Peoples şirketi, Allegheny County-Pensilvanya 'daki belirli bölgelerde konut dışı (hastaneler, okullar, kiliseler gibi) müşterilere yönelik gaz dağıtım konusunda birbirlerinin tek rakibi konumunda. Söz konusu devralmanın ardından Equitable'ın Dominion'a ait doğal gaz dağıtım sistemlerini, doğal gaz taşıma sistemini ve depolama tesislerini elde etmesi sonucunda gaz dağıtımında pek çok müşteri açısından bir tek el meydana geleceği ve fiyatların yükseleceği iddia ediliyor.

Doğal gaz dağıtımının tavan fiyatları Pensilvanya Kamu Hizmetleri Komisyonu (PUC) tarafından belirleniyor. Ancak, şu anda bu iki şirket arasındaki rekabet, müşterilere indirimler sunulması şeklinde gerçekleştiği için, Komisyona göre bu birleşme söz konusu indirimleri ve iki şirket arasındaki rekabeti ortadan kaldıracaktır.

Devralmanın gerçekleşmesi için PUC'nin işleme onay vermesi gerekiyor. Federal Ticaret Komisyonu, PUC'nin kararı sonrasında gerekirse ihtiyati tedbir talebinde bulunarak söz konusu devralmayı engelleme ve dava sürecini askıya alma yetkisini kullanma yönünde karar vermiş bulunuyor.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://www.ftc.gov/opa/2007/03/equitableresources.shtm>

**Buluş Destekleme Sahtekarlığının Sorumluları Federal Ticaret Komisyonu Tarafından Mahkeme Kararına İtaatsizlikle Suçlanıyor**

19 Mart 2007

Federal Ticaret Komisyonu (FTC), 1997'de hakkında dolandırıcılık suçlamasında bulunduğu International Product Design Inc. adlı şirketin mensupları olan dört şahıs ve aynı şirket yöneticisinin kontrolündeki sekiz ayrı şirket hakkında, 1998 tarihli mahkeme kararına uymadıkları ve buluş destekleme adı altında dolandırıcılık faaliyetlerini sürdürdükleri iddiasıyla dava açtı.

Mahkemenin 1998 tarihli yasaklama kararından sonra isim değişikliğine giderek, Amerikan Patent ve Ticari Marka Enstitüsü (PTI) adını alan söz konusu şirketin uygulamaları arasında, 895 ile 1295 Dolar arasında değişen bir ücret karşılığında buluş sahiplerinin fikirlerinin pazarlanabilirliğini ve patente uygunluğunu değerlendirme vaadinde bulunmak, ayrıca 5000 ile 45000 Dolar arasında değişen bir ücret karşılığında hukuki koruma ve büyük telif geliri sağlama gibi asılsız iddialarla müşterileri kandırmak yer alıyor.

Komisyonun itaatsizlik davası açmasının ardından, Doğu Virjinya Bölgesine ait Amerikan Bölge Mahkemesi davayı askıya alarak, PTI'ın kayyuma devredilmesine karar verdi. Kayyum raporuna göre şirket 2000 yılından bu yana 17000'den fazla müşteriden yaklaşık 60 Milyon Dolar toplamıştır; buna karşın, başarı elde etmiş tek bir müşteri bile gösterememektedir. FTC'nin davalı tarafların tümüne yönelttiği iddialar 30 Nisan 2007 tarihli duruşmada görüşülecek.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://www.ftc.gov/opa/2007/03/ipd.shtm>



## AVRUPA BİRLİĞİ'NDEN HABERLER

### Avrupa Komisyonu Tarafından Gaz Yalıtımlı Anahtarlama Tertibatı Kartelinin Üyelerine 750 Milyon Euro'nun Üzerinde Para Cezası Verildi

24 Ocak 2007

Gaz yalıtımlı anahtarlama tertibatı karteli oluşturan ABB, Alstom, Areva, Fuji Electric, Hitachi Japan AE Power Systems, Mitsubishi Electric Corporation, Schneider, Siemens, Toshiba ve VA Tech grup adlı 11 şirket, AT Antlaşmasının rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaları düzenleyen maddesini ihlal etmekten dolayı toplam 750.712.500 Euro para cezasına çarptırıldı. İhlalin büyük bir bölümünden Alstom ve onun eski bir yan kuruluşu sorumlu tutulurken, kartelin sona ermesinden dört ay önce Alstom'un söz konusu yan kuruluşunu satın alan Areva grubu satın almadan sonra gerçekleşen ihlalden sorumlu tutuluyor. Bu vakada verilen toplam ceza, tek bir karteğe verilmiş en büyük toplam cezadır. Cezalar verilirken AET ürün pazarının büyüklüğü, kartelin süresi ve firmaların büyüklüğü dikkate alınmıştır. Japon şirketler Avrupa'daki bu pazarda neredeyse hiç varlık göstermemelerine rağmen, ihaleye girmekten kaçınarak AB pazarındaki rekabeti doğrudan kısıtladıkları için yine de ceza almıştır. Siemens Almanya'ya verilen 396.562.500 Euro'luk ceza Komisyonun tek bir şirkete, tek bir kartel ihlali için verdiği en büyük ceza niteliğindedir. Siemens, Alstom ve Areva'nın cezaları liderlik yapımlarından dolayı % 50 oranında artırılmıştır. ABB'nin cezası daha önce de aynı suçu işlemek sebebiyle % 50 artırılmıştır. Ancak ABB, karteğe dair ilk bilgileri sağladığı için Komisyon'un pişmanlık programı kapsamında cezalardan tamamıyla muaf tutulmuştur.

#### Daha detaylı bilgi için:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/80&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=fr>

### Bidayet Mahkemesi France Telecom'un Temyiz Başvurusunu Reddetti ve 10 Milyon Euro'luk Para Cezasını Onayladı

France Télécom tarafından Komisyon'un 2003 yılında aldığı yıkıcı fiyatlandırma kararına karşı yapılan temyiz başvurusunu geri çeviren Bidayet Mahkemesi, Komisyon'un verdiği 10,35 milyon euro para cezasını onayladı. Komisyon, France Télécom'un bir yan kuruluşu olan Wanadoo'nun hızlı İnternet erişimi pazarında hakim durumda olduğu yönünde karar vermişti. Komisyonun tespitlerine göre Wanadoo'nun Mart 2001'den Ekim 2002'ye kadar maliyetin

altında perakende fiyatları uygulaması, şirketin stratejik konumdaki hızlı İnternet erişimi pazarında öne çıkma planının bir parçası olmuştur. Komisyon bu kötüye kullanma davranışının Avrupa Birliği Antlaşmasının 82. Maddesini ciddi olarak ihlal ettiği kanısına varmış, Fransa’da geniş bantın çıkışa geçtiği bir dönemde konutlara yönelik geniş bant pazarında yıkıcı fiyatlandırma uyguladığı için Wanadoo Interactive’e 10.35 milyon euro para cezası vermiştir. Şirket uyguladığı fiyatlarda bir sorun olmadığını ve hızlı büyüyen İnternet pazarında tekel konumuna sahip olmadığını iddia ederek, bu karara itiraz etmiştir. Bidayet Mahkemesi, sektörün hızlı gelişen niteliğinin rekabet kurallarının uygulanmasına engel olmadığı görüşündedir ve Komisyon’un hakim durum tespitini doğru bulmuştur. Mahkeme yıkıcı fiyatlandırma açısından da Komisyonun izlediği metodolojiyi doğru bulmuş ve söz konusu teşebbüsün yıkıcı fiyat uyguladığı sonucuna varmıştır.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/38&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

**Rekabet: Komisyon’un Sektör Araştırması, Perakende Bankacılıkta Büyük Rekabet Engellerin Varlığını Belirledi**

31 Ocak 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, perakende bankacılık sektörüne yönelik yaptığı rekabet araştırmasının nihai raporunu yayımlamıştır. Araştırma, ödeme kartları, ödeme sistemleri ve perakende bankacılık ürünleri piyasalarında bir dizi rekabet kaygısı tespit etmiştir. Bu kaygılara ilişkin belli başlı göstergeler, ödeme kartları için ticari ücretler ve takas ücretlerindeki büyük dalgalanmalar, ödeme sistemleri ve kredi sicil piyasalarına giriş engelleri, müşteri hareketliliğine ilişkin engeller ve ürün bağlama anlaşmalarıdır. Komisyon rekabet kuralları çerçevesindeki yetkilerini, ulusal rekabet kurumlarıyla yakın işbirliği içerisinde çalışarak kullanacaktır. Anılan araştırma sonuç olarak, perakende bankacılık sektöründeki rekabeti Tek Euro Ödeme Alanı’nın (TEÖA) yaratılmasından hemen önceki dönemde canlandırmalıdır.

Rekabetten Sorumlu Komisyon Üyesi Neelie Kroes konuya ilişkin aşağıdaki açıklamayı yapmıştır:

“Araştırma, Avrupa’daki firmalar ve tüketiciler için perakende bankacılık hizmetlerinin maliyetini gereksiz yere yükselten yaygın rekabet engelleri tespit etmiştir. Bu engellerin rekabete aykırı davranışlar sonucu ortaya çıkmaları durumunda, Komisyon, ödeme kartları pazarında ve diğer ilgili pazarlarda anılan

engellerle uğraşmak üzere rekabet hukuku çerçevesindeki yetkilerini bütünüyle kullanacaktır.”

Komisyon, ödeme kartları ve sistemleri konusunda ara raporun yayımlanması ardından, düzenlemenin nerelerde rekabet kaygılarına cevap verebileceğini tartışmak üzere Üye Devletlerde bulunan bir dizi banka ile bir araya gelmiştir. Bu yaklaşım umut vaat eden sonuçlar getirmektedir. İyi örnekler, piyasa oyuncularının Komisyon’un kaygılarına cevap vermek üzere ilk baştaki adımları atmış olduğu Avusturya, Finlandiya ve Portekiz’dir.

Avrupa bankacılık sektörü-Komisyon’un ve Avrupa Merkez Bankası’nın tam desteğiyle-etkinliği daha iyi hale getirmek ve perakende ödemelerin maliyetini düşürmek için Tek Euro Ödeme Alanı yaratmaya çalışmaktadır.

Sektör araştırması Haziran 2005 tarihinde başlatılmıştır. Ödeme kartları konusundaki ara rapor Nisan 2006 tarihinde, cari hesaplar ve ilişkili hizmetler konusundaki ara raporlar ise Temmuz 2006’da yayımlanmıştır.

Komisyon’un sektör araştırmasına ilişkin nihai raporu ve ilgili diğer dokümanlar da mevcuttur.

#### **Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/114&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

#### **Rekabet: Komisyon Danone Davasında Adalet Divanı’nın Tekrar Eden İhlallerde Daha Yüksek Para Cezası Uyguladığı Danone Kararını Onaylamasını Memnuniyetle Karşıladi**

8 Şubat 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, Ekim 2005 tarihli Bidayet Mahkemesi kararı aleyhinde Danone’nin itirazını değerlendirmeyi bütünüyle reddeden Avrupa Adalet Divanı (Divan) kararını olumlu karşılamakta ve ayrıca, şirketler tarafından mükerrer suçların, geçmişte gerçekleşmiş olsalar dahi, rekabet davalarında para cezalarını saptarken hesaba katılması gerektiğini teyit etmektedir. Konuya ilişkin ilk dava, 1993-1998 yılları arasında Belçika bira piyasasında işletilen karteller hakkındadır. Divan, Bidayet Mahkemesi tarafından saptanan şekliyle 42 412 500 € tutarındaki para cezasına destek vermiştir.

5 Aralık 2001 tarihinde, Komisyon, Danone/Alken-Maes, Interbrew, Haacht ve Martens’i, karteller ve rekabeti kısıtlayıcı uygulamaları konusunda AT Antlaşması ilgili maddelerini ihlal eder şekilde Belçika bira piyasasında iki gizli kartel yürütmekten dolayı para cezasına çarptırmıştır. Komisyon’un ilk karar

döneminde kaydettiği üzere, bu davanın olağandışı özelliklerinden biri, o tarihte Interbrew, Alken-Maes ve Danone'nin üst düzey yöneticilerinin anılan faaliyetlere kişisel olarak müdahil olmalarıydı. Ayrıca, Danone'nin mükerrer suçlu olması, Komisyon tarafından çok ciddi bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Danone bu karara, Bidayet Mahkemesi'nde itiraz etmiştir. Bidayet Mahkemesi ise Komisyon'un kararına destek vermiştir.

Avrupa Adalet Divanı (AAD) konuya ilişkin son kararı, itiraza tabi tüm noktalar konusunda Bidayet Mahkemesi'nin hükmünü teyit etmektedir. Adalet Divanı, özellikle, Komisyon'un, Danone'nin mükerrer suçlu olması olgusunu hesaba katmada haklı olduğunu tekrarlamıştır. Adalet Divanı kararında, Komisyon'un para cezalarını saptamada hesaba kattığı faktörlere ilişkin olarak "geniş bir takdir hakkı"na sahip olduğunu ve rekabet kurallarının düzgün şekilde uygulanabilmesi için Komisyon'un herhangi bir zamanda para cezalarının seviyesini o politikanın ihtiyaçlarına uydurmasını gerektirdiği noktasını da onaylamaktadır.

Bu karar, Komisyon'un mükerrer suçlulara getirilen para cezalarını artırma politikasını teyit etmesi bakımından önem taşımaktadır. Komisyon, yakın zamanda para cezaları konusunda (henüz uygulaması olmayan) yeni Kılavuz'un kabulünü duyurmuştur. Bu Kılavuz'daki ana değişikliklerden biri, mükerrer suçlulara karşı görülen tutumdaki sertleşmedir.

- **Belçika Bira Kartelleri**

5 Aralık 2001 tarihinde, Komisyon birkaç şirketi, iki ayrı gizli kartelet katılmaktan dolayı 91 milyon Euro'nun üzerinde para cezasına çarptırmıştır. İhlaller arasında pazar paylaşımı, fiyat tespiti ve bilgi alışverişi yer almıştır. Anılan uygulamalar, özel etiketli biraların satışı dahil olmak üzere, oteller, restoranlar ve kafelere, ayrıca perakende sektörüne satışı etkilemişlerdir. Danone bu iki kartelden büyük olanı için kendisine getirilen 44 043 000 Euro'ya itiraz etmiştir.

25 Ekim 2005 tarihinde, Bidayet Mahkemesi itirazı değerlendirmeyi reddetmiş, ancak Danone'ye karşı kullanılan ağırlaştırıcı koşullardan biri yeterince kanıtlanmamış olduğundan, para cezasını küçük ölçüde indirmiştir. Bununla birlikte Bidayet Mahkemesi, Komisyon'un bir hesaplama hatası yaptığını dolayısıyla, Danone'ye verilen para cezası, Kılavuz'da belirtilen yöntemle belirlenmesi gereken miktardan az olduğunu da tespit etmiştir. Bidayet Mahkemesi, bu nedenle para cezasını artırmıştır.

- **Avrupa Adalet Divanı Kararı**

Danone'nin iddialarının aksine, Avrupa Adalet Divanı, 1/2003 sayılı Tüzüğü'nün 23. Maddesinin, Komisyon'a, mükerrer suçlular üzerindeki para cezalarını artırma yetkisi kazandırdığını teyit etmektedir.

Ayrıca her karar ve Danone'nin içinde bulunduğu bir sonraki ihlal arasında nispeten sınırlı sayıda yıl geçmesi olgusu ışığında, 17 ve 27 yıl önce kabul edilen kararların mükerrer suçlar için uygun referanslar olarak kullanılabilceğini de telakki etmektedir.

Son olarak, Avrupa Adalet Divanı, Bidayet Mahkemesi'nin (şirketin yararına) hesap hatasını doğru şekilde saptamış olduğunu ve bu nedenle, o noktada Bidayet Mahkemesi'nin karar verdiği para cezasının artışını teyit etmektedir.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/49&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

**Rekabet: Komisyonu Asansör ve Yürüyen Merdiven Kartelleri Üyelerine 990 Milyon €'nin Üzerinde Para Cezası Uyguladı**

21 Şubat 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, Otis, KONE, Schindler ve ThyssenKrupp gruplarına, Belçika, Almanya, Lüksemburg ve Hollanda'da asansörler ve yürüyen merdivenlerin tesisi ve bakımı için oluşturdukları karteller aracılığıyla gerçekleştirdikleri rekabeti sınırlayıcı uygulamalarından dolayı AT Antlaşmasının 81. Madde'sinin açık ihlalinden, 992 milyon € tutarında para cezası vermiştir. Bu karar, Hollanda karteline katılan Mitsubishi Elevator Europe (Asansör Avrupa) B.V. ile birlikte, yukarıdaki gruplardan 17 yavru şirketi içermektedir. Bu şirketler 1995-2004 yılları arasında, alım sözleşmeleri için hileli fiyat teklifleri sunmuş, fiyatları tespit etmiş ve birbirlerine projeler tahsis etmiş, pazarları paylaşmış, ayrıca ticari yönden önemli ve gizli bilgi alışverişi yapmıştır. Komisyon'a söz konusu karteller hakkında ilk bilgiyi KONE'ye ait yavru şirketler vermiştir. Bunun sonucu olarak, anılan şirketler Belçika ve Lüksemburg'taki kartellere Komisyon'un pişmanlık programı çerçevesinde para cezasından muafiyet tanınmıştır. Benzer şekilde, Otis Netherlands (Hollanda), Hollanda karteline ilişkin olarak para cezasından muaf tutulmuştur. Öte yandan, bu suçu daha önce de işleyen ThyssenKrupp şirketlerine getirilen para cezaları % 50 oranında artırılmıştır. Anılan cezalar, kartel ihlalleri için şimdiye kadar Komisyon tarafından getirilen para cezalarının en büyükleridir.

Konuya ilişkin olarak, Rekabetten Sorumlu Komisyon Üyesi Neelie Kroes şu açıklamayı yapmıştır:

“Hastaneler dahil olmak üzere, binaların yapım ve bakım masraflarının bu karteller tarafından suni şekilde fazla gösterilmiş olması etik olarak kabul edilebilir ölçüler dışındadır. Bu şirketlerin ulusal yönetimi, yaptıklarının yanlış olduğunu bilmekteydi, ancak eylemlerini gizleyip her halükarda ileriye gittiler. Sadece asansörler ve yürüyen merdivenlerin ilk baştaki tedarikini değil, müteakip bakımını da kapsadığından, bu kartelin neden olduğu zarar pek çok yıl sürecektir - bu şirketler için, bu para cezasının hatırası da en az o kadar uzun sürmelidir.”

Komisyon, sözü edilen soruşturmaya, dikkatine sunulan bilgilerden yararlanarak re'sen başlamıştır.

- **Soruşturmaya Konu Karteller**

Projelerin tahsis edilme şekli dört Üye Devletin tümünde de benzerdi. Şirketler, birbirlerini ihale çağrısı konusunda bilgilendirmiş ve fiyat tekliflerini önceden kararlaştırılan kartel kotaları uyarınca koordine etmiştir. Aynı zamanda, ihalenin gerçek rekabet koşulları altında gerçekleştiği izlenimi vermek amacıyla, ihaleyi kazanmak durumunda olmayan şirketler tarafından kabul edilmesi çok yüksek olan sahte fiyat teklifleri sunulmuştur. Şirketler kendi aralarında, Belçika, Almanya ve Lüksemburg için güncellenmiş proje listeleri tutmuş ve sirküle etmiştir.

Dört kartelde de, üst düzey yönetim (yönetici direktörler, satış ve hizmetler direktörleri ile müşteri hizmeti departmanları sorumluları gibi), düzenli toplantılar ve tartışmalara katılmıştır. Şirketlerin, davranışlarının hukuka aykırı olduğunun farkında olduklarına ve tespit edilmekten kaçınmaya özen gösterdiklerine dair deliller mevcuttur. Bu yöneticiler aralarındaki haberleşmeyi yürütürken, izlerinin sürülmesini engellemek üzere genellikle bar ve restoranlarda bir araya gelmişler, kırık bölgelere veya hatta yurt dışına seyahat etmişler ve ön ödemeli mobil telefon kartları kullanmışlardır. Şirketler, Komisyon'un bildirim yazına verdikleri cevaplarda, Komisyon'un tespit ettiği olgulara karşı çıkmamış ve hiçbiri sözlü savunma talebinde bulunmamıştır.

- **Tazminat Davası**

Bu davada tarif edilen şekliyle rekabete aykırı davranıştan etkilenen herhangi bir şahıs veya firma, davranışın gerçekleştiğine ve hukuka aykırı olduğuna dair delil olarak yayımlanan karardaki unsurları ibraz etmek suretiyle, konuyu Üye Devletlerin mahkemelerine götürebilecek ve tazminat arayışında olabilecektir. Komisyon'un ilgili şirketlere para cezası vermesine rağmen tazminata hükmedilebilecektir. Bu yönde, rekabet kurallarının özel hukuk

alanında mahkemeler aracılığıyla uygulamasına yönelik bir Yeşil Rapor yayımlanmıştır.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/209&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

**Birleşmeler: Komisyon, Dikey veya Aykırı (Konglomera)  
Birleşmelere İlişkin Taslak Kılavuzu Tartışmak Üzere Kamuya  
Açmıştır**

13 Şubat 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, dikey veya aykırı birleşmelerin (“yatay olmayan birleşmeler” olarak da bilinmektedir) değerlendirilmesi için Taslak Kılavuzunu ilgililerin görüş ve önerilerini almak üzere kamuoyuna sunmuştur. Bu tür birleşmeler ya tedarik zincirinin başka bir seviyesindeki bir şirketle (dikey birleşme) ya da ayrı ama ilişkili bir pazarda faal olan bir şirketle (aykırı birleşme) birleşmek suretiyle bir şirketin faaliyetlerinin genişletilmesine yöneliktir. Taraflar, Taslak Kılavuz konusundaki yorumlarını 12 Mayıs tarihine kadar ibraz etmeye davet edilmektedir. İstisnaları takiben, Taslak Kılavuz’un kesin versiyonu Komisyon tarafından kabul edilecektir.

Rekabetten Sorumlu Komisyon Üyesi Neelie Kroes konuya ilişkin olarak şunları söylemiştir:

“Bu Taslak Kılavuz, Komisyon’un, iş yerlerine açık ve tahmin edilebilir bir rehberlik temin etme yönündeki bağlılığını bir kez daha ortaya koymaktadır. Dikey ve konglomera birleşmelerin çoğunluğunun sorunlar gündeme getirmediğinin altını çizmekteyiz, ancak rekabete zarar veren işlemlere karşı kararlı şekilde eyleme geçeceğiz.”

Yatay olmayan birleşmelere ilişkin Kılavuz Taslağı, aynı pazarlarda rekabet eden şirketlerin birleşmeleriyle ilgilenen, yatay birleşmeler konusundaki mevcut Kılavuz’u tamamlayacaktır.

Yatay birleşmeler - yani, belirli bir piyasadaki rakipler arasında olanlar - birleşen firmalar arasında doğrudan rekabet kaybına yol açmaktadır. Bunun aksine, dikey ve aykırı/konglomera birleşmeler - yani, ikinci sıraya konmuş veya ilişkili piyasalarda faal olan şirketler arasındaki - belirlenmiş herhangi bir piyasada faal olan rakip sayısını hemen değiştirmemektedir. Bunun sonucunda, yatay birleşmelerdeki rekabete aykırı etkilerin ana potansiyel kaynağı, dikey ve konglomera birleşmelerde ortaya çıkmaz. Dolayısıyla, bunların yatay birleşmelerde

oranla rekabet kaygıları yaratması pek olası değildir. Ek olarak, dikey ve aykırı/konglomera birleşmeler etkinliği arttırabilecektir.

Taslak Kılavuz, yerleşik iktisadi ilkelerden hareketle dikey ve aykırı/konglomera birleşmelerin ilgili pazarlardaki etkin rekabeti hangi durumlarda olumlu etkileyebileceğine dair örnekler ortaya koymaktadır. Taslak Kılavuz, Komisyon'un, rekabet kaygıları teşhis etmesinin olası olmadığı pazar payı ve yoğunlaşma seviyeleri bakımından da güvenceler sunmaktadır. Bu husus ilgili tarafların bu tür birleşmeleri daha kolaylıkla teşhis etmelerine imkan tanıyacaktır.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/178&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

**Avrupa Komisyonu Microsoft Firmasını Daha Önce Getirilen Koşullara Uymadığı Gerekçesiyle Uyardı**

1 Mart 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, Microsoft'a, Mart 2004 tarihli kararı çerçevesindeki yükümlülüklerinden bazılarını uymadığı için bir İtiraz Bildirimi<sup>1</sup> göndermiştir (bakınız: IP/04/382). Mart 2004 tarihli Karar ile Avrupa Komisyonu işletim sistemleri pazarındaki hakim durumunu, çalışma grubu sunucusu işletim sistemleri piyasasında kötüye kullanarak Roma Antlaşması'nın 82. Maddesini ihlal ettiği sonucuna varmıştır. Bu karar uyarınca Microsoft'a "makul ve ayrımcı olmayan şartlarda" tam ve doğru ara yüz bilgisini paylaşarak, diğer sunucuların Windows PC'leri ve sunucuları ile bir arada işletilmesine imkân vermesi koşulu getirilmiştir. İtiraz Bildirimi, Avrupa Komisyonu'nun, Aralık 2005 tarihinden bu yana Microsoft'un üzerine düşen yükümlülükleri yerine getirmediği görüşünü içermektedir. Microsoft'un İtiraz Bildirimi'ne cevap vermesi için dört haftası olup, bundan sonra Avrupa Komisyonu, Mart 2004 kararına uyulmaması nedeniyle günlük ceza verme yetkisine sahiptir. Bir arada işletim bilgilerinin tam ve doğru olup olmadığı hususu halen Avrupa Komisyonu tarafından incelenmektedir.

---

<sup>1</sup> İtiraz Bildirimleri AB antitröst soruşturmalarında resmi bir adımdır. Bu bildirimleri alan şirketlerin iki ay içerisinde yazılı olarak kendilerini savunması gereklidir. Avrupa Komisyonu'ndan sözlü bir savunma toplantısı da talep edebilirler. Avrupa Komisyonu, ancak şirketin savunmasını aldıktan sonra nihai kararını verebilir.



**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/269&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

**Avrupa Topluluğu Adalet Divanı'nın Virgin/British Airways Davasındaki Kararını Memnuniyetle Karşılıdı**

15 Mart 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, Avrupa Topluluğu Adalet Divanı (ATAD)'nın British Airways'in Komisyon'un Temmuz 1999 tarihli, para cezası öngören kararına karşı getirdiği iddiaları kesin olarak reddeden kararını memnuniyetle karşıladı. Adalet Divanı British Airways'in kullandığı prim planlarının bir hakim durumun kötüye kullanılması olduğuna karar vermiş ve para cezalarının miktarını değiştirmemiştir. Bu karar, söz konusu davranışın piyasa(lar) üzerindeki etkisine göre bir yaklaşım uygulanması yönündeki görüşü desteklemektedir.

**ATAD'ın Kararı:** ATAD, 82. Madde'de sayılan kötüye kullanma davranışlarının kapsamlı olmadığını, bunların yalnızca birer örnek olduğunu onaylamış ve hakim durumdaki şirketlerin verdiği piyasadaki rekabeti azaltabilecek primlerin kötüye kullanma teşkil edeceğini belirtmiştir. ATAD, Bidayet Mahkemesi'nin British Airways tarafından verilen primlerin kötüye kullanma teşkil ettiğine ilişkin kararında yanılmadığını onaylamıştır.

**Daha detaylı bilgi için::**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/103&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

**Avrupa Komisyonu, Capiro AB'nin Ortak Kontrolünün Apax Partners Worldwide Llp, Apax Partners Sa ve Nordic Capital Tarafından Devralınmasına Koşullu Olarak İzin Verdi**

16 Mart 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, İsveç'te sağlık bakım hizmetleri sağlayıcısı Capiro AB'nin ortak kontrolünün, özel öz kaynak fonları olan Birleşik Krallık'tan Apax Partners Worldwide LLP ("APW"), Fransa'dan Apax Partners SA ("APSA") ve Kanal Adaları'ndan Nordic Capital tarafından devralınması teklifini onaylamıştır. Avrupa Komisyonu'nun kararı, Capiro AB'nin Birleşik Krallık'a ait yavru şirketlerinin çoğunu elden çıkarması koşuluna bağlıdır. Bu taahhütler ışığında, Avrupa Komisyonu, teklif edilen işlemin Avrupa Ekonomik Alanı'nda (AEA)

veya onun önemli herhangi bir bölümünde etkili rekabete anlamlı ölçüde engel olmayacağı sonucuna varmıştır.

Capio, özel “akut nitelikli genel hastaneleri” (cerrahi operasyonlar ve diğer tıbbi tedaviler için hastalar kabul eden, özel parasal kaynağa sahip hastaneler), tanı merkezleri ve özel psikiyatri hastaneleri aracılığıyla hem kamu sektöründeki hem de özel sektördeki müşteriler için İsveç’te bir sağlık bakım hizmetleri sağlayıcısıdır. İsveç, Norveç, Finlandiya, Danimarka, Fransa, İspanya, Almanya ve Birleşik Krallık’ta faal haldedir.

Devralan öz kaynak şirketleri, Capio ile aynı piyasalarda veya yukarı akışlı piyasalarda faal olan birkaç teşebbüsü kontrol etmektedir. APW, tüm Birleşik Krallık’ta özel sağlık bakım hizmetleri sağlayıcısı olan General Health Care Group Limited’ı (“GHG”) ve cerrahi ve yara bakım ürünleri tedarikçisi olan Mölnlycke Healthcare’i kontrol etmektedir. Fransız hastane zinciri Vedici APSA tarafından kontrol edilmektedir ve Nordic Capital her ikisi de ecza ürünleri tedarikçisi olan Nycomed ve Altana’da, yanı sıra her ikisi de tıbbi cihazlar tedarikçisi olan Unomedical ve Atos Medical’da hisse sahibidir.

Teklif edilen işlem, hem ulusal hem de yerel seviyede, Birleşik Krallık’ta özel akut nitelikli genel hastane hizmetleri için ve Ulusal Sağlık Servisi’ne (NHS) dış kaynaklı sağlık bakım hizmetlerinin temini için yatay örtüşmeler ile sonuçlanacaktı.

GHG ve Capio’nun faaliyetlerinin birleşimi, Birleşik Krallık’ta ulusal bazda faaliyet gösteren özel akut nitelikli genel hastane zincirleri sayısında dörtten üçe bir azalmaya yol açacaktı. Bu da GHG ve Capio’nun pazar konumunu güçlendirecekti ve bu hastanelerin müşterileri olan özel tıbbi sigorta şirketleri bakımından fiyat artışları için olanak sunabilecekti. Yerel seviyede, teklif edilen işlem, taraflara, Birleşik Krallık’taki çok sayıda pazarda anlamlı bir pay verecekti. Bu da ilgili yerel pazarlarda daha az etkili rekabetle sonuçlanabilecekti.

Avrupa Komisyonu’nun kaygılarına cevap vermek için, taraflar Capio’nun Birleşik Krallık’taki özel akut nitelikli genel hastanelerinin tamamını, Bağımsız Sektör Tedavi Merkezleri bağlamında dış kaynak sağlayan iş yerini ve uzman göz hastanesini elden çıkarmayı teklif etmiştir. Avrupa Komisyonu’nun taahhütlere ilişkin pazar testi, teklif edilen elden çıkarmanın Birleşik Krallık’ta yatay örtüşmeyi kaldıracağı ve işlemin Tek Pazar ile bağdaşırılığına ilişkin ciddi şüpheleri bertaraf edeceğini teyit etmiştir.

Ek olarak, teklif edilen işlem, İsveç, Norveç, Fransa, İspanya, Almanya ve Birleşik Krallık’ta dahil olan taraflar arasında önemli bir dizi dikey ilişki

yaratılmasıyla sonuçlanacaktı, ancak bunlar rekabet kaygıları gündeme getirmemişti.

**Daha detaylı bilgi için::**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/342&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

**Avrupa Komisyonu, Çek Cumhuriyeti'nden, Çek Rekabet Kanunu'nu Topluluk Kurallarına Uygun Hale Getirmesini Talep Etti**

23 Mart 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, Çek Cumhuriyeti'nden, Çek Rekabet Kurumu'nun AT Antlaşması'nın 81 ve 82. Maddelerini elektronik haberleşme sektöründe rekabete aykırı davranışlara uygulama yetkisini sınırlayan Çek Rekabet Kanunu'nun bir hükmünde değişiklik yapmasını resmen talep etmiştir. Talep gerekçeli kanaat şeklini almakta olup, AT Antlaşması'nı ihlal prosedürlerinin ikinci basamağıdır (226. Madde). Çek Cumhuriyeti, gerekçeli kanaatin ulaşmasından sonraki iki ay içerisinde mevzuatını uyumlu hale getirmediği takdirde, Avrupa Komisyonu'nun bu olayı ATAD'a götürme yetkisi bulunmaktadır.

Avrupa Komisyonu Üyesi Neelie Kroes şu görüşte bulunmuştur: “Çek Rekabet Kurumu'nun AT rekabet kurallarını elektronik haberleşme sektöründe uygulayabilmesini sağlamak için, Çek otoritelerin mevzuatlarını değiştirmek üzere hızla hareket etmesi önemlidir. AT rekabet kurallarını uygulamak için ulusal rekabet otoritelerinin yetkilendirilmesi, antitröst reformumuzun önemli bir parçası idi ve bu otoritelerin işte ilerleme göstermesine imkan verilmesi hayati önem taşımaktadır.”

Karşı çıkılan kanun, Rekabet Kanunu'nun elektronik haberleşme için düzenleyici çerçeveyi ihlal eder nitelikteki davranışlara uygulanabilirliğini dışlamaktadır. Bu, rekabet hukukunun ve ex ante düzenlemenin paralel uygulanmasını öngören Topluluk hukukuna aykırıdır. Bu nedenle, Avrupa Komisyonu'nun düşüncesine göre, Çek Cumhuriyeti, AT Antlaşması'ndan doğan yükümlülüklerini yerine getirmek üzere uygun tüm tedbirleri alma (AT Antlaşması'nın 10. Maddesi) ve bunlarla bir arada, münferit olaylarda AT Antlaşması'nın 81 ve 82. Maddelerini uygulama yetkisine sahip bir rekabet otoritesi veya otoriteleri gösterme ve dolayısıyla Antlaşma'nın bu maddelerine etkili bir şekilde uyumu sağlama (1/2003 sayılı Tüzüğün 35 ve 5. Maddeleri) yükümlülüklerini yerine getirmemiştir.

Avrupa Komisyonu 10 Temmuz 2006 tarihinde Çek Cumhuriyeti'ne resmi tebligat yazısı göndererek, durum hakkında bilgi talep etmiştir. Yanıtında Çek Cumhuriyeti Avrupa Komisyonu'nun kaygılarına karşı çıkmamış, ancak Rekabet Kanunu'nda taslak bir değişikliğin hazırlanmakta olduğuna dair Avrupa Komisyonu'nu bilgilendirmiştir. Bununla birlikte, Mart 2007 itibarıyla, Rekabet Kanunu'nda kendisini AB hukukuna uygun hale getirmek üzere halen değişiklik yapılmamıştır.

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/400&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

**Avrupa Komisyonu, Dört Araba Üreticisinin Bazı Taahhütleri Hakkında İlgili Tarafların Görüşüne Başvurdu**

23 Mart 2007, Brüksel

Avrupa Komisyonu, dört araba üreticisi – DaimlerChrysler, Toyota, General Motors ve Fiat - tarafından, bağımsız tamirhanelere teknik bilgilere yeterli erişim vermek üzere teklif edilen taahhütler konusunda ilgisi olan taraflardan görüşler alma çağrısında bulunmuştur. Avrupa Komisyonu'nun derinlemesine tahkikatını takiben, dört araba üreticisi, Avrupa Komisyonu'nun, bağımsız tamircilere teknik bilgilere yeterli erişim temin etmemiş gözüktüklerine dair ön kaygısına cevap vermek için bir dizi taahhüt teklif etmiştir. Bu erişim eksikliği, bağımsız atölyelerin rekabet etmesini daha güçleştirerek Avrupalı tüketicilerin yerel tamirhanelere ilişkin seçimini potansiyel olarak sınırlamaktadır. Bu pazar testinin sonuçları pozitif olduğu takdirde, Avrupa Komisyonu, dört taahhüt setinin bağlayıcı olduğunu ilan eden 1/2003 sayılı Tüzüğü'nün 9(1). Maddesi çerçevesinde kararlar kabul etmeyi amaçlamaktadır. Bu kararlar dört dosyadaki işlemleri sona erdirecektir.

Avrupa Komisyonu, AB'deki bağımsız tamircilerin pazardaki konumunun erozyona uğrayarak, onları araba üreticilerinin kendi tamir ağları üzerinde etkili bir rekabet baskısı uygulamada yetersiz bırakması konusunda bazı kaygılara sahiptir.

Teknik bilgilere erişim hususuna Avrupa Komisyonu'nun 1400/2002 sayılı grup muafiyeti Tüzüğü'nde spesifik olarak değinilmiştir. Tüzüğü'nün 4(2). Maddesinde, bayi ve tamirci anlaşmalarının ne şekilde grup muafiyeti tarafından kapsanabileceği düzenlenmektedir.

Avrupa Komisyonu o nedenle derinlemesine bir tahkikat yürütmüş olup, bu, söz konusu dört firmanın bilgi temininin hem bilgilerin kapsamı hem de

erişilebilirlikleri açısından sorunlu gözüktüğünü göstermiştir. Tahkikat Mercedes-Benz, Smart, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Toyota, Opel ve Vauxhall markalarını kapsamıştır.

Avrupa Komisyonu'nun ön görüşüne göre, teknik bilgilere bu erişim eksikliği, imalatçılar ve onların satış sonrası hizmet ortakları arasında akdedilen anlaşmaların pazarı kapatma etkilerini kuvvetlendirebilecek ve sonuç olarak bağımsız tamircilerin rekabetteki konumu bakımından ciddi bir tehdit ortaya koyabilecektir.

1/2003 sayılı Usul Tüzüğü'nün 9. Maddesi uyarınca, Avrupa Komisyonu dört araba üreticisine ön değerlendirmeler göndermiş olup, bunlara cevaben dört üretici de Avrupa Komisyonu'nun kaygılarına hukuki çözüm getirmek üzere tasarlanan taahhütler teklif etmede mutabık kalmıştır. Bu dosyada pazar testi duyurularını yayımlamak suretiyle, Avrupa Komisyonu, ilgisi olan taraflara, tarafların ortaya koyduğu taahhütler konusunda 22 Nisan 2007 tarihine kadar görüşlerini sunma çağrısında bulunmaktadır.

Pazar testi, ilgisi olan tarafların, teklif edilen taahhütlerin gerekli teknik bilgilere erişimi sağlamak için tatminkar bir çözüm olduğunu düşündüğünü gösterirse, Avrupa Komisyonu ilgili madde çerçevesinde taahhütler kararı olarak adlandırılan bir karar kabul edecektir.

Böyle bir 9. Madde kararı, geçmişte bir ihlal olup olmadığı veya halen olup olmadığı sonucuna varmaksızın, Avrupa Komisyonu'nun harekete geçmesi için artık gerekçe olmadığını tespit etmektedir. Ancak, böyle bir karar bağlamında verilen taahhütler bozulduğu takdirde, Avrupa Komisyonu, antitröst kurallarının ihlali olmuş olduğunu kanıtlamak zorunda olmaksızın, söz konusu tarafa dünya çapındaki toplam cirosunun % 10'una varan bir para cezası getirebilecektir.

Teklif edilen taahhütlerin detayları AB'nin C 66 sayılı ve 22 Mart 2007 tarihli Resmi Dergisi'nde yayımlanmış olup, Europa web sitesinde mevcuttur: [http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/motor\\_vehicles/overview\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/motor_vehicles/overview_en.html)

**Daha detaylı bilgi için:**

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/409&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>

**REKABET KURULU NİHAİ KARAR ÖZETLERİ**

**(01.01.2007 - 31.03.2007)**

## REKABET KURULU NİHAİ KARAR ÖZETLERİ

## REKABET İHLALLERİ

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
1	07-01/1-1	İzmir Otobüs ve Terminal İşletmeleri A.Ş.'nin (İZOTAŞ) İzmir şehirlerarası otobüs terminali işletmeciliği ilgili pazarında hakim durumda olduğuna, İZOTAŞ'ın ilgili pazardaki hakim durumunu; "şehirlerarasında karayolu ile yolcu taşımacılığı pazarında" faaliyet gösteren teşebbüslerin aralarındaki fiyat rekabetini ortadan kaldırır mahiyette anlaşmalar yapmaya zorlamak, bu anlaşmaları uyulmasını denetlemek ve taşımacı teşebbüslere anlaşmalara uyulmaması durumunda cezai müeyyideler uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (d) bendinde örneklendirilen şekilde kötüye kullandığına, belirtilen karar ve eylemleri gerçekleştiren İZOTAŞ'ın 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası gereğince 1999 yılı net satışlarının takdiren % 2'si oranında olmak üzere idari para cezası ile cezalandırılmasına karar verilmiştir.	11.01.2007
2	07-01/5-2	Eti Alüminyum A.Ş.'nin hakim durumunu kötüye kullandığı iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	11.01.2007
3	07-01/9-4	Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği'nin kendisinden gübre almayan ortaklarından ayçiçeği almayacağını belirterek kimyevi gübre satışı pazarındaki rekabeti bozduğu iddiası ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	11.01.2007
4	07-01/12-7	1. Frito-Lay Gıda San. ve Tic. A.Ş.'nin rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6.maddesini ihlal ettiğine dair yeterli bilgi ve belge bulunmadığına; 2. Frito Lay Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği çerçevesinde yararlanmakta olduğu muafiyetin geri alınmasına ve bu çerçevede bedava ürün veya çeşitli hediye verilmesi, iskonto veya indirim yapılması gibi uygulamaların münhasırlık şartına bağlı olmadan ve fiili münhasırlığa yol açmayacak şekilde uygulanmasına yönelik 04.05.2004 tarih ve 04-32/377-95 sayılı Kurul Kararı'na aykırı uygulamalar içinde bulunduğu dair yeterli bilgi ve belge bulunmadığına; 3. a) Söz konusu teşebbüsün distribütörleri ile oluşturduğu el terminali sisteminin, distribütörün kendi satış fiyatını belirleme serbestisini engelleyici nitelikte olması nedeniyle anılan uygulamanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna ve 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile sağlanan muafiyetten yararlan-	11.01.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		<p>namayacağına; b) El terminali sistemine 2006 yılı Ocak ayında geçilmiş olması, Temmuz-Ekim döneminde kullanımına ara verilen sistemin, mevcut durumda sınırlı sayıda distribütör tarafından kullanılması, kar marjının düşük olması sebebiyle distribütörlerde halihazırda değişik fiyatlarla satma eğiliminin mevcut olmadığı hususları göz önünde bulundurularak, pazardaki rekabetçi yapıda ancak kısıtlı bir zararın ortaya çıkmasının muhtemel olması nedeniyle 4054 sayılı Kanun kapsamında soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına;</p> <p>c) Bununla birlikte, el terminali sisteminin distribütörün fiyat belirleme serbestisini engellemeye imkan sağlayıcı nitelikte olmasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında aykırılık teşkil etmesi nedeniyle, bu durumun sonlandırılması yönünde söz konusu teşebbüse Kanun'un 9. maddesinin 3. bendi uyarınca görüş bildirilmesine; d) El terminali sisteminin distribütörün özgürce fiyat belirlemesine imkan tanıyacak şekilde yeniden düzenlenmesinin ve bu değişikliğin gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içerisinde Kurumumuza tevsik edilmesine, söz konusu düzenlemenin yapılmaması ve uygulamanın devam etmesi halinde 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca haklarında soruşturma açılacağı ve Kanun'un 16. ve 17. maddeleri uyarınca işlem yapılacağına Frito-Lay Gıda San. ve Tic. A.Ş.'ye bildirilmesine; 4. Şikayet dilekçesinde yer alan Trans-Gü Taş. Gıda San. ve Tic. A.Ş. lehine talep edilen tazminata ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun çerçevesinde kurum nezdinde yapılacak herhangi bir işlem bulunmadığına karar verilmiştir.</p>	
5	07-02/28-8	<p>Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ile Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin satış noktalarını birbirleriyle imzaladıkları tek satıcılık anlaşmaları ile kapatmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine; idari para cezasının takdirinde eylemlerin az sayıda nokta ile sınırlı kalması, başlangıç aşamasında olması, pazarın geneline yansımış yaygın bir etkiye yol açmaması hususlarının hafifletici unsurlar olarak dikkate alınması sonucunda Kavmar ve Doluca'ya 2005 yılı net satışlarının takdirenen %0,2 (binde iki)'si oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi veya kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesi uyarınca ilgili teşebbüslere bildirilmesine; Diğer yandan Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ve Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş. tarafından tüketim noktalarıyla yapılan tek satıcılık sözleşmelerinin, rekabet yasağının süresinin 5 yılı aşmayacak şekilde tadil edilmesine, bunun için gerekli olan değişikliklerin 90 gün içinde yapılarak Rekabet Kurumu'na tevsik edilmesine,</p>	11.01.2007



SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem yapılacağıın adı geçen teşebbüslere bildirilmesine karar verilmiştir.	
6	07-03/31-9	Turkticaret.net tarafından bazı ticari bilgisayar programlarının ücretsiz olarak dağıtımının sektörde rekabeti ortadan kaldırdığı iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	18.01.2007
7	07-07/43-12	Bilim İlaç San. ve Tic. A.Ş., Deva Holding A.Ş., Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş., Mustafa Nevzat İlaç Sanayii A.Ş., İbrahim Ethem Ulagay İlaç San. T.A.Ş. ve Fako İlaçları A.Ş.'nin, T.C. Sağlık Bakanlığı'nın 75 hastanenin serum ve ilaç ihtiyacını karşılamak üzere açtığı 3.4.2002 tarihli ihaleyi boykot etme konusunda anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiklerine; Özel Ecza Depoları Ticaret ve Pazarlama A.Ş.'nin Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine; ihlalin oluşumu ve etki yaratması aşamalarında katkıda bulunduğu dair herhangi bir delile ulaşılamaması nedeniyle İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası hakkında cezai işlem tesis edilmesine yer olmadığına; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bulunan anlaşmaya ve anlaşmaya dayalı uygulamaya aynı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulların karşılanmaması nedeniyle bireysel muafiyet tanınamayacağına; idari para cezasının takdirinde 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin dördüncü fıkrasında belirtilen unsurlar dikkate alınarak; Bilim İlaç San. ve Tic. A.Ş. ile Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren % 0,75 oranında, Mustafa Nevzat İlaç Sanayii A.Ş. ile Deva Holding A.Ş.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren %0,5 oranında, İbrahim Ethem Ulagay İlaç San. T.A.Ş.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren % 0,25 oranında, Fako İlaçları A.Ş.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren % 0,1'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	19.01.2007
8	07-09/48-15	Yenimahalle Belediyesi'nin yol harcamalarına katılım bedelinde, Alt Yapı Koordinasyon Merkezi'nin alt yapı tesisi açım ruhsatı bedelinde fahiş fiyat uyguladıkları iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	24.01.2007
9	07-09/49-16	Scania yetkili satıcısı Gönen Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Şti.'nin diğer araç bakım servislerine yedek parça satışı yapmadığı iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine; bununla beraber, bahse konu uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'a aykırılık teşkil edeceği hususlarında ilgili teşebbüse bilgilendirici nitelikte yazı yazılması konusunda Başkanlığa yetki verilmesine karar verilmiştir.	24.01.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
10	07-10/63-19	Durer Refrakter Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş., Haznedar Refrakter San. A.Ş., Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş., Kümaş Kütahya Magnezit İşl. A.Ş., Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş., Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. ve Tic. A.Ş., Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makina Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş., Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş. ve Remsan Refrakter Malz. San. ve Tic. A.Ş.'nin refrakter malzemeleri pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine; bu nedenle Haznedar Refrakter San. A.Ş., Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş., Kümaş Kütahya Magnezit İşl. A.Ş., Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş., Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. ve Tic. A.Ş. ile Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makina Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş.'ye 2004 yılı net satışlarının takdiren % 0,3 (bindeüç)'ü oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine, Durer Refrakter Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş., Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş. ve Remsan Refrakter Malz. San. ve Tic. A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 16 ncı maddesinin (2007/1 no'lu Tebliğ ile değişik) ikinci fıkrası uyarınca takdiren asgari ceza tutarı para cezası ile cezalandırılmasına; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi veya kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesi uyarınca ilgili teşebbüslere bildirilmesine karar verilmiştir.	29.01.2007
11	07-13/101-30	Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarih ve 05-51/785-M sayılı Kurul kararı uyarınca ilgili Danıştay kararı temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine; 4.12.1984 tarih ve 3096 sayılı "Türkiye Elektrik Kurumu Dışındaki Kuruluşların Elektrik Üretimi, İletimi, Dağıtımı ve Ticareti ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun"a dayanılarak çıkarılan ve 16.8.1985 tarih ve 9800 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "TEK Dışındaki Kuruluşların Görevlendirilecekleri Bölgeleri Gösteren Yönetmelik" çerçevesinde belirlenen ve Bakanlık ile ÇEAŞ arasında 9.3.1998 tarihinde imzalanmış "Adana, Mersin, Hatay, Osmaniye illeri Kahramanmaraş ilinin Üç Köyünde Elektrik Üretim, İletim, Dağıtım ve Ticareti Hizmetlerinin Yapılması İçin Görev Verilmesine İlişkin İmtiyaz Sözleşmesi"nde gösterilen 1 No'lu Görev Bölgesi'nde, ÇEAŞ'ın zorunlu unsuru elinde bulundurduğu ve elektrik nakil pazarında hakim durumda olduğu, şikayetçi teşebbüslerin altyapıya erişimlerini engellediği, bunu yaparken öne sürdüğü gerekçelerin, engellemeyi haklı kılacak hukuki ve teknik dayanaklardan yoksun olduğu, ÇEAŞ tarafından, Enerjisa'nın tesislerinin kabule hazır hale geldiği Aralık 2001 tarihinden "Enerji Alış ve	08.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		Enerji Nakline İlişkin Sözleşme'nin imzalandığı Ağustos 2002 tarihine kadar, Enerjisa'nın sisteme bağlantı taleplerinin çeşitli gerekçelerle reddedildiği; bu nedenle, Enerjisa'nın şikayetine ilişkin ihlalin Aralık 2001-Ağustos 2002 tarihleri arasındaki dönemi kapsadığı, ÇEAŞ'ın, Toros'un sisteme bağlantı noktalarına ters röleler yerleştirerek, söz konusu teşebbüsün sisteme erişimini, dolayısıyla ortaklarına enerji naklini engellediği hususunun 21.6.2002 tarihli Ceyhan 2. Asliye Hukuk Mahkemesi Bilirkişi Raporu ile saptandığı; ters rölelerin, 7.7.2002 tarihinde Mersin Asliye Ticaret Mahkemesinin almış olduğu ihtiyati tedbir kararının ardından, 8.8.2002 tarihinde kaldırıldığı; dolayısıyla, Toros'un şikayetine ilişkin ihlalin 21.06.2002-8.8.2002 tarihleri arasındaki dönemi kapsadığı, bu çerçevede, ÇEAŞ'ın bölge elektrik üretiminde tekelleşmeye yönelik olarak, alt pazardaki (elektrik nakil pazarı) hakim durumunu kullanarak, üst pazardaki (elektrik üretim pazarı) fiili ve potansiyel rekabeti engellediği, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi bağlamında hakim durumunu kötüye kullandığı, sonucuna ulaşıldığından, ÇEAŞ'a, Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, 2001 yılı net satışları üzerinden takdiren %2 oranında olmak idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	
12	07-14/114-34	Ströer Kentvizyon Reklam Paz. Ltd. Şti., İstanbul Kültür ve Sanat Ürünleri Tic. A.Ş. ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın, İstanbul billboard pazarında tekel oluşturmak, piyasaya girişi engellemek ve hakim durum yaratarak fiyatları artırmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiası ile ilgili olarak; İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin açık hava reklam yerlerine yönelik izin yetkisini ve bu izinlerin belirli şartlarla iptali yetkisini, tabi olduğu kanunlardan ve ikincil düzenlemelerden alması nedeniyle, şikayetçinin sahip olduğu söz konusu izinlerin iptali ve pazar dışına çıkartılması ile ilgili iddialarının idari yargıda çözümlenmesi gereken bir uyumsuzluk olduğu ve 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilemeyeceğine, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi arasında yapılan "Protokol ile ilgili olarak adı geçen kurumların tabi oldukları kanun ve ikincil düzenlemelerin doğrudan kendilerine verdiği yetkilere dayanılarak gerçekleştirilmiş olması nedeniyle, 4054 sayılı Kanun çerçevesinde herhangi bir işlem yapılmasına gerek olmadığına, İstanbul genelinde bulunan 50 adet afiş değiştiricili mega billboard, 1500 adet ışıklı billboard ve 300 adet TCDD'ye ait billboardun işletme imtiyazı devri işleminin 1998/5 sayılı Tebliğ ile değişik 1998/4 sayılı "Özelleştirme Yoluyla Devralmaların Hukuki Geçerlilik Kazanabilmeleri için Rekabet Kurumu'na Yapılacak Ön Bildirimlerde ve İzin Başvurularında Takip Edilecek Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" kapsamında	15.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		önbildirime tabi olduğuna, ancak söz konusu işletme hakkının "Billboard Yapım-İşletme İhalesi" sonucunda bir belediye iktisadi teşebbüsü olan İstanbul Kültür ve Sanat Ürünleri Ticaret A.Ş.'ye verilmiş olması nedeniyle 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına, "Billboard Yapım-İşletim İhalesi" konusu billboardların işletilmesine ilişkin "işletme imtiyazının" İstanbul Büyükşehir Belediyesi kontrolü altındaki Kültür A.Ş.'den Ströer/Akademi Grubu'na devredilmesi işleminin 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında hem ön bildirim hem de nihai izin başvurusuna tabi olduğuna, söz konusu işlemler hakkında 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında yapılması gereken başvuruların Rekabet Kurulu'na yapılmamış olması nedeniyle bu konuda 4054 sayılı Kanun'un 11. maddesinin 1. fıkrası uyarınca inceleme yapılmasına ve bu incelemenin 30.11.2006 tarih ve 06-86/1106-M sayılı karar ile nihai incelemeye alınan, 28.12.2006 tarih ve 06-95/1218-M sayılı karar ile kapsamı genişletilen dosya kapsamında yürütülmesine, Ströer/Akademi Grubu'nun İstanbul'da açık hava reklam yerlerinin pazarlanmasına yönelik uyguladığı fiyat politikalarının elde bulunan fiyat ve maliyet verileri çerçevesinde "aşırı fiyatlama" olarak nitelendirilemeyeceğine, dolayısıyla şikayet konusu Grubun incelemeye konu eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde kötüye kullanma olarak değerlendirilemeyeceğine ve bu nedenle de Ströer/Akademi Grubu hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına, Belediyeler ve tüm kamu kurum ve kuruluşlarının açık hava reklam iletim yerlerine ilişkin "işletme imtiyazları" hakkında yürütülecek devir işlemlerinin 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında olduğuna, dolayısıyla bu işlemlerin söz konusu Tebliğ tarafından öngörülen usul ve esaslara uygun olarak yürütülmesini sağlamak amacıyla İçişleri Bakanlığı tarafından bütün belediyelere yazılı görüş gönderilmesine karar verilmiştir.	
13	07-14/119-38	Fethiye'de faaliyet gösteren elektrik, makine ve harita mühendislerinin havuz sistemi oluşturarak fiyat anlaşmasında buldukları ve elektrik mühendislerinin puan uygulaması yaparak rekabeti engelledikleri iddiasına ilişkin olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına; Elektrik Mühendisleri Odası TUS Uygulama Yönetmeliği uyarınca elektrik mühendislerine verilen TUS puanı uygulamasının elektrik mühendisleri arasındaki rekabeti yasal sınırlardan daha fazla kısıtladığı anlaşıldığından 4054 sayılı Kanun'un 27. maddesinin (g) bendi uyarınca anılan Yönetmeliğin 5.2. maddesinin değiştirilmesi yönünde Rekabet Kurulu görüşünün Elektrik Mühendisleri Odası'na gönderilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
14	07-14/120-39	Axa-Oyak Sigorta A.Ş.'nin aracını şikayetçinin işyerinde tamir ettirmek isteyen tüketicileri anılan servis istasyonuna eksper	15.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		yollamadığı yahut dosya açmamak gibi yollarla başka servisler yönlendirdiği iddiası ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	
15	07-14/121-40	İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği tarafından yayımlanan asgari müşavirlik ücretleri tablosunun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık teşkil ettiği iddiası ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği'ne asgari ücret tarifesi öngören Tüzük hükmünü değiştirmesi ve asgari ücret ilanı uygulamasına son vermesi hususunda yazılı görüş gönderilmesine, gerekli değişikliklerin kararın tebliğinden itibaren 90 gün içinde yerine getirilerek Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine, Kurulumuzca gerekli görülen düzeltmeler yapılmadan uygulamaya devam edilmesi halinde haklarında 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem başlatılacağına taraflara bildirilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
16	07-15/142-45	Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yetkili satıcıları ile yaptığı ve standart olan "Münhasır Yetkili Satıcı Sirküleri"nde yer alan fiyat tespitine ve yetkili satıcılara yönelik aktif ve pasif satış yasağına yönelik hükümlerin, yetkili servisleri ile akdettiği ve standart olan "Yetkili Servis Sözleşmesi"nde yer alan fiyat tespitine, yetkili servislere yönelik aktif ve pasif satış yasağına ve belirsiz süreli rekabet etme yasağına yönelik hükümlerin ve bakım/onarım işleri ile ilgili olarak gerek yetkili servisleri arasındaki gerekse kendisiyle yetkili servisleri arasındaki rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden faydalanmadığına ve Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet tanınmayacağına; bu çerçevede Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 2005 yılı net satışlarının taktiren % 0,1 (bindebir)'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine; 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesi uyarınca, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen, ihlale konu sözleşmelerde yer alan; fiyat tespitine, yetkili servislere ve yetkili satıcılara yönelik aktif ve pasif satış yasağına ve belirsiz süreli rekabet etme yasağına yönelik rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin sözleşme metinlerinden çıkarılması, sözleşme metinlerinin 2002/2 sayılı Tebliğ hükümlerine uygun hale getirilmesi ve bu doğrultuda gerekli değişikliklerin 90 gün içinde yapılarak Rekabet Kurumuna tevsik edilmesi, Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile yetkili servisleri arasındaki ve yetkili servisler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki eylemlere son verilmesi ve bu tür eylemlerden kaçınılması, aksi takdirde 4054 sayılı Kanun'un 16. ve 17. maddeleri uyarınca işlem yapılacağı hususlarının ilgili teşebbüse bildirilmesine karar verilmiştir.	21.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
17	07-16/145-46	Aygaz A.Ş.'nin tüplü LPG pazarında, İzmir ilinde Tansaş ile birlikte kampanya yapmasının, Yapı ve Kredi Bankası'nın kredi kartı ile taksitli satış kampanyası yapmasının, paro uygulaması kapsamında 20 YTL indirimle satış yapmasının Koç Grubu şirketleri tarafından, tüplü LPG pazarına yönelik olarak yürütülen bir işbirliği olarak değerlendirilebileceği; söz konusu uygulamaların kapsamı, süresi ve pazardaki etkileri ile pazarın özellikleri ve rakiplerin konumu dikkate alındığında, bu işbirliğinin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi bakımından ihlal teşkil etmediğine, bu nedenle Aygaz A.Ş., Koç Holding A.Ş., Migros Türk T.A.Ş. ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına; Tüpraş Türkiye Petrol Rafinerisi'nin Milangaz A.Ş.'nin Ege Bölgesi ihtiyacının tamamen ithal LPG'den karşılanması talebini reddetmesinin 4054 sayılı Kanun kapsamında bir ihlal oluşturmadığına, Aliğa Rafinerisi'ndeki LPG iskelesinin LPG dağıtım şirketlerinin 21.10.2005 tarih ve 05-71/981-270 sayılı Kurul kararında ifade edildiği şekilde yararlanmasını sağlayacak şekilde düzenleme yapılarak uygulamaya konulmasına karar verilmiştir.	22.02.2007
18	07-16/146-47	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin Fida Film Yapım Dağıtım ve Reklamcılık A.Ş. işbirliği ile yürüttüğü şikayete konu "Genç Turkcell Kampanyası"nda adı geçen şirketlerin eylemlerine yönelik olarak 4054 sayılı Kanun kapsamında herhangi bir işlem yapılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.	22.02.2007
19	07-16/149-49	Sony Ericsson'un alıcıları arasında ayrımcılık yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	22.02.2007
20	07-17/155-50	Anadolu Cam Sanayii A.Ş. ile Yioula Glassworks S.A.'nin, cam ambalaj malzemeleri pazarını paylaşarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine yönelik yürütülen soruşturma sonucunda ilgili teşebbüslerin Türkiye cam ambalaj malzemeleri pazarını etkileyecek şekilde pazar paylaştıklarına dair bir anlaşmanın varlığını kanıtlamadığından idari para cezası verilmesine yer olmadığına karar verilmiştir.	28.02.2007
21	07-18/156-51	TCDD Genel Müdürlüğü ve Ceynak Lojistik ve Ticaret A.Ş.'nin Mersin Limanı ile bağlantılı ham sıvı yağ ithali, depolanması ve nakliyesi hizmetleri pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal ettikleri iddiası ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	01.03.2007
22	07-18/164-54	Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Ticaret A.Ş.'nin sattığı biletlerin fiyatlarına fahiş tutarlarda hizmet bedeli, işlem bedeli, kargo bedeli gibi isimler altında ekstra masraflar eklediği iddiası ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	01.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
23	07-18/165-55	Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin İlk Bilgisayarım Kampanyası'nda kullanılmak üzere ihale yoluyla temin ettiği ADSL modemlere ilişkin başvurular ile ilgili olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	01.03.2007
24	07-18/166-56	Tümaküder adına Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akalp'ın Kurum kayıtlarına 15.11.2006 tarih ve 7615 sayı ile intikal eden başvurusunda yer alan iddialara ilişkin olarak geçici tedbir kararı verilmesi talebi ile ilgili olarak; 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesindeki "ciddi ve telafi olunamayacak zararların ortaya çıkma ihtimali" koşulunun gerçekleşmediği ve AKÜDER ve AKÜÇEV hakkında geçici tedbir kararı alınmasına gerek olmadığına, talebin reddine karar verilmiştir.	01.03.2007
25	07-19/185-59	Rekabet Kurulu'nun 8.3.2007 tarih ve 07-19/185-M sayılı Kurul kararı uyarınca ilgili Danıştay kararının temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine, ABS Alçı ve Blok San. A.Ş.'nin Tepe-Knauf İnşaat ve Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş. ile birlikte fiyat tespiti konusunda anlaşma içinde olduğuna ve böylece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, bu nedenle, ABS Alçı ve Blok San. A.Ş.'ye aynı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası ile son fıkrası uyarınca 2001 yılı net satışlarının takdiren % 0.5'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine; ABS Alçı ve Blok San. A.Ş.'nin "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"nde yer alan düzenlemelerin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamı dışında kaldığına ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık teşkil ettiğine ve bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası ile son fıkrası ve 2007/1 sayılı Tebliğ uyarınca adı geçen teşebbüse idari para cezası verilmesine, 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, bu konuda karar verilmesine gerek olmadığına, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesi uyarınca, ilgili teşebbüse bildirilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007
26	07-19/188-60	Lineer Aktuatör üreticisi Linak A/S'nin alıcılarıyla münhasır anlaşmalar yaparak hakim durumunu kötüye kullandığı iddiası ile ilgili olarak bu aşamada soruşturma açılmasına gerek olmadığına, bununla birlikte 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin 3. fıkrası uyarınca, Linak A/S'nin müşterileri ile yapacağı anlaşmalarda "münhasıran Linak ürününü kullanmaları şartının getirilmemesi veya bu sonucu doğurabilecek özel indirimler ve/veya fiyatlar sunulmamasına" yönelik görüş yazısı gönderilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
27	07-19/191-62	Ankara şehir merkezi ile Esenboğa havalimanı arasında tekel hizmeti niteliğinde yolcu taşıyan Havaş'ın yüksek ücret aldığı iddiası ile ilgili olarak bu aşamada önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	08.03.2007
28	07-19/192-63	Rekabet Kurulu'nun 15.8.2005 tarih ve 05-51/785-M sayılı Kurul kararı uyarınca ilgili Danıştay kararı temyiz edilmeksizin dosyanın yeniden değerlendirilebileceğine; Warner Bros.(WB)'un, "Türkiye genelinde filmlerin sinemalara yönelik dağıtımını" ilgili pazarında hakim durumda olduğuna, WB'nin hakim durumunu; dağıtımını yaptığı bazı filmlerden önce gösterilecek fragmanları belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin birinci fıkrası ve özellikle de anılan maddenin (c) bendinde örneklendirilen şekilde kötüye kullandığına, sinema salonlarınca uygulanan bilet ücretlerini belirlemek ve/veya denetlemek, bu bedelleri birbirinin rakibi konumundaki sinema salonları arasında eşitlemek şeklinde gerçekleştirdiği eylemler suretiyle bir başka hizmet piyasası olan "filmlerin sinemalarda gösterimi" pazarındaki rekabet koşullarını bozma amaçlı veya bu etkiyi doğurur tarzda, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi ve özellikle de aynı maddenin (d) bendinde örneklendirilen şekilde kötüye kullandığına, WB'nin sinema salonları ile arasında bulunan "dikey anlaşmalar" vasıtasıyla sinema salonlarınca uygulanan bilet fiyatlarını belirlemek ve/veya müdahale etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ve özellikle de aynı maddenin (a) bendinde yasaklanan faaliyetleri gerçekleştirdiğine, belirtilen ihlalleri gerçekleştirdiği tespit edilen WB'nin; hakkında yürütülen soruşturmaya ilişkin Rekabet Kurulu'nun nihai kararını beklemeden yaptığı değişiklikler ve düzenlemeler sonucunda ihlale son vermesinin ve soruşturma heyeti ile sürdürdüğü iyi niyetli işbirliği ve Rapor'da yer verilen beyan ve taahhütlerinin hafifletici neden olarak göz önünde bulundurularak 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 2003 yılı sonunda oluşan yıllık gayri safi gelirin %1'i oranında olmak üzere idari para cezası ile cezalandırılmasına, 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında bulunan anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğü kaldırıldığından, bu konuda karar verilmesine yer olmadığına, WB'ye 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin birinci fıkrası gereğince, Kanun'da yasaklanmış eylemlerden olduğu tespit edilen; sinema işletmecilerinin uyguladıkları bilet fiyatlarına müdahale etmeye ve sinemalar arasındaki bilet fiyatlarını eşitlemeye, sinema işletmecilerinin filmlerden önce gösterdikleri fragmanlar konusunda sınırlamalar getirerek başka dağıtıcıların filmlerinin fragmanlarının gösterilmesini engellemeye yönelik faaliyetlerine son vermesi gerektiğinin bildirilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007



SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
29	07-19/195-65	Isparta'da faaliyet gösteren elektrik, makine ve jeoloji mühendislerinin havuz sistemi oluşturarak fiyat anlaşmasında buldukları ve elektrik mühendislerinin puan uygulaması yaparak rekabeti engelledikleri iddiası ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	08.03.2007
30	07-22/207-66	Tıbbi sarf malzemeleri pazarında faaliyet gösteren, 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, ilgili pazarda marka içi rekabeti ortadan kaldırır nitelikte, yeniden satış fiyatını ve indirim oranlarını belirlemek, yetkili satıcıların bölge dışı pasif satışlarını engellemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine; eşit durumdaki alıcılara farklı ticari şartlar uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine; 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 2005 yılı sonunda oluşan toplam yıllık gayri safi gelirinin takdiren %0,1 (bindebir)'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	13.03.2007
31	07-23/208-67	Ankara Ticaret Odası'nın tıbbi malzemelerin piyasadaki satış fiyatını tespit ettiği iddiasına yönelik olarak bu aşamada önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına yer olmadığına, şikayetin reddine; ancak -Rayiç bedel tespiti amacıyla ithalat belgeleri ya da üretim/maliyet bilgileri gibi ticari sır kapsamında olabilecek ticari/mali belgelerin/bilgilerin firmalardan talep edilmesi gibi uygulamaların, -fiyatların piyasada belirlenmesi ilkesine hanel getirebilecek nitelikte etkiler doğurabilecek (Ankara Ticaret Odası tarafından rayiç bedel tespit edilmesi yöntemlerinden olan ithalat fiyatı + maliyet +kar şeklinde işlemin fiili etkileri) uygulamaların, -Firmaların fiyat davranışları ile ilgili konularda uyarı ya da Disiplin Kurulu gibi mekanizmaların işletilmesi uygulamaların değerlendirilmesini teminen TOBB, Ankara Ticaret Odası (ATO) ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'ne şikayet başvurusu ve ekleri ile birlikte görüş yazısı gönderilmesi konusunda Başkanlığa yetki verilmesine; Protokol listesinde yer almayan ürünler için ödeme kurumlarınca çalışanlardan/hastalardan ticaret odalarından rayiç bedel onayı talebi istenilmesine yönelik uygulamaların değerlendirilmesini teminen T.C.Başbakanlık, T.C. Maliye Bakanlığı, T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na (Emekli Sandığı Genel Müdürlüğü, Sosyal Güvenlik Kurumu) şikayet başvurusu ve ekleri ile birlikte görüş yazısı gönderilmesi konusunda Başkanlığa yetki verilmesine karar verilmiştir.	15.03.2007
32	07-23/214-70	Sigorta şirketlerinin kasko sigortası kapsamında servislerinde onarılacak araçlar için kullanılacak yedek parçayı tedarik anlaşması yapan tedarikçiden alınmasını şart koştukları iddiasına ilişkin önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	15.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
33	07-23/216-71	Omya Madencilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin kalsit üretimi ve satışı ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiasına yönelik olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına şikayetin reddine karar verilmiştir.	15.03.2007
34	07-23/217-72	Doğalgaz iletim faaliyeti bakımından ülke genelinde tekel ve doğalgaz toptan satış faaliyeti bakımından ise hakim durumda olan Botaş'ın, elektrik üretimi ve satışı alanında faaliyet gösteren BİS Enerji Elektrik Üretim A.Ş.'nin üretim yapabilmek için ihtiyacı olan doğalgazı haksız bir şekilde keserek, teşebbüsün faaliyetlerini zorlaştırmak ve ayrımcılığa sebep olmak suretiyle hakim durumunu kötüye kullandığı iddiasına yönelik olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	15.03.2007
35	07-24/236-76	Anki Medikal Paz. ve Tic. Ltd. Şti., Dörtel Ltd. Şti., Elektra Biomedikal Müh. San. ve Tic. A.Ş., Medistar Biomedikal Mühendislik A.Ş., Nemed Tıbbi Ürünler San. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Onmed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Proses A.Ş., Promesis Prof. Medikal Sis. San. ve Tic. A.Ş., Reysaş Tıbbi Cihaz Tem. ve Tic. A.Ş., Arte Dış Tic. A.Ş., Medim Dış Ticaret A.Ş., Ekin Sağlık Ürün Paz. ve Tic. Ltd. Şti., Poyra Dış Tic. Ltd. Şti., Formed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Sumed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Light Medikal Tıbbi Malzeme İhr-İth. Ltd. Şti., MMT Merit Medikal Ltd. Şti., Meday Sağ. Ür. Paz. Tic. Ltd. Şti., Mutlu Medikim Tıbbi Malzeme ve Tic. Ltd. Şti., Remed Med. ve Endüstriyel Cih. Tic. Ltd. Şti., Sesa Elektronik San. ve Tic. A.Ş., Tera Medikal Ltd. Şti. teşebbüsleri tarafından tıbbi sarf malzemeleri pazarında, arz koşullarının piyasa dışında belirlenmesi, fiyat ve satım şartlarının rakiplerle birlikte belirlenmesi, pazarın bölüşülmesi ve rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğine; Bu çerçevede Medistar Biomedikal Mühendislik A.Ş. ve Onmed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Mutlu Medikim Tıbbi Malzeme ve Tic. Ltd. Şti., Remed Med. ve Endüstriyel Cih. Tic. Ltd. Şti., Sesa Elektronik San. ve Tic. A.Ş., Tera Medikal Ltd. Şti.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren %5'i oranında; Anki Medikal Paz. ve Tic. Ltd. Şti., Nemed Tıbbi Ürünler San. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Proses A.Ş., Promesis Prof. Medikal Sis. San. ve Tic. A.Ş., Reysaş Tıbbi Cihaz Tem. ve Tic. A.Ş., Arte Dış Tic. A.Ş., Medim Dış Ticaret A.Ş., Ekin Sağlık Ürün Paz. ve Tic. Ltd. Şti., Ekin Sağlık Ürün Paz. ve Tic. Ltd. Şti., Poyra Dış Tic. Ltd. Şti., Formed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., Sumed Tıbbi Ürünler Paz. ve Dış Tic. Ltd. Şti., MMT Merit Medikal Ltd. Şti.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren %4'ü oranında; Dörtel Ltd. Şti., Elektra Biomedikal Müh. San. ve Tic. A.Ş., Light Medikal Tıbbi Malzeme İhr-İth. Ltd. Şti., Meday Sağ.	16.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		Ür. Paz. Tic. Ltd. Şti.'ye 2001 yılı net satışlarının takdiren %2'si oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine; AGE İthalat İhracat Ltd. Şti., Genç Girişim Medikal Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Tarcem Tıbbi Ürünler San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Selen Ltd. Şti., ELT Endoluminal Sist. Ltd. Şti., PM Group'un 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine karar verilmiştir.	
36	07-26/238-77	Bilsa Yazılım A.Ş.'nin ve Bilsa Grup bünyesindeki yazılım şirketlerinin, hakim durumda oldukları okul yazılımı piyasasındaki teknolojik ve ticari avantajlarından yararlanarak, okul yazılımı piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan faaliyetlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiklerine; Bilsa Yazılım A.Ş.'ye 2005 yılı sonunda oluşan toplam yıllık gayri safi gelirin takdiren %3'ü oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine; Bilsa Yazılım A.Ş.'nin ve Bilsa Grup bünyesindeki yazılım şirketlerinin, kendileri ile sözleşmeleri sona eren okullardan bu yönde bir talep gelmesi halinde, okullara ait verileri şifresiz, doğru, anlaşılabilir, güvenli ve eksiksiz bir şekilde okullara temin etmek için gereken önlemleri alması gerektiğine karar verilmiştir.	21.03.2007
37	07-27/244-79	CNR'nin fuar alanı işletmeciliğindeki hakim durumunu Evrensel Fuarçılık Ltd. Şti.'ne yönelik faaliyetleri dolayısıyla fuar organizasyonu pazarında kötüye kullandığı iddiasına ilişkin olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığı, şikayetin reddine karar verilmiştir.	22.03.2007
38	07-27/248-83	Elkamet Kunststofftechnik GmbH'nin Aysan Çevre Işıklandırma Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti.'ne mal vermeyi reddettiği iddiasına ilişkin olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	22.03.2007
39	07-27/249-84	Merkez Dağıtım Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin gazete bayilerini kontör satmaya zorladıkları iddiasına ilişkin olarak önaraştırma ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığı, şikayetin reddine karar verilmiştir.	22.03.2007
40	07-27/250-85	Yalova'da yabancı markalı kombi ürünlerinde pasif satışın engellendiği iddiasına yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	22.03.2007
41	07-28/255-88	Manisa Kuyumcular ve Sarraflar Derneği'nin belirlediği altın satış fiyatlarına uymayan üyelerin üyeliğini sona erdirerek faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine; Manisa Kuyumcular ve Sarraflar Derneği'ne, 2005 yılı gayri safi gelirin takdiren %1'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine, ancak verilecek para cezası, asgari haddi aşmayacağından, 2005/2 sayılı Tebliğ uyarınca asgari ceza tutarında idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	28.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
42	07-28/256-89	Şanlıurfa Kuyumcular Odası'nın belirlediği altın satış fiyatlarına uymayan Reşit Doğan'ın faaliyetlerinin Oda tarafından zorlaştırılmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine; Şanlıurfa Kuyumcular Odası'na 2005 yılı gayri safi gelirinin takdiren %1'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine, ancak verilecek para cezası asgari haddenden aşağı olamayacağından, 2005/2 sayılı Tebliğ uyarınca asgari ceza tutarında idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	28.03.2007
43	07-29/259-90	İstanbul Altın Borsası'nda faaliyet gösteren Goldaş Kıymetli Madenler Ticareti A.Ş. ve Meydan Döviz ve Kıymetli Maden Ticareti A.Ş.'nin uluslararası fiyatların altında fiyatlardan satış yapmak ve böylece diğer ithalatçı firmaların altın satışı yapmalarını engellemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettikleri iddiasına ilişkin olarak; Goldaş Kıymetli Madenler Ticareti A.Ş. ve Meydan Döviz ve Kıymetli Maden Ticareti A.Ş. hakkında soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına; sonucun Sermaye Piyasası Kurulu'na bildirilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007
44	07-29/273-100	Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin basın açıklamasında yer alan ifadeler hakkında inceleme talebine ilişkin olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	29.03.2007
45	07-29/274-101	Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin telefon tarifelerinde yaptığı değişiklik ve adı geçen şirket hisselerinin satışı konularında önlem alınması talebine yönelik olarak önaraştırma yapılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine karar verilmiştir.	29.03.2007

## MENFİ TESPİT/MUAFİYET

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
1	07-13/96-26	Türk Telekomünikasyon A.Ş., Microsoft Bilgisayar Yazılım Hizmetleri Limited Şirketi, Intel Mediterranean Trading Company arasında imzalanan Mutabakat Metni'nin, Türk Telekomünikasyon A.Ş. ile Microsoft Corporation arasında imzalanan "Pazarlama Anlaşması"nın, Türk Telekomünikasyon A.Ş. ile Vestel Dayanıklı Tüketim Malları A.Ş. ve Casper Bilgisayar Sistemleri A.Ş. arasında imzalanan "Kampanya Sözleşmesi ve İlgili Ek Sözleşmeler" in 4054 sayılı Kanun'un 4, 6 ve 7. maddelerine aykırı olmadıklarına, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde söz konusu anlaşmalara menfi tespit belgesi verilmesine karar verilmiştir.	08.02.2007
2	07-14/126-43	Pioneer Tohumculuk A.Ş. ile bayileri arasında düzenlenecek "Tohum Bayiliği Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
3	07-14/128-44	Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü ile bayileri arasında imzalanan ve halen yürürlükte olan bayilik sözleşmeleriyle bayilerin toptancılara yapacakları satışlara sınırlama getirilmesi uygulamasına 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir uygulama olması nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine, "Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü Mamullerinin Toptan Satışıyla İlgili Yönetmelik"te bayilerin toptancılara satışlarının kısıtlanmasına imkan tanıyan nitelikte herhangi bir düzenleme bulunmadığı, dolayısıyla anılan Yönetmelik'e dayanarak toptancılara satışlara kısıtlama getirilmesinin mümkün olmadığına, Altıyıldız Toptan Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. ile akdedilen ve toptancılara yapılacak satışlara ilişkin kota sınırlaması içeren, yeniden düzenlenmiş "Yetkili Bayilik Sözleşmesi"ne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca 22.11.2006 tarihinden itibaren bireysel muafiyet tanınmasına karar verilmiştir.	15.02.2007
4	07-19/183-58	Basic Petrokimya Ltd. Şti. ve Sabic Industrial Investment Company tarafından kurulacak olan Sabic Polimer Endüstrisi A.Ş.'nin Şirket Ana Sözleşmesi'ne menfi tespit belgesi verilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007
5	07-23/227-75	Abbott Laboratuvarları İthalat ve Ticaret Limited Şirketi ile EİP Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş. arasında, sibutramine etken maddeli ilacın Türkiye'de Eczacıbaşı tarafından "Zelium" markasıyla ortak pazarlanmasına ilişkin olarak imzalanan sözleşmenin çeşitli maddelerinde yer alan hükümler nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine ve 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin kapsamında değerlendirilemeyeceğine; sözleşmenin 10.7. maddesi ile EİP Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.'ye getirilen ve sözleşmeyi 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamından çıkaran hükümlerden birisi o-	15.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		lan rekabet yasağına, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulları karşılamaması nedeniyle bireysel muafiyet verilmesinin de mümkün olmadığına; 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanabilmesini mümkün kılacak 7.7. maddesi ile 10.7. maddesindeki değişikliklerin ya da sözleşmenin, Abbott Laboratuvarları İthalat ve Ticaret Limited Şirketi ile EİP Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş. arasında akdedildiği tarih olan 17.2.2005 tarihinden itibaren 5 yıl geçerli olacak şekilde, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet almasını mümkün kılacak 10.7. maddesindeki değişikliğin 45 gün içinde yapılarak Rekabet Kurumu'na tevsik edilmesine, aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem yapılacağına adı geçen teşebbüse bildirilmesine karar verilmiştir.	
6	07-29/260-91	Mobil Oil Türk A.Ş. ile Boğaziçi Otomotiv Turizm Tic. ve San. Ltd. Şti. arasında imzalanan Pazarlama Destek Anlaşması (MAP) ve Bayilik Anlaşması ile diğer bayilerle de imzalanacak aynı hükümleri içeren tip sözleşmelerin içerdiği rekabet etmeme yükümlülüklerinin 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen muafiyetten yararlanamayacağına, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde yapılan değerlendirme sonucunda; içerdikleri cezai şartlar sebebiyle anlaşmaların mevcut haliyle bireysel muafiyet için öngörülen koşulları sağlamadığına, buna karşılık bildirim konu sözleşmelerin; alıcıya, sözleşmenin süresinin sonunda doğrudan ya da dolaylı cezai şarta maruz kalmaksızın varsa kalan borçlarını ve sağlayıcının fesihden kaynaklanan fiili zararını ödemek suretiyle sözleşmeye son verme hakkı tanınacak şekilde tadil edilmesi ve sözleşme süresinin 5 yılı aşmaması koşuluyla talep edilen bireysel muafiyetin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007
7	07-29/261-92	Total Oil Türkiye A.Ş. ile Göral Otomotiv Tic. ve San. A.Ş. arasında imzalanan Madeni Yağ Satış Sözleşmesi ile diğer bayilerle de imzalanacak aynı hükümleri içeren tip sözleşmelerin içerdiği rekabet etmeme yükümlülüklerinin 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen muafiyetten yararlanamayacağına, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde yapılan değerlendirme sonucunda; içerdikleri cezai şartlar sebebiyle anlaşmaların mevcut haliyle bireysel muafiyet için öngörülen koşulları sağlamadığına, buna karşılık bildirim konu sözleşmelerin; alıcıya, sözleşmenin süresinin sonunda doğrudan ya da dolaylı cezai şarta maruz kalmaksızın varsa kalan borçlarını ve sağlayıcının fesihden kaynaklanan fiili zararını ödemek suretiyle sözleşmeye son verme hakkı tanınacak şekilde tadil edilmesi ve sözleşme süresinin 5 yılı aşmaması koşuluyla talep edilen bireysel muafiyetin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
8	07-29/262-93	Shell&Turcas Petrol A.Ş.'nin bayileri ile akdetmiş olduğu ve Rekabet Kurumu'na gönderdiği Madeni Yağ Sözleşmeleri'ne ve diğer bayilerle de imzalanacak aynı hükümleri içeren tip sözleşmelerin içerdiği rekabet etmeme yükümlülüklerinin 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen muafiyetten yararlanamayacağına, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde yapılan değerlendirme sonucunda; bildirilen sözleşmelere bu haliyle bireysel muafiyet verilmesine, buna karşılık, diğer bayilerle imzalanan veya yeni imzalanacak sözleşmeler bakımından; 2. maddede bildirilen sözleşmelerden farklı olarak sözleşmenin sona ermesinden sonra cezai şart içermeleri halinde alıcıya, sözleşmenin süresinin sonunda doğrudan ya da dolaylı cezai şartta maruz kalmaksızın varsa kalan borçlarını ve sağlayıcının fesihden kaynaklanan fiili zararını ödemek suretiyle sözleşmeye son verme hakkı tanınacak şekilde tadil edilmesi veya düzenlenmesi ve sözleşme süresinin 5 yılı aşmaması koşuluyla talep edilen bireysel muafiyetin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007
9	07-29/263-94	Petrol Ofisi A. Ş. ile Evren Oto Sanayi ve Servis Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. arasında imzalanan Madeni Yağ Bayilik Sözleşmesi'nin 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen düzenlemelere uygun tesis edildiğine karar verilmiştir.	29.03.2007
10	07-29/264-95	BP Petrolleri A.Ş. ile Avek Otomotiv İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. arasında imzalanan Madeni Yağ Sözleşmesi ile diğer bayilerle de imzalanacak aynı hükümleri içeren tip sözleşmelerin içerdiği rekabet etmeme yükümlülüklerinin 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen muafiyetten yararlanamayacağına, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde yapılan değerlendirme sonucunda; içerdikleri cezai şartlar sebebiyle anlaşmaların mevcut haliyle bireysel muafiyet için öngörülen koşulları sağlamadığına, buna karşılık bildirim konu sözleşmelerin; alıcıya, sözleşmenin süresinin sonunda doğrudan ya da dolaylı cezai şartta maruz kalmaksızın varsa kalan borçlarını ve sağlayıcının fesihden kaynaklanan fiili zararını ödemek suretiyle sözleşmeye son verme hakkı tanınacak şekilde tadil edilmesi ve sözleşme süresinin 5 yılı aşmaması koşuluyla talep edilen bireysel muafiyetin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007
11	07-29/265-96	OYDER Otomotiv Yetkili Satıcılar Derneği tarafından yetkili satıcıların servis faaliyetlerini arttırmak amacıyla iletişim faaliyetinde bulunulması işlemine ilişkin olarak "Yetkili Serviste Aracım Güvende" başlığı altında yapılacak kampanyanın taşıdığı mesajların 4054 sayılı Kanun'a aykırılık taşımadığına; bununla birlikte, kampanyanın otomotiv üreticilerinin logolarıyla sunulması halinde 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Ey-	29.03.2007

<b>SIRA NO</b>	<b>KARAR SAYISI</b>	<b>KARAR KONUSU</b>	<b>KARAR TARİHİ</b>
		lemlere ilişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile gözetilen amaçlara ulaşmakta sakıncalar doğurabileceğine; dolayısıyla söz konusu logoları içermeyen kampanyaya talep edilen menfi tespit belgesinin verilmesine karar verilmiştir.	



## BİRLEŞME VE DEVRALMALAR

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
1	07-01/6-3	Olkusan Oluklu Kutu Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin tüm hisselerinin Yıldız Holding A.Ş., Cahit PAKSOY, Hüseyin Avni METİNKALE, Fikret IŞIK ve M. Atilla KURAMA tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	11.01.2007
2	07-01/10-5	Isısan Isıtma ve Klima Sanayi A.Ş. ve Isısan Dış Ticaret ve Klima Sanayi A.Ş.'nin %20 oranındaki paylarının Bosch Isıtma Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	11.01.2007
3	07-01/11-6	Thames Water Holdings plc.'nin tüm hisselerinin Kemble Water Limited tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	11.01.2007
4	07-03/33-10	Tatsan Turizm ve Tarım San. A.Ş. hisselerinin Demay Turizm San. ve Tic. A.Ş. tarafından devralınması işleminin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına karar verilmiştir.	18.01.2007
5	07-03/34-11	Scania AB'nin MAN Aktiengesellschaft tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	18.01.2007
6	07-09/47-14	United Phosphorus Limited tarafından Cerexagri Grubunun hisselerinin tamamının devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	24.01.2007
7	07-09/51-17	Robert Bosch Investment Nederland B.V.'nin Pacifica Group Limited hisselerinin tamamını devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	24.01.2007
8	07-09/53-18	Gürbüz Madencilik Sanayi ve Ticaret A.Ş. hisselerinin tamamının, Camiş Madencilik A.Ş. tarafından devralınması işleminin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olmadığına karar verilmiştir.	24.01.2007
9	07-10/64-13	Conor Medsystems Inc'in kontrolünün Johnson & Johnson tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	29.01.2007
10	07-11/65-20	Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş.'nin endüstriyel ve tüketici yağları pazarlarındaki markaları ve üretime ilişkin makine ve ekipmanlarının Bal Tüketim ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş. tarafından devralınması işleminin izne tabi olduğuna; Üretim Sözleşmesi'nin 11. maddesinde yer alan gizlilik hükmünün 5 yıl olarak öngörülen süresinin 3 yıla indirilmesi koşuluyla yan sınırlama sayılarak bildirim konusu işleme izin verilmesine karar verilmiştir.	01.02.2007
11	07-11/66-21	Mars Entertainment Group A.Ş.'nin %55 hissesinin sermaye artırımını yoluyla Colmeg, LLC tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	01.02.2007
12	07-11/70-22	SIAS Sivas Alçı Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin % 99,95 oranındaki hissesinin ABS Alçı ve Blok Sanayi A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	01.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
13	07-11/71-23	Inco Limited'in hisselerinin CVRD Canada Inc. tarafından borsadan alım yoluyla/anlaşmasız devralınması işlemine izin verilmesine, bununla birlikte, izne tabi olduğu anlaşılabilir devralma işlemini, Rekabet Kurulu izni olmaksızın gerçekleştiren CVRD Canada Inc. şirketine Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2007/1 sayılı Tebliğ uyarınca idari para cezası verilmesine, aynı Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası uyarınca devralan teşebbüsün yönetim kurulunda bulunan kişilerin her birine ayrı ayrı ve teşebbüse verilen cezanın taktiren %10'u oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	01.02.2007
14	07-11/88-24	Gayrimenkul Geliştirme ve Pazarlama Hizmetleri Ticaret A.Ş.'nin % 49 oranındaki hisselerinin Doğan Yayın Holding A.Ş. ve Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş. tarafından Deutsche Bank AG'ye devredilmesi ile kurulacak ortak girişim işleminin izne tabi olduğuna; Hissedarlar Sözleşmesi'nin 19. maddesi ile ana teşebbüslere getirilen rekabet yasağının, "ana teşebbüslerin ortak kontrolünün devam ettiği süre" ile sınırlandırılması koşuluyla yan sınırlama sayılarak bildirim konusu işleme izin verilmesine karar verilmiştir.	01.02.2007
15	07-13/95-25	Tan Gayrimenkul Yatırım ve İnşaat Turizm Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin %40 oranındaki hisselerinin Corio Real Estate Espana S.L. tarafından devralınması işleminin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olmadığına karar verilmiştir.	08.02.2007
16	07-13/98-27	Cevahir İnşaat Sanayi Turizm ve Sağlık Hizmetleri A.Ş.'nin hisselerinin tamamının St. Martins Şişli Gayrimenkul Yatırımcılığı Ticaret A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	08.02.2007
17	07-13/99-28	Tata Steel UK'nın Corus Group plc'nin kontrolünü devralması nedeniyle, Corus Group plc'a ait Türkiye'de faaliyet gösteren Corus Çelik Ticaret A.Ş.'deki %50 oranındaki ve Corus Yasan Metal San. ve Tic. A.Ş.'deki %62,5 oranındaki hisselerin kontrolünün Tata Steel UK Limited'e devredilmesi işlemlerine izin verilmesine karar verilmiştir.	08.02.2007
18	07-13/100-29	EN+ Group Limited'in tamamına sahip olduğu Rusal Limited ile Glencore International AG ve Sual Partners Ltd.'nin belli malvarlıklarının ve hisselerinin United Company Rusal Limited'e devredilmesi ve katkıları karşılığında tarafların United Company Rusal Limited hisseleri sahibi olması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	08.02.2007
19	07-13/102-31	Givaudan S.A. tarafından, Imperial Chemical Industries PLC'nin Quest International adı altında faaliyet gösteren iş kolunun devralınması işleminin izne tabi olduğuna; Hisse Satın Alma Sözleşmesi'nin 21. maddesinde getirilen ve süresiz olan, teknik know-how'a dair bilgiler dışındaki bilgilere ilişkin gizli-	08.02.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		lik yükümlülüğünün 3 yıl ile sınırlandırılması halinde yan sınırlama sayılarak bildirim konusu işleme izin verilmesine karar verilmiştir.	
20	07-13/110-32	American Power Conversation Corporation'ın halka açık %63 oranında hissesinin Schneider Electric S.A. tarafından devralınması işleminin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olmadığına karar verilmiştir.	08.02.2007
21	07-13/112-33	Türkiye Elektrik İletişim A.Ş.'ye ait Ankara - İstanbul ve İstanbul - Bulgaristan güzergahlarındaki iki çift fiber kablonun 10 yıl süreyle kiraya verilmesi işleminin 1998/5 sayılı Tebliğ delaletiyle 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında özelleştirme yolu ile gerçekleştirilen bir devralma işlemi olduğuna ve işlemlerin bu kapsamda yerine getirilmesi gerektiğine, ancak işlemin 1998/4 sayılı Tebliğ bakımından ön bildirim tabi olmadığına, işlemin alıcılar bakımından yapılacak değerlendirmeler sonunda izne tabi bir özelleştirme işlemi niteliğini haiz olabileceğine, alıcılardan birisinin Türk Telekomünikasyon A.Ş. olması halinde işlemin hukuki olarak geçerlilik kazanabilmesi için Rekabet Kurulu'ndan izin alınması gerektiğine, bu durumun Türkiye Elektrik İletişim A.Ş. ile Türk Telekomünikasyon A.Ş.'ne bildirilmesine karar verilmiştir.	08.02.2007
22	07-14/116-35	Emir Özel Sağlık ve Diyaliz Hizmetleri San. ve Tic. A.Ş.'nin hisselerinin tamamının Fresenius Diyaliz Hizmetleri A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
23	07-14/117-36	Ahmet Hilmi EREN, İsmail EREN, Mehmet Yahya EREN ve Yusuf Ziya EREN'de bulunan %50 oranındaki Denizli Çimento San. T.A.Ş. hisselerinin CRH Turkey B.V.'ye devredilmesi işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
24	07-14/118-37	Cimpor Cimentos de Portugal SGPS, SA'nın Yibitaş Lafarge Orta Anadolu Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Yibitaş Holding A.Ş. hisselerini devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
25	07-14/122-41	Derby Lastik Ticari ve İktisadi Bütünlüğü'nün Derby Konveyör Bant Sanayi ve Ticaret A.Ş. veya Furkan Kırtasiye Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'den herhangi birine devri işleminin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ çerçevesinde izne tabi olmadığına karar verilmiştir.	15.02.2007
26	07-14/123-42	İş Girişim ve FMO'nun Tüypap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.'de sahip oldukları %51 oranındaki hisselerinin Seher Zeynep ÜNAL ve Fuar Destek Hizmetleri A.Ş.'ye devredilmesi işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.02.2007
27	07-18/157-52	Raytheon Aircraft Company'nin Hawker Beechcraft Inc. ve Greenbulb Limited tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	01.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
28	07-18/162-53	Akedaş Adıyaman Kahramanmaraş Elektrik Dağıtım A.Ş.'de hisse sahibi olan bazı ortakların yapacakları hisse devirleri işleminin 4054 sayılı Kanun ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olmadığına karar verilmiştir.	01.03.2007
29	07-19/189-61	Mustafa İskender Cezmi Atakan, Ayşe Serap Atakan, Mert Atakan, Emine Belkıs Yalçın ve Abraham Benhabib'in Nova Reklamcılık Dekorasyon Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de sahip oldukları hisselerden şirketin toplam %50 sermayesine tekabül eden kısmının Tahincioğlu Holding A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007
30	07-19/194-64	Bir tarafta Anadolu Endüstri Holding A.Ş., Anadolu Motor Üretim ve Pazarlama A.Ş., Efes Pazarlama ve Dağıtım Tic. A.Ş., Çelik Motor Ticaret A.Ş.'nin %50, diğer tarafta Yunanistan menşeli Alpha Bank A.E.'nin %50 oranında ortaklığı ile Alternatifbank A.Ş.'nin hisselerinin %94.0427'sini ve Alternatif Finansal Kiralama A.Ş.'nin %94.8330'unu elinde bulunduracak A Finansal Holding A.Ş.'nin kurulması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	08.03.2007
31	07-23/209-68	Waspel AB'nin Elbi Elektrik İthalat İhracat San. ve Tic. A.Ş.'nin malvarlığının ve Elmas Elektrik Dış Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin yarısını devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.03.2007
32	07-23/213-69	Anadolu Cetelem Tüketici Finansman A.Ş. hisselerinin %100'ünün TEB Mali Yatırımlar A.Ş., TEB Factoring A.Ş., TEB Finansal Kiralama A.Ş., TEB Portföy Yönetimi A.Ş. ve TEB Sigorta A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.03.2007
33	07-23/218-73	Sandoz Sağlık Ürünleri Vitaminleri İlaçları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin, Roche Müstahzarları Sanayi A.Ş.'ye ait Gebze'deki üretim tesisini devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.03.2007
34	07-23/226-74	Advent International Corporation'ın Celanese Corporation'a ait oxo ürün ve türevleri işinin kontrolünü devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	15.03.2007
35	07-27/239-78	Sümer Holding A.Ş.'nin, Karaman Bulgur Sanayi ve Tic. A.Ş. (BUMAS)'deki %30 oranındaki hisselerinin özelleştirilmesi işleminin 1998/4 sayılı Tebliğ kapsamında bulunmadığına karar verilmiştir.	22.03.2007
36	07-27/245-80	Borusan Holding A.Ş.'nin kontrolünde olan Kerim Çelik Mamulleri İmalat ve Ticaret A.Ş.'nin, Borçelik Çelik Sanayii ve Ticaret A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine, bununla birlikte, 8.8.2006 tarihinde gerçekleşen ve izne tabi olduğu anlaşılan devralma işlemi, Rekabet Kurulunun izni olmaksızın gerçekleştiren ve Rekabet Kurulu'na 29.12.2006 tarihinde bildiren Borusan Holding A.Ş. ve Borçelik Çelik Sanayii ve Ticaret A.Ş.'ye ayrı ayrı olmak üzere Kanun'un 16.	22.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2007/1 sayılı Tebliğ uyarınca idari para cezası verilmesine, aynı Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası uyarınca 8.8.2006 tarihinde Borusan Holding A.Ş. ve Borçelik Çelik Sanayii ve Ticaret A.Ş.'nin yönetim kurulunda yer alan kişilerin her birine ayrı ayrı ve teşebbüse verilen cezanın takdiren %5'i oranında olmak üzere idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.	
37	07-27/246-81	HSV Kayseri Doğalgaz Dağıtım Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin %90'ının Çalık Enerji Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	22.03.2007
38	07-27/247-82	Amoena Medizin-Orthopädie-Technik GmbH'nin tüm hisselerinin NEUE Falken Verwaltungsgesellschaft GmbH tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	22.03.2007
39	07-27/251-86	Onex Grubu'nun, bağlı şirketi aracılığı ile Eastman Kodak Company'den Eastman Kodak sağlık hizmetleri bölümünü devralması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	22.03.2007
40	07-27/252-87	Türkerler İnşaat Turizm Madencilik Ticaret A.Ş.'nin kontrolünde bulunan Ladik Çimento İktisadi ve Ticari Bütünlüğü'nün Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	22.03.2007
41	07-29/267-97	Anmak Holding A.Ş.'nin Alarko Holding A.Ş. tarafından devralınması işleminin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına karar verilmiştir.	29.03.2007
42	07-29/268-98	Dyno Nobel Holding ASA'nın Avrupa, Ortadoğu, Afrika, Asya ve Latin Amerika'daki faaliyetlerinin Orica Limited tarafından devralınması işleminin kontrol devri içermemesi nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına, bununla birlikte anılan işlemin 4054 sayılı Kanun'un 4 ve 5 inci maddeleri çerçevesinde değerlendirmeye konu olabileceğine, ancak, mevcut durumda Orica Limited'in anılan işlem neticesinde Nitro-Mak Kimya-NitroNobel Kimya San. A.Ş.'de elde etmiş olduğu hisselerin, Altay Endüstriyel Yatırımlar ve Tic. A.Ş., ANG Ali Nihat Gökyiğit Yatırım Holding A.Ş. ve Viem Ticari ve Sanayi Yatırımları Ltd. Şti'ye devredilmesi işleminin gerçekleştirilmesi şartına bağlı olarak ilk işlemin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. maddeleri çerçevesinde değerlendirilmesine bu aşamada gerek olmadığına, Orica Limited'in Nitro-Mak Kimya-NitroNobel Kimya San. A.Ş.'de sahip olduğu hisselerin, Altay Endüstriyel Yatırımlar ve Ticaret A.Ş., ANG Ali Nihat Gökyiğit Yatırım Holding A.Ş. ve Viem Ticari ve Sanayi Yatırımları Ltd. Şti'ye devredilmesi işleminin kontrol devri içermemesi nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına, işle-	29.03.2007

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
		min gerçekleştirilmesini takiben bu durumun derhal Rekabet Kurumu'na bildirilmesine, anılan işlemin gerçekleşmesi ile 4054 sayılı Kanun'un 11. maddesi uyarınca hakkında inceleme başlatılan ilk devir işlemi hakkındaki şikayet başvurusunun konusuz kalacağına karar verilmiştir.	
43	07-29/270-99	İçtaş Enerji Üretim ve Ticaret A.Ş. (İçtaş)'nin hissedarı olan Murat ÇEÇEN, Fırat ÇEÇEN, Serhat ÇEÇEN, M.Salih ÇEÇEN, Yıldırım AKDEMİR, Ruhi YAMANER ve İrfan KARADAĞLI'ya ait hisselerin, IC İbrahim Çeçen Yatırım Holding A.Ş. tarafından devralınması işlemine ve IC İbrahim Çeçen Yatırım Holding A.Ş.'nin, İçtaş'ın %51'ine karşılık gelen hisselerinin, AES Enerji Ltd. Şti. tarafından devralınması işlemine ilişkin olarak; bildirim konusu işlemin ilk aşaması uyarınca İçtaş'daki bir kısım azınlık hisselerinin IC İbrahim Çeçen Holding A.Ş. tarafından devralınması işleminin, 1997/1 sayılı Tebliğin 2. maddesi kapsamında devralma işlemi olmadığına, takip eden ikinci aşamada yapılan İçtaş hisselerinin %51'inin AES Enerji Ltd. Şti. tarafından devralınması işleminin İçtaş'ın kontrolünün AES Enerji Ltd. Şti. tarafından devralınmasına yol açtığına dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında devralma işlemi olduğuna, bununla birlikte tarafların ilgili pazarlardaki toplam pazar payları ve cirolarının 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde öngörülen pazar payı ve ciro eşiklerini aşmaması nedeniyle söz konusu işlemin izne tabi olmadığına, İçtaş'da bildirim tarihinden önceki dönemde (1998-2006 yılları arasında) yapılan hisse devirlerinin İçtaş'ın kontrol yapısı üzerinde herhangi bir değişiklik meydana getirmediğine, bu nedenle 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olmadığına karar verilmiştir.	29.03.2007
44	07-29/275-102	Abbott Laboratories'in vücut dışında kullanılan tıbbi tanı ürünleri ve yerinde tedavi ürünleri işlerinin tüm kontrolünün, General Electric Healthcare iş bölümü üzerinden General Electric Company tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007
45	07-29/278-104	Gallaher Group Plc'nin ihraç edilmiş ve ihraç edilecek olan hisselerinin tamamının Japan Tobacco Inc. tarafından devralınması işlemine izin verilmesine karar verilmiştir.	29.03.2007

## DİĞER

SIRA NO	KARAR SAYISI	KARAR KONUSU	KARAR TARİHİ
1	07-16/147-18	Fida Film Yapım Dağıtım ve Reklamcılık A.Ş. tarafından Odeon Filmcilik, Sinemacılık İth. ve İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin reklam filmi gösterim haklarının devralınmasına ilişkin başvuru ile ilgili olarak; başvuruya konu herhangi bir anlaşma vb. işlem bulunmadığından izin talebinin reddine karar verilmiştir.	22.02.2007
2	07-18/178-57	Rekabet Kurulu'nun 15.2.2007 tarih ve 07-14/123-42 sayılı kararının tashihi talebi ile ilgili olarak; Rekabet Kurulu'nun 15.2.2007 tarih ve 07-14/123-42 sayılı kararının nihai karar mahiyetinde olması ve Rekabet Kurulu kararlarına karşı yargı yolunun Danıştay olması nedeniyle söz konusu talebin reddine karar verilmiştir.	01.03.2007
3	07-29/276-103	Türkiye Elektrik İletim A.Ş. ihalesine ilişkin Türk Telekomünikasyon A.Ş. tarafından yapılan başvuru ile ilgili olarak; 4054 sayılı Kanun çerçevesinde herhangi bir işlem yapılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.	29.03.2007

## SEÇİLMİŞ KURUL KARARLARI

	<u>Karar Tarihi</u>	<u>Karar No</u>
• KAVAKLIDERE/DOLUCA ŞARAP SORUŞTURMASI	11.01.2007	07-02/28-8
• REFRAKTER SORUŞTURMASI	29.01.2007	07-10/63-19



**Dosya Konusu:** Kavaklıdere ve Doluca markalarıyla şarap üretimi ve satışını gerçekleştiren teşebbüslerin satış noktalarını birbirleriyle imzaladıkları tek satıcılık anlaşmaları ile kapattıkları iddiası.

**Dosya Sayısı :** 2005-3-104

(Soruşturma)

**Karar Sayısı :** 07-02/28-8

**Karar Tarihi :** 11.1.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Mustafa PARLAK

**Üyeler** : Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI,  
M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

**B. RAPORTÖRLER:** Burak BÜYÜKKUŞOĞLU, Onur Yelda YÜKSEL,  
Zeynep MADAN, Çağlar Deniz ATA

**C. ŞİKAYET EDEN:** İhbar

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:**

1. Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. (Kavmar)  
Tunus Caddesi No:88/4 Kavaklıdere Ankara

Temsilcisi: Av. Demet USLU, Av. Önder KIRDÖK  
Tunus cad. No:88/4 Kavaklıdere Ankara

2. Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş. (Doluca)  
Barbaros Plaza Kat:9 Emirhan Cad. No:145/C İstanbul

Temsilcisi: Av. Tolga İŞMEN  
Büyükdere Cad. Maya Akar Center No:100-102 Kat :19  
34394 Esentepe İstanbul

**E. DOSYA KONUSU:** Kavaklıdere ve Doluca markalarıyla şarap üretimi ve satışını gerçekleştiren teşebbüslerin satış noktalarını birbirleriyle imzaladıkları tek satıcılık anlaşmaları ile kapattıkları iddiası.

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Kavaklıdere Şarapları A.Ş. (Kavaklıdere) tarafından üretilen şarapların satışı ve pazarlanması konusunda tek yetkili firma olan

Kavmar, Doluca ve bar, restoran işletmecisi Antik Turizm Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş. (Reina) unvanlı teşebbüsler arasında imzalanan üç taraflı bir sözleşme ile iki rakip teşebbüsün yatay anlamda bir araya gelerek 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddia edilmektedir.

**G. DOSYA EVRELERİ:**Rekabet Kurumu'na bir ihbar vasıtasıyla intikal eden, tarafları Kavaklıdere tarafından üretilen şarapların satışı ve pazarlaması konusunda tek yetkili firma olan Kavmar ile Doluca ve bar restoran işletmecisi Reina unvanlı teşebbüsler olan sözleşme incelenmiş ve 7.10.2005 tarih ve 2005-3-104/İİ-05-AİÇ sayılı ilk inceleme raporu hazırlanmıştır.

Söz konusu İlk İnceleme Raporu'nun görüşülmesi sonucunda Kurul 20.10.2005 tarih ve 05-70/961-M sayılı kararı ile; Kavaklıdere, Kavmar ve Doluca firmalarının iddia konusu eylemlerine yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası gereğince önaraştırma yapılmasına karar vermiştir.

Yapılan önaraştırma üzerine hazırlanan 2.1.2006 tarihli ve 2005-3/104/ÖA-06-BB sayılı Önaraştırma Raporu, 2.1.2006 tarih ve REK.0.07.00.00-110/1 sayılı Başkanlık önergesi ile Kurul'a sunulmuştur. Kurul söz konusu Önaraştırma Raporunu görüşerek 26.1.2005 tarih ve 06-04 sayı ile Kavaklıdere ve Doluca teşebbüslerinin şarap piyasasında rekabeti engellemeye yönelik davranışları olduğuna dair belirtiler tespit edildiğinden 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca Kavmar ile Doluca firmaları hakkında soruşturma açılmasına karar vermiştir.

10.2.2006 tarihinde, Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca ilgililere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak kendilerinden 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir. Hakkında soruşturma yürütülen Kavmar ve Doluca teşebbüslerinin ilk savunmaları sırasıyla 13.3.2006 tarih, 1559 sayı ve 19.4.2006 tarih, 2378 sayı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Görevli raportörlerce yürütülen soruşturmada hazırlanan 26.7.2006 tarih ve SR/06-16 sayılı Soruşturma Raporu Kanun'un 45. maddesinin birinci fıkrası ve Rekabet Kurumu Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in 62. maddesi gereğince, taraflara 26.7.2006 tarihinde tebliğ edilmiş ve teşebbüslerden savunmaları istenmiştir.

Kavmar 1.8.2006 tarih, 5284 sayı ve Doluca ise 2.8.2006 tarih, 5329 sayı ile Kurum kayıtlarına giren yazılarında savunmalarının hazırlanması için ek süre talebinde bulunmuşlardır.

Kurul 3.8.2006 tarih ve 06-57/763-M sayılı kararı ile her iki teşebbüsün savunma sürelerinin 30'ar gün uzatılmasına karar vermiştir. Taraf savunmaları 25.9.2006 tarihinde süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı 9.10.2006 tarihli "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, 10.10.2006 tarihinde tüm Kurul Üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir. İlgili teşebbüslerin ek görüşe karşı cevapları yasal süreleri içinde en son 10.11.2006 tarihinde olmak üzere Kurumumuza intikal etmiştir.

Kurul'un 15.11.2006 tarih ve 06-84 sayılı toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 9.1.2007 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına, sözlü savunma toplantısına soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin davet edilmesine karar verilmiştir. Sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

9.1.2007 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmıştır. Rekabet Kurulu 11.1.2007 tarihinde 07-02/28-8 sayılı nihai kararını vermiştir.

#### **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da;

- Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ve Doluca Şarapçılık ve Pazarlama A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı eylemler gerçekleştirdikleri,
- Bu nedenle hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmeleri karşısında, Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereğince cezalandırılmaları gerektiği,
- Ancak cezanın tespitinde, eylemlerin az sayıda nokta ile sınırlı kalması, başlangıç aşamasında olması, pazarın geneline yansımış yaygın bir etkiye yol açmaması gibi hafifletici unsurların dikkate alınmasının yerinde olacağı,
- Diğer yandan Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ve Doluca Şarapçılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından yerinde tüketim noktalarıyla yapılan tek satıcılık sözleşmelerinin, dolayısıyla rekabet yasağının belirsiz süreli olmaması için rekabet yasağının en fazla 5 yıl süreyle sınırlandırılacak şekilde düzenlenmesi gerektiği,

ifade edilmektedir.

### **I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

#### **I.1. İlgili Pazar**

##### **I.1. 1. Sektöre İlişkin Bilgiler**

Şarap, yalnız taze üzüm veya şirasının fermantasyonu ile elde edilen alkollü içkiye verilen addır. Şaraplar üzümün rengine göre beyaz, kırmızı ve pembe, içerdikleri şeker miktarına göre sek, dömisek ya da tatlı olarak sınıflandırılmaktadır.

Şarap sektörü, 4250 sayılı İspirto ve İspirtolu İçkiler İnhisarı Kanunu'nun 1. maddesinde yer alan "Bira, her türlü şarap ve meyve şaraplarının yapılması ve

satılması serbesttir” hükmü çerçevesinde uzun yıllardır özel sektörün faaliyette bulunduğu bir alandır. Hatta TEKEL’in özelleştirilmesinden önce dahi ülkemizde çok sayıda özel şarap üreticisi faaliyet göstermiştir. Nitekim ülkemizde üzüm tarımının yaygın olması ve şarap üretiminin teknoloji yoğun bir üretim gerektirmemesi, şarabın irili-ufaklı birçok işletme tarafından üretilebilmesi sonucunu doğurmuştur. Tütün Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu (TAPDK) tarafından üretim izni verilen şarap üreticisi sayısı 68 olup bu sayı bira için 7 ve yüksek alkollü içkiler için 12’dir. Ancak pazarda oldukça yaygın olan kayıtdışı üretim nedeniyle şarap üreticilerinin sayısının söz konusu rakamdan daha yüksek olduğu sektörde dile getirilmektedir.

Şarap pazarı genel itibarıyla rekabetçi bir pazar olarak bilinmekle birlikte pazarın ülkemizdeki şarap üreticisi sayısı ile orantılı bir şekilde rekabetçi olduğu söylenemez. Zira şarap üretimi için izin alan pek çok teşebbüs ülke çapında faaliyet göstermeyen, yerel ölçekte çalışan görece küçük işletmelerden oluşmaktadır. Kayıtdışı ekonominin yaygın olduğu pazarda 1-4 YTL civarında fiyatla satılan şarapların haksız rekabet yarattığı ifade edilebilecek olup ağırlıklı olarak kayıtdışı çalışan üreticiler arasındaki rekabetin yoğun olduğu söylenebilir. Nitekim sektör temsilcileri ile yapılan görüşmelerde kabaca 5-6 YTL’den ucuz şarapların kayıtdışı olduğu ifade edilmiştir. Diğer yandan kalite şarap olarak adlandırılan ve 6-7 YTL’nin üzerinde fiyata sahip şarapların olduğu piyasada ülke çapında faaliyet gösteren az sayıda teşebbüs bulunduğu görülmektedir. Bu teşebbüsler arasında Kavaklıdere, Doluca, Mey, Turasan, Pamukkale, Sevilen, Yazgan, Kutman, Diren’in sayılması mümkündür. Yine benzer şekilde yerinde tüketim pazarında da görece az sayıda üretici tarafından üretilen ürünlerin tüketildiği görülmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden birisi yaygın ve etkin dağıtım ağı gerekliliğidir. Etkin dağıtım ağından kasıt ürünlerin zamanında ve talep edildiği zaman satış noktasına hızlı ve bozulmadan ulaştırılması ve bu kapsamda satış noktasının güvenini kazanmak olduğu dikkate alındığında konunun önemi anlaşılmaktadır. Bu kapsamda yerinde tüketim kanalında özellikle küçük perakende kanallarında olduğu gibi kayıtdışı şarap yaygın değildir.

Yıllar boyunca ithalatın kısıtlı olduğu pazarda TAPDK tarafından hazırlanan ve 6.6.2003 tarih ve 25130 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Alkol ve Alkollü İçkilerin İç ve Dış Ticaretine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” ile alkol ve alkollü içkilerin ithalatı, dolayısıyla şarabın ithalatı da serbest hale gelmiştir. Bu bilgiler ışığında ülkemizde üretilen, ithal ve ihraç edilen şaraplara ilişkin bilgiler Tablo-1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Şarap Sektörüne Ait Pazar Bilgileri

	Üretim (lt)	İthalat (lt)
Şarap (2004)	27.961.641	54.953
Şarap (2005)	26.004.883	825.485
Şarap (2006)*	3.629.764	237.692

(\*) Bu veriler 2006 yılının ilk 3 ayını içermektedir.

Ülkemizde farklı fiyatlardan şarap üretilmekle birlikte üretilen bu şaraplar sektör temsilcileri tarafından fiyatlarına göre 5 farklı kategoriye ayrılmaktadır. Bunlar ucuz, temel, popüler, üst ve premiumdur. Ucuz şaraplar genellikle 6 YTL'ye kadar nihai tüketicilere satış fiyatı olan ve fiyata duyarlı düşük gelir seviyesindeki tüketicilere hitap eden ürünlerden oluşmaktadır. Ucuz gruptaki şaraplar sofran şarabı, diğer gruplardaki şaraplar ise kalite şarabı olarak bilinmektedir. Temel gruptaki şaraplar 6-9 YTL, popüler segmentte yer alan şaraplar 9-13.50 YTL, üst grupta yer alan şaraplar 13.50-17 YTL, premium grupta yer alan şaraplar ise fiyatı 17 YTL ve üstü fiyatlardan satılmaktadırlar<sup>1</sup>.

Dosya mevcudu bilgi ve belgeden; şarap üretiminin son derece kolay olması nedeniyle pazarda kayıtdışı üretimin yaygın olduğu sektördeki toplam üretimin yalnızca 1/3'ünün kayıtlı olduğunun öne sürüldüğü anlaşılmaktadır. Nitekim 0,70 lt.lik şişelerdeki sofralık şarapların ÖTV (Özel Tüketim Vergisi) miktarı 2,30 YTL olup buna % 18 KDV, ana bayi ve perakende kanalı kârı ilave edildiğinde, maliyet dahil en ucuz 6 YTL civarında bir fiyatla şarap satılması gerekirken 1 YTL'den başlayan fiyatlarla şarap satışının olduğu sektör temsilcilerince de tespit edilmektedir. Kalite şaraplarda ise maliyet değerinin 5,25 YTL.'yi geçmesi halinde %63,3 oranındaki yüksek nispi vergi uygulaması yapılmaktadır.

Kayıtdışı üretimin büyük çoğunlukla üretimin yapıldığı yöredeki bakkal gibi geleneksel perakende kanallarında satıldığı, zincir marketlerde ise kayıt altındaki ürünlerin bulunduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. İlave olarak üst gelir grubuna hitap eden yerinde tüketim noktaları başta olmak üzere yerinde tüketim noktalarında genelde, kayıt içinde kalan üreticilerin ürünlerinin bulunduğu ifade edilebilir.

Bu aşamada şarap sektöründeki dağıtım ve satış faaliyetlerine değinmek yerinde olacaktır. Alkol ürünleri piyasasında dağıtım oldukça önemlidir. Piyasaya yeni girecek olan bir markanın imaj sahibi olması ya da bilinirliğe kavuşması için gerekli olan reklâm imkanlarının sınırlandırılması, söz konusu piyasa açısından dağıtımı önemli kılan unsurdur. Nitekim 4250 sayılı Kanun'da değişiklik yapan 11.1.2001 tarih ve 4619 sayılı yasanın 3. maddesine göre "...Alkol, bira ve şarap dahil her çeşit alkollü içkinin televizyon, kablolu yayın, radyo ve kamu yayın

<sup>1</sup> Söz konusu fiyatlar tavsiye edilen perakende satış fiyatlarıdır.

araçlarıyla reklamının yapılması, ayrıca, içki satış yerleri ile tüm ticari ve kamuya açık yerlerde, tüketilmek veya beraberinde götürülmek üzere 18 yaşından küçüklere alkollü içecek satılması veya sunulması yasaktır...” Görüldüğü üzere reklam kısıtlarının var olduğu piyasada teşebbüsler ürünlerinin satıldığı yerinde tüketim noktalarına dolap, stant, tabela gibi çeşitli görsel malzemeler vererek ürün ve markalarının tanıtımını yapmaya çalışmaktadırlar. Bu çerçevede nihai satış noktalarında yer alamayan ya da tüketiciye yaygın bir dağıtım ağı ile ulaşmayan şarapların, tüketici tarafından fark edilmesi ve buna bağlı olarak tüketilmesi oldukça güçtür. Bu yönüyle piyasaya yeni girecek bir şarap üreticisi açısından, tüketici nezdinde bilinirliğe sahip olmanın ve buna bağlı olarak orta ve uzun vadede piyasada tutunmanın en önemli unsurlarından biri etkin ve yaygın bir dağıtım ağına sahip olmaktır. Nitekim tüketimin oldukça yaygın olduğu yerinde tüketim kanallarında nokta sahiplerinin bir kısmının fazla stok bulundurmamak istememeleri ve ürünler bitince sipariş verme yolunu tercih etmeleri hızlı bir dağıtım ağını gerekli kılan bir başka husustur.

Tüketim noktalarına göre şarap pazarı yerinde tüketim (on trade) ve evde tüketim (off trade) olarak ikiye ayrılmaktadır. Yerinde tüketim noktaları, şarap tüketicilerinin şarabı buldukları yerde tükettikleri, evde tüketim noktaları ise tüketicilerin şarabı aldıkları yer ile tükettikleri yerlerin farklı olması durumunda şarabın satın alındığı kanala verilen addır.

Şarap pazarında ev tüketimi kanalına yönelik 2004 yılına ait litre ve ciro bazında pazar paylarına aşağıda yer verilmektedir.

Tablo:2 2004 Yılı Şarap Ev Pazarına Ait Ciro ve Litre Bazında Pazar Payları (%)

Teşebbüs	K.dere	Doluca	Gürkan	Sevilen	Yazgan	Mey	P.Kale	Diğer <sup>2</sup>
Ciro Bazlı	20-25	20-25	10-15	10-15	5-10	5-10	5-10	11
Litre Bazlı	10-15	10-15	20-25	10-15	10-15	5-10	0-5	18

Yerinde tüketim noktaları daha çok, şarabın yanında başka servislerin verildiği, şarabın açık veya kapalı (kadeh veya şişe) olarak satıldığı otel, restoran, bar, kafe gibi mekanlardır. Evde tüketim noktaları ise tüketicilerin şarabı başka yerde tüketmek için kapalı olarak aldıkları bakkal, büfe, market gibi noktalardır.

Şarap pazarında yerinde tüketim kanallarının önemi yüksektir. Konuya ilişkin olarak Raportörler tarafından sektör temsilcileri ile yapılan görüşmelerde şarabın yaklaşık olarak %50 oranında yerinde tüketim kanallarında tüketildiği bilgisi edinilmiştir. Dolayısıyla yerinde tüketim noktaları şarap üreticisi teşebbüsler için önem taşımakta ve söz konusu noktalarda bulunulabilirlik hem satışların artması hem de firma ve marka prestiji açısından gerekli görülmektedir. Bu açıdan ele

<sup>2</sup> Diğer içerisinde Medele, Osman Latif Aral, Talay, Kutman, Bortaçına ve Birecik teşebbüsleri yer almaktadır.

alındığında şarap üreticisi teşebbüsler için anılan noktalarda ürün bulundurmak adına bir rekabet yaşanmaktadır. Özellikle A tipi olarak nitelenen görece yüksek gelir grubuna hitap eden ve şarap tüketimi kapsamında önem taşıyan noktalarda yer almanın yukarıda belirtilen prestij unsurunu pekiştirdiğini belirtmek gerekmektedir. Üstelik reklam kısıtının olduğu pazarda ülkemizde şarabın yeni yeni gelişmeye başladığı dikkate alındığında bu noktalardaki tanıtımın önemi artmaktadır. Ayrıca bu noktalarda bulunmanın ev tüketimi kanalındaki tüketimi de tetiklediğini söylemek mümkündür. Bu unsurlar bazı yerinde tüketim noktalarına şarap üreticisi teşebbüsler karşısında zaman zaman pazarlık gücü sağlayabilmektedir.

Yerinde tüketim noktaları marka bazında incelendiğinde sektördeki en büyük iki firma olan Kavaklıdere ve Doluca'nın pazar paylarının sırasıyla %45-50 ve %35-40 civarında olduğu görülmektedir. Sektördeki geri kalan firmaların ise pazar payları %5'in altındadır. Bu bilgiler Tablo 3'deki gibi özetlenebilir;

Tablo 3: Teşebbüslerin Pazar Payları<sup>3</sup> (%)

	K.dere	Doluca	Sevilen	Kutman	Pamukkale	Diğer
Pazar Payı	45-50	35-40	0-5	0-5	0-5	8,1

Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden Kavaklıdere ve Doluca'nın toplam pazar payının yerinde tüketim kanallarında %80-90 olduğu görülmektedir.

Yerinde tüketim noktalarının sektör için öneminden dolayı üreticilerin bir kısmı satış noktalarına belli avantajlar sağlamak suretiyle söz konusu noktalarla münhasır anlaşmalar yapmaktadır. Teşebbüsler tarafından anılan işletmelerle akdedilen münhasır anlaşmalar genel olarak üç farklı türde yapılmaktadır. Bunlar noktaya rakip ürün veya rakip yerli ürün girmemesi için yapılan "münhasır anlaşmalar", noktada kadehte satılan şarapların yalnızca belli bir markanın şarapları olması için yapılan ve "kadeh anlaşmaları" olarak adlandırılan anlaşmalar ile noktada yapılan tanıtım, toplantı, düğün, davet gibi etkinliklerde yalnızca belli bir markanın şaraplarının servis yapılması için yapılan ve "banket anlaşmaları" olarak nitelendirilen anlaşmalardır.

Son iki yıldır ülkemizde geçmiş yıllara kıyasla daha fazla şarap ithal edilmektedir. 2005 yılı verilerine göre resmi üretimin yaklaşık %3'ü kadar şarap ithal edilmişken bu oran 2006 yılının ilk 3 ayında %6,5 oranındadır. Bu tabloda her ne kadar düşük döviz kurunun etkisi olmuş olsa da şarap ithalatının daha da artması beklenmektedir. Nitekim TAPDK'ya kayıtlı 80'in üzerinde içki ithalatçısı olması da bu konuda önem taşımaktadır. Bu ithalatçılar arasında yerli şarap üreticileri olduğu gibi yalnızca ithalatla iştigal eden teşebbüsler de

<sup>3</sup> Anketteki pazar payları Eylül 2004-Eylül 2005 dönemini kapsayacak şekilde 1 yıllık olarak alınmıştır. Söz konusu anket İstanbul, Ankara, İzmir dahilinde yapılmıştır.

bulunmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda yerli şaraba göre oldukça yüksek fiyattan satılan ithal şarapların önemli bir kısmı artık yerli şaraplara yakın fiyatlarla satılmaya başlanmıştır. Bu ise pazardaki rekabetçi süreci artırıcı etkiye bulunmuştur. Bu bağlamda ithalatçılar daha etkin hale geldikçe, tüketici ithal şarabı tanıdıkça geçtiğimiz yıllarda gerek çok az tüketilmesi gerekse fiyatlarının yüksek olması nedeniyle yerli ürünlere rakip olarak görülmeyen ithal şarapların önümüzdeki dönemde pazar payını artırması beklenmektedir. Dolayısıyla henüz daha yeni yeni yerli şaraba kısıtlı bir şekilde rakip olan ithal şaraplar, şarap ithalatına doğrudan veya dolaylı bir engel gelmemesi durumunda, önümüzdeki yıllarda önemini artıracaktır.

Pazardaki rekabetçi süreci artıran bir başka unsur geçtiğimiz yıllarda sofr şarabı üreten yerli üreticilerin günümüzde kalite şarap üretimine yönelmeleridir. Önceden bu alana yatırım yapan teşebbüsler ağırlıklı olarak Doluca ve Kavaklıdere olmasına karşın sektördeki pek çok üreticinin kaliteli şarap üretimine yönelmeleri pazardaki rekabetçi yapıyı artırmaktadır.

Pazarın rekabetçi yapısı ile ilgili olarak söylenebilecek bir başka husus sektörde son yıllarda hızla çoğalan butik üreticilerdir. Bu üreticiler kalite şarabı düşük tonajlarda üreterek bu ürünleri yüksek fiyata satmaktadırlar. Birçoğu henüz daha pazara tam anlamıyla nüfuz edemese ve tüketici tarafından tanınıp benimsenemese de bu teşebbüslerin orta vadede pazarın rekabetçi yapısına olumlu katkıda bulunacakları öngörülebilir.

Ülkemizde son yıllarda şaraba olan talebin ve ilginin artması ve sektörün gelişmeye başlamasının yanısıra yukarıda yer verilen gelişmelerin önümüzdeki dönemde pazarın rekabetçi yapısını artıracığı beklenmektedir.

### **I.1.2. İlgili Ürün Pazarı**

Belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazar ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame edilmeleri gerekmektedir.

Alkollü içecekler girdi ve üretim süreçlerindeki farklılıklar gözönüne alınarak, distile ve fermente içecekler, fermente içecekler ise bira ve şarap olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir. Bunlardan distile içecekler; rakı, votka, kanyak, cin, likör, brendi, vermut ve viski ürünlerini kapsamaktadır. Bununla birlikte, genel olarak tüm alkollü içecekleri, alkollü içkiler pazarı başlığı altında değerlendirmek mümkün görünse de böyle bir genelleme içkiler arasındaki fiyat farklılıkları ve bazı içkilerin tüketici taleplerinin diğerlerinden farklılaştığı dikkate alındığında rekabet hukuku bağlamında yapılacak ilgili ürün pazarı tanımlamasına uymayacaktır.



Konu talep ikamesi yönünden değerlendirildiğinde, yukarıda yer verilen distile/fermente ayrımının ötesine geçmek zorunluluğu doğmaktadır. Esas olarak alkollü içecekler pazarını sağlıklı bir şekilde alt pazarlara ayırabilmek için temel olarak fiyat ve tüketici tarafından öngörülen kullanım biçimlerini dikkate almak gerekmektedir. Bununla birlikte fiyat yönünden ikame edilebilirlik, tüketicilerin gelir ve kültür seviyeleri dikkate alınarak değerlendirilmelidir.

Ülkemizdeki alkollü içki tüketicisi profili dikkate alındığında alkollü içecekler, öncelikle, düşük ve yüksek derecede alkol içeren ürünler olmak üzere iki ana bölüme ayrılmalıdır. Yüksek alkollü içecekler, daha çok ev pazarında, görece düşük miktarlarda tüketilmektedir. Düşük alkollü içecekler ise, yüksek alkollü içeceklere oranla ev dışı pazarda daha çok tüketilmektedir. Bu ürünler tüketilirken kişilerin eğlenme veya vakit geçirme düşünce ve amacı ön planda olabilmektedir. Bununla birlikte, yüksek alkollü içeceklerin ise ev dışı pazarda ve eğlenmek amacıyla tüketimi söz konusu olduğu gibi, düşük alkollü içeceklerin de ev pazarında keyif almak amacıyla tüketildiği ileri sürülmektedir. Ancak buradaki temel yaklaşım, alkollü içecekleri ağırlıklı tüketim amaçları yönünden bir ayırıma tabi tutmaktır.

Yüksek alkollü içki tüketenler bu ürünleri tüketme gerekçeleri olarak günün yorgunluk ve stresinden sıyrılmak ve/veya keyiflenmek olduğunu belirtmektedirler. Bu nedenle yüksek alkollü içkilerin tüketiminde alkol tüketmek öncelikli amaç olarak değerlendirilebilir. Öte yandan düşük alkollü içkilerin tüketiminde temel amacın, eğlenmek, arkadaş ortamında vakit geçirmek, içkinin yemeğe eşlik etmesi, ya da bira tüketiminde olduğu gibi bütün bu hususların yanısıra bir noktaya kadar susuzluğu gidermek olduğu ifade edilmektedir. Burada alkol tüketimi anılan amaçların gerçekleştirilmesinde pekiştirici rol oynayan ikincil nitelikli bir eylem olarak nitelendirilebilir. Nitekim bunda ürünün alkol seviyesinin düşük olması da önemli bir etmendir. Bu ayırım esas alındığında ortaya çıkan tabloda, rakı, votka, kanyak, cin, rom, likör, tekila ve viski yüksek alkollü içecekler grubunda, şarap ve bira ise düşük alkollü içecekler grubunda yer almaktadır.

Öte yandan yüksek alkollü içkiler grubunda yer alan bazı içki türleri özellikle kültürel unsurların ve alışkanlıkların etkisiyle grubun diğer ürünlerinden ayrılmaktadır. Bu nedenle söz konusu ürünler ile diğer ürünler arasındaki ikame edilebilirlik oranı düşüktür. Belirtilen ürünlerden rakı bu yönüyle diğer yüksek alkollü ürünlerden farklılık göstermektedir. Bilindiği gibi rakı, ülkemize özgü bir içki konumundadır. Diğer yüksek alkollü içkilerin aksine yemekle birlikte tüketilmektedir. Diğer yüksek alkollü içkiler yemekten önce aperatif (ön içki) olarak ya da yemekten sonra tüketilmektedir. Rakı esas itibarıyla ağırlıklı olarak grup halinde tüketilen bir içki türüdür. Rakı tüketiminde ortam önemli bir unsurdur. Aynı zamanda rakı ağırlıklı olarak belli bir meze ve sofranın kültürünü de

beraberinde getirmektedir. Türk tüketicisi için bütünüyle ayrı bir tüketim özelliği gösteren ve milli içki konumunda olan ürünün bu özelliklerinden dolayı diğer yüksek alkollü içeceklerden ayrı bir ürün pazarı olarak değerlendirilmesi yerinde olacaktır.

Düşük alkollü içkiler grubunda ise bira ve şarabın yine nitelikleri ve kullanım amaçları bakımından birbirinden ayrıldığı anlaşılmaktadır. Bira, genel olarak yemekle birlikte tüketilen bir içecek niteliği göstermemektedir. Çoğunlukla ev dışı pazarda düşük oranlı alkollü içki niteliğine uygun biçimde yüksek miktarlarda ve kuruyemiş gibi atıştırılabilir yiyeceklerle tüketilmektedir. Bununla birlikte özellikle yaz aylarında bir noktaya kadar susuzluk giderici veya serinletici yönünün tüketimde önem kazandığı belirtilmektedir. Özellikle genç nüfus tarafından tercih edilen ürünün tüketimi, yaş ortalaması ilerledikçe düşmektedir. Bu nedenle ürünün diğer içkilerden ayrı bir tüketim kültürü taşıdığı görülmektedir. Nitekim Kurul tarafından alınan konuya ilişkin kararlarda (15.12.2003 tarih ve 03-797965-396 sayılı Tekel Özelleştirme Nihai Devir, 22.4.2005 tarih ve 05-27/317-80 sayılı Efpa Bimpaş Muafiyetin Geri Alınması, 14.11.2002 tarih ve 02-70/843-347 sayılı Efes- Miller, 31.3.2005 tarih ve 05-20/234-69 sayılı Foster's, 12.6.2003 tarih ve 03-42/463 sayılı Efes Miller, 13.7.2005 tarih ve 2004-3-43 sayılı Efpa soruşturma, 4.5.2006 tarih ve 06-32/393-103 sayılı Martini Pazarlama ve Tic. A.Ş.'nin Mey İçki San. ve Tic. A.Ş. hisselerini devralması) bira ayrı bir ürün pazarı olarak değerlendirilmiştir.

Öte yandan şarap, daha çok yemekle birlikte tüketilen bir ürün olup aynı zamanda kendine özgü ayrı bir kültürün ögesi durumundadır. Özellikle ev pazarında yemekle tüketilen ürünün düşük alkollü olması nedeniyle bayanlar tarafından da tercih edildiği sektör temsilcilerince belirtilmektedir. Ürünün yemeğe iyi bir şekilde eşlik etmesinin şarabı diğer içkilerden ayıran bir özellik olduğu söylenebilir. Ev dışı pazarda ise yine ağırlıklı olarak restoranlarda tüketilen ürün kullanım amacı ve nitelik olarak diğer alkollü içkilerden farklılaşmaktadır. Nitekim biranın aksine şarap tüketimi, yaş ortalamasının yükselmesiyle artmaktadır. Anılan nedenlerle şarabın ayrı bir ürün pazarı olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Nitekim Kurul adı geçen özelleştirmeye ilişkin devir kararında da şarabı ayrı bir ürün pazarı olarak nitelendirmiştir.

Ancak mevcut dosya bağlamında şarap pazarının tek bir pazar altında değerlendirilmesi yerinde tüketim ve ev tüketimi ayrımını dikkate alınca mümkün görülmemektedir. Bunun nedeni ise alkollü içkiler pazarında ev ve yerinde tüketim kanallarının ayrı tüketim özellikleri taşımasından kaynaklanmaktadır. Hotel, restoran, kafe, bar gibi yerinde tüketim noktalarında şarapla birlikte başka hizmetlerin sunulduğu görülmektedir. Nitekim çoğu kez tüketiciler bu noktalara salt şarap veya içki içmek amacıyla gitmemektedir. Tüketici, bu noktalarda bulunan ve müşteriye sunulan müzik dinlemek, iyi ve

kaliteli bir yemek yemek, sosyal bir ortamda bulunmak gibi başka hizmetlerden de yararlanmak amacıyla, anılan mekanları tercih etmektedir. Bu noktalarda tüketici şarabı yemekle birlikte tüketebildiği gibi yemek yemeden de şarap içmeyi tercih edebilmektedir. Üstelik bu noktalarda satın alınan ürünlere perakende kanalındaki fiyatın en az 2-3 katı fiyat ödenmektedir. Bu fiyat makası noktanın lüks tüketim noktası olmasıyla daha da açılmaktadır. Buna karşılık şarabı evde tüketmek için perakende kanallardan satın alan tüketicinin yerinde tüketim pazarında bu ürünü tüketen tüketiciyle benzer bir amacının olmadığı ileri sürülebilir. Diğer yandan yerinde tüketim noktalarında satılan ürünlerin fiyatlarında artış görülürse tüketicilerin ürünleri perakende kanallarından tedarik etmeyeceği açıktır. Fiyatın ilgili ürün pazarının tespitinde son derece önemli bir unsur olduğu dikkate alındığında yerinde tüketim kanalının ayrı bir pazar olarak tespit edilmesi zorunluluk olarak belirlemektedir. Dolayısıyla pazarda ev tüketimi ile yerinde tüketimin ayrı olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Nitekim Efpa-Bimpaş Muafiyetin Geri Alınması kararında Kurul bu şekilde bir ayrımı benimsemiştir. Yine benzer şekilde 6.11.2003 tarih ve 03-71/867-371 sayılı Karar'da da bira pazarı yerinde tüketim (açık), ve ev tüketimi (kapalı) olarak iki ayrı pazar olarak değerlendirilmiştir.

Ancak bu noktada yerinde tüketim kanallarından her şey dahil sistemiyle çalışan otellerin çıkartılması gerekmektedir. Şöyle ki bu tip otellerdeki tüketim anlayışının yukarıda yer verilen restoran ve cafe tipi yerlerden farklı olduğu görülmektedir. Tüketici cafe/restorana gittiği zaman mönüden çeşitli şaraplar arasından istediği şarabı seçebilmektedir. Oysa bilindiği gibi bu tip otelerde böyle bir seçim şansı olmamaktadır. Maliyet minimizasyonu dürtüsüyle hareket eden otellerin birçoğu kendilerine en uygun şartları sağlayan şarap markasını tek marka olarak tesisinde satışa sunmaktadır. Tüketici de gün boyunca şarabı istediği kadar içebilmekte ve tüketim saiki restorana göre farklılık arz etmektedir. İlave olarak tüketicinin restoranda aldığı hizmetle bu noktada aldığı hizmet farklılaşmakta hatta ürünün kullanım amacı da değişebilmektedir. Bu tip otellerdeki fiyatlandırma anlayışları da farklılık içermekte çoğu kez restorandaki ortalama bir şişe şarabın fiyatına otelden her şey dahil sistemi kapsamında tüm gün yararlanabilmektedir. Sonuç olarak bu kanalların, tüketim olarak diğer kanallardan farklılaşması gerçeğinden hareketle yukarıdaki tanımdan çıkartılmalı ve pazar tanımı restoran, cafe, bar, pub, birahane gibi noktalarla sınırlandırılmalıdır.

Diğer yandan sektöre ilişkin bilgiler bölümünde de değinildiği gibi her ne kadar geçmişte ithal şaraplar yerlilere kıyasla yüksek fiyatla satılıyor olmalarından dolayı yerli şaraplarla rekabet halinde olmamışsa da mevcut durumda fiyatların düşmesi ve pazarda yaygınlaşmaya başlamalarıyla bu ürünlerin yerli şaraplara rakip olarak değerlendirilebileceği, yerli ve ithal ürünlerin aynı pazarda yer alması gerektiği anlaşılmaktadır.

Bu bilgilerden hareketle ilgili ürün pazarı “herşey dahil sistemiyle çalışan oteller hariç şarap yerinde tüketim pazarı” olarak tespit edilmiştir.

### I.1.3. İlgili Coğrafi Pazar

Şarap ürünü açısından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşma, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti sınırları ” olarak belirlenmiştir.

## I.2. Haklarında Soruşturma Yürütülen Taraflar

### I.2.1. Kavaklıdere Grubu/ Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. (Kavmar)

1929 yılında kurulan Kavaklıdere şirketi tarafından üretilen şarapları 1994 yılından itibaren münhasıran pazarlayan Kavmar’ın yurt geneline yayılmış 12 bölge müdürlüğü bulunmakta olup, ürün dağıtımı bu teşebbüsce yapılmaktadır. Kavmar tarafından pazarlanan ürünler arasında Kavaklıdere Şarapları A.Ş.’ce üretilen şaraplardan Öküzgözü, Boğazkere, Kalecik Karası, Selection, Ancyra, Cabernet Sauvignon, Cabernet Sauvignon & Merlot, Carignan & Alicante Özel, Yakut, Angora, Premier, Dikmen, Kavak, Selection, Narince, Emir & Sultaniye Özel, Sauvignon Blanc & Sultaniye, Angora, Muscat, Çankaya, Primeur, Lal, Sultaniye, Rosato, köpüklü şaraplardan ise Altın Köpük, Pembe Köpük, İnci Damlası ve firma tarafından ithal edilen çeşitli şaraplar bulunmaktadır. Kavmar’ın 2003, 2004 ve 2005 yıllarında elde ettiği net satış tutarları sırasıyla (.....) YTL, (.....)YTL ve (.....) YTL olup şirketin hissedarlık yapısı aşağıda verilmektedir.

Tablo: 4 Kavmar Hissedarlık Yapısı

Hissedarlar	Oranı (%)
Tunalı Turizm ve Ticaret A.Ş.	35.0000
Kavaklıdere Şarapları A.Ş.	5.0000
And T.T.S. A.Ş.	52.9000
Sevgi Başman	0.0016
Murat A. Başman	0.0016
Oktay Ersan	0.0016
Oğuz İmregün	0.0016
Derya Özalp	0.0016
Mustafa Saraçoğlu	5.0000
Cevdet Düşmez	0.0016
Can Tunay	0.0100

Teşebbüsün yönetim kurulu Mehmet A. Başman (Başkan), Murat Başman (Yönetim Kurulu Murahhas Aza) Sevgi Başman (Başkan V.), Ali N. Başman

(Üye), A. Oktay Ersan (Üye), Vedat Naşit Mimaroglu (Üye) ve S. Berna Tunalı Mimaroglu'ndan (Üye) oluşmaktadır.

### I.2.2. Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş. (Doluca)

1926 yılından beri şarap üretimi işiyle iştigal eden Doluca Şarapçılık ve Bağcılık A.Ş. tarafından üretilen ürünler Doluca tarafından pazarlanmaktadır. Söz konusu ürünler arasında Doluca tarafından üretilen Dlc Kalecik Karası, Dlc Cabernet Sauvignon-Merlot, Dlc Sultaniye Emir, Dlc Öküzgözü, Sarafin Cabernet Sauvignon, Sarafin Merlot, Sarafin Chardonnay, Sarafin Sauvignon Blanc, Sarafin Fume Blanc, Karma Cabernet Sauvignon-Öküzgözü, Karma Merlot-Boğazkere, Karma Gamay-Boğazkere, Villa Neva, Villa Doluca, Doluca, Antik, Kav, Nevşah, Moskado, Riesling, Moskado, Dömisek, Safir, köpüren şaraplar arasında ise Tradokya, Rosaline, Bianca ve yine teşebbüs tarafından ithal edilen çeşitli şaraplar bulunmaktadır. Doluca'nın 2003, 2004 ve 2005 yıllarına ait net satışları sırasıyla, (.....), (.....) ve (.....) YTL olup, şirketin hissedarlık yapısına aşağıda yer verilmektedir.

Tablo:5 Doluca'nın hissedarlık yapısı

Hissedarlar	Oranı (%)
Ali Ahmed Kutman	90,0
Ali Emin Kutman	4,5
Sibel Kutman	4,5
Etselle Susan Kutman	0,9
Murat Oral	0,1
Toplam	100,0

Doluca'nın yönetim kurulu Ali Ahmed Kutman (Başkan), Murat Oral ve Estelle Susan Kutman'dan oluşmaktadır.

### I.3. Tespit ve Deliller

İhbar kapsamında bir örneği gönderilen, Kavaklıdere, Doluca ve Reina isimli gece kulübü ve restoranın taraf olduğu sözleşme hakkında bilgi verilmesi gerekmektedir. Reina, İstanbul Boğazı'nda yer alan son derece popüler bir gece kulübüdür. Mekanda 8 restoran ve 1 bar olup, restoranlar Antik A.Ş. tarafından İstanbul'da isim yapmış restoranlara kiralanmaktadır. Bar ise yine Antik A.Ş. tarafından işletilmektedir. Öneri döneminde yapılan yerinde incelemede Doluca'dan bir örneği alınan sözleşmenin altında Kavmar, Doluca ve Reina'nın işletmecisi teşebbüsü olan Antik Turizm A.Ş. ibareleri bulunmaktadır. Dolayısıyla Kurum'a yapılan ihbar bu kapsamda teyid edilmiştir. Bu noktada öncelikle belirtilmesi gereken husus, rakiplerin taraf olduğu bir dikey anlaşma niteliğinde

olması nedeniyle sözleşmenin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamına girmemesidir. Nitekim sözleşmenin Tebliğ kapsamında yer alabilmesi için üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren taraflar arasında bir dikey ilişki olması gerekmektedir. İki rakip üreticinin bir yeniden satıcıyla imzaladığı böylesi bir anlaşmanın rekabet hukuku uygulamalarında sık karşılaşılan bir sözleşme niteliği taşımadığı açıktır. Sözleşmenin konusu, anılan yerinde tüketim noktasında yalnızca sponsor olarak ifade edilen Doluca ve Kavmar tarafından pazarlanan ve dağıtılan ürünlerin satılmasını ve bu ürünlere rakip bir yerli şarabın satılmamasını içermektedir. İthal şarap olarak da Kavaklıdere ve Doluca'nın ithal ettiği şarapları bulunduracak olan noktaya başka ithalatçılara ait sadece 2 adet kırmızı, 2 adet beyaz şarap satma izni verilmektedir. 24.5.2005 tarihinde kota taahhütlü imzalanan sözleşme her iki teşebbüsten (.....)'şer adet 75 cl.'lik şarap satılincaya kadar devam edecektir. Sözleşmeye göre her iki firma (.....)'er ABD \$'ı tutarında bir meblağı 3 taksit halinde 31.5.2005, 31.7.2005, 31.9.2005 tarihlerinde ilgili işletmeye ödeyecekler ve açılış için toplam (.....)'er adet bedelsiz ürünü Reina'ya vereceklerdir.

Sözleşmede görüldüğü üzere 2 rakip teşebbüs bir araya gelmek suretiyle bir satış noktasıyla dikey bir sözleşme imzalamışlardır. Sözleşme şartları iki rakip teşebbüsçe görüşülmüştür. Doluca, Kavaklıdere ve Reina yetkilileri ile yapılan görüşmelerde söz konusu sözleşmenin imzalandığının teyidi alınmıştır.

Sözleşme hakkında Doluca yetkilileri ile yapılan görüşmede 2004 yılında yerli şarap üreticisi olarak Reina'da münhasır olarak çalıştıkları ancak münhasırlık için 2005 yılı kapsamında istenen meblağın artması nedeniyle bu miktarı karşılayamayacaklarını bildirdikleri ve bunun üzerine Reina tarafından Kavaklıdere'ye aynı teklifin yapıldığı, Kavaklıdere'den de aynı yanıtın alınması üzerine adı geçen işletme tarafından mekanda ortak olarak bulunulmasının teklif edildiği belirtilmiştir. Doluca yetkilileri tarafından verilen bilgiye göre 2004 yılında Doluca'nın (.....) YTL (Yaklaşık (.....) ABD \$'ı.) vererek ve yerli üretici olarak münhasır bulunduğu Reina, bu sene itibarıyla (.....) ABD \$'ı talep etmiş ve Doluca bu meblağı karşılayamayacağını belirtmiştir. (Doluca yetkilileri bu anlaşma nedeniyle ticari anlamda zarar edildiğini, zararın ise pazarlama bütçesinden karşılandığını ifade etmişlerdir.) Bunun üzerine Reina yetkilileri tarafından Kavaklıdere'ye aynı teklif iletilmiş, Kavaklıdere yetkililerinden de aynı yanıtın alınması üzerine noktada birlikte bulunulmaya başlanmış, talep edilen miktar iki teşebbüs tarafından paylaşılmış ve sözleşme 24 Mayıs 2005 tarihinde imzalanmıştır. Kavmar yetkilileri ile yapılan görüşmede de benzer hususlara değinilmiş, 2003 yılında da Kavaklıdere ve Doluca'nın ayrı ayrı (.....) ABD \$'ı ödemek suretiyle noktada birlikte yer aldıkları ifade edilmiştir.

### I.3.1. Belgeler ve Belgelerde Adı Geçen Teşebbüslere Yönelik Tespitler

#### I.3.1.1. Reina

##### I.3.1.1.1. Reina'ya İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- Murat Başman'dan (Kavmar Murahhas Azası) Sibel Kutman'a (Doluca Pazarlama Müdürü) 8.8.2003 tarihinde gönderilen e-posta:

*"Reina'nın alımlarını ve cirolarını müşteri bazlı yollamaktayım. Lütfen sizden de Doluca'nın satışlarını yollamanızı rica ediyorum (cirolar iskonto edilmemiştir)..."*

Bu e-postaya Sibel Kutman (Doluca) tarafından aynı gün verilen yanıt:

- "...Ekte Reina'nın satışlarını gönderdim. Zarifi ve Dragon'da kesinlikle ortak çalışalım. Henüz ikisinden de gelmiş bir şey yok. Haberleşelim."

- 16.8.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu (Doluca Yerinde Tüketim Kanalları Müdürü) ve Hakan İlkutlu'ya (Doluca Pazarlama Müdürü) gönderilen e-posta;

*"...19 Ağustos 2005 Cuma akşamı Reina'da F1 açılış partisi gerçekleşecek...Burada da stand kurmaya çalışıyoruz. Kavaklıdere'den Sıtkı, Lebriz'i (Doluca çalışanı) aramış, herhangi bir destek yapmayacaklarını söylemiş. Ama yine de biz bir destek yapacaksak beraber hareket etmek için öğrenmek istediklerini söylemiş..."*

- 9.6.2005 tarihli "Memorandum 2" başlıklı Reina Müdüriyeti tarafından hazırlanan ve Reina çatısı altında yer alan tüm işletme sahiplerine hitaben yazılan belge:

*"... Kavaklıdere ve Doluca haricinde başka yerli şarap, mekanlarda kesinlikle bulundurulmayacaktır..."*

##### I.3.1.1.2. Reina Sözleşmesi

Sözleşme Süresi	Nakit Taviz	Bedelsiz	Münhasırlık
Kavaklıdere ve Doluca ile 24.5.2005 tarihinde üç taraflı olarak tek bir sözleşme imzalanmıştır. Sözleşme her iki firmanın ayrı ayrı (.....) şişe şarabı satılincaya kadar devam edecektir.	Kavaklıdere ve Doluca (.....)'er bin ABD \$'1 verecektir.	Her iki teşebbüs (....)'er adet bedelsiz ürün verecektir.	İşleticinin mekanda işlettiği bar ve restoranlarda, Kavaklıdere ve Doluca'ya rakip başka yerli şarap bulundurulamaz. İthal şarapta iki firmanın ithal ettiği şaraplar dışında dört adet ithal şarap satılabilir.

### I.3.1.2. CHANGA

#### I.3.1.2.1. Changa'ya İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- 4.10.2005 tarihinde Sibel Kutman'dan (Doluca) Murat Başman'a (Kavmar) giden e-posta:

*"Changa'nın sözleşmesi OK mi, eğer sizin için de uygunsa gönderelim artık. Ekteki noktalar bize teklif için bastırmakta eğer çift marka düşünüyorsanız beraber hareket edelim, hepsi teklif için bastırıyorlar..."*

- Avni Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) gönderilen yanıt:  
*"...Changa: Sözleşmeyi Kavaklıdere formatına getirdik. Yolladık. Sizin Sarafin-Karma grupları biz de 5 çeşidimizi %(....) bedelsiz dışında tuttuk. Diğer 3 müşterinin sözleşmeleri Aralıkta bitecek. Biz görüşmelere daha başlamadık. Fakat sizin elinizde bulunan ve anlaşması bitecek 6 işletme de var nasıl bir yol izlese?..."*

#### I.3.1.2.2. Changa Sözleşmesi

Sözleşme Süresi	Bedelsiz	Vade
Doluca:17.10.2005- (.....)	(...) şişe Tradokya ve ayda bir net cironun % (...)’ı	(...) gün
Kavaklıdere: 20.10.2005- (.....)	Satışın % (...)’ı	(...) gün

#### I.3.1.2.3. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Teşebbüs yetkilisi tek marka çalışırken iki firmanın ayrı ayrı çok ciddi indirimlerde bulduklarını, çift marka satarken de aynı indirimleri almak istediğini teşebbüslere ilettiğini ve bunun üzerine Sibel Kutman (Doluca) ve Murat Başman'ın (Kavmar) birlikte Changa'ya geldiğini ifade etmiştir.

Noktanın mөнüsünde % 80 üzerinde Doluca ve Kavaklıdere'nin ürünlerinin yer aldığı ve sözleşmelerin hemen hemen birbirlerinin aynısı olduğu görölmüştür.

### I.3.1.3. FİSHMEKAN

#### I.3.1.3.1 Fishmekan'a İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- 9.11.2005 tarihli İstem Akkoyunlu'dan (Doluca) Soner Aşık'a (Doluca) gönderilen e-posta:

*"...Bugün Kavaklıdere Şakir Bey ile Fishmekan ortaklarından Çetin Bey ile görüşme yaptık... İkinci konu çift marka olarak yapacağımız sözleşme idi. Bu sözleşmeyi (.....) kota, girişte (.....) YTL'lik bedelsiz ürün, iki ayda bir cironun %(...)'si cariden mahsup olan yapıyoruz. YTF'leri iptal edeceğiz. Bunun yerine Kavaklıdere'nin şu anki çalışma koşulu olan %(...) iskonto (Kav, DLC,*



*Sarafın ve Karma hariç) ve yıl sonunda toplam cirosunun %(...)'u (Sarafın Karma hariç) kadar bedelsiz ürün vererek anlaşacağız...”*

### I.3.1.3.2. Fishmekan Sözleşmesi

Sözleşme Süresi	Nakit Taviz	Iskonto	Bedelsiz	Vade	Münhasırlık
Kavaklıdere ile 1.2.2006 tarihinde (.....) şişelik kotalı anlaşma (Kotada Yakut, Öküzgözü, Selection Kırmızı ve Kalecik Karası alımları sayılacaktır.).	(.....) YTL	(.....)	(.....) şişe alımına (.....) şişe.	(.....) gün	-

### I.3.1.3.3. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Teşebbüs yetkilisi Doluca ve Kavaklıdere'nin birlikte gelerek 3 taraflı sözleşme yapmak istediklerini, bu talebin kendilerinden gelmediğini, teklifte sadece Doluca ve Kavaklıdere şaraplarını satmalarının istendiği ve iki firmanın iskontolarının aynı olduğunu belirtmiştir.

Noktada yapılan incelemede sadece Kavaklıdere ve Doluca ürünlerinin mönüde yer aldığı ve teşebbüsler arasındaki iletişime paralel sonuçların ortaya çıktığı görülmüştür.

### I.3.1.4. SUSHICO

#### I.3.1.4.1. Sushico'ya İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- Avni Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) 7.10.2005 tarihinde gönderilen ve ekinde Sibel Kutman'dan Murat Başman'a (Kavmar) 5.10.2005 ve İstem Akkoyunlu'nun (Doluca) Sibel Kutman, Hakan İlkutlu (Doluca) ve Soner Aşık'a (Doluca) 4.10.2005 tarihinde gönderilen e-postadaki İstem Akkoyunlu tarafından gönderilen yazışma:

*“Sibel Hanım,*

*Sushi Co, Mori Grup ve Kaşibeyaz'ın Kavaklıdere ile anlaşmaları bitmek üzere. Bu üç firmanın yetkilileri tek marka anlaşması için bizden teklif istediler ve görüşmelere başladık. Kavaklıdere firması ile beraber bu üç noktaya girmemiz konusunda yardımlarınızı rica ederiz...”*

- 21.11.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu'dan (Doluca) Sibel Kutman (Doluca) ve Hakan İlkutlu'ya (Doluca) gönderilen e-posta:  
*“...Kavaklıdere koordinatörü Şakir Bey ile bugün saat 12.00 de Midpoint, 15.00'de Sushi Co ile görüşmemiz var. Sushi Co için hazırladığımız teklif; Toplam (.....) şişe kota ((.....) şişe Doluca, (.....) şişe Kavaklıdere)...”*

**I.3.1.4.2. Sushico Sözleşmesi**

Sözleşme Süresi	İskonto	Bedelsiz	Vade	Münhasırlık
Doluca ile 15.12.2005 tarihinde (.....) şişe kotalı	Villa Neva %(...), Antik, Dlc, Kav, ithal ürünlerde %(...)	-(...) YTL tutarında + (...) şişe 18,75 cl Villa Doluca -Sevgililer günü ve yılbaşı için (...) şişe bedelsiz.	(...) gün	-
Kavaklıdere ile (.....) tarihinde (.....) şişe kotalı.	-Çankaya, Angora Kırmızı % (...), -Carignan Alicante, Emir Sultaniye ve Yakut ürünlerinde ve ithal ürünlerde %(...) ıskonto	-(.....) YTL tutarında bedelsiz şarap + KDV tutarında bedelsiz kalite şarap. -Sevgililer günü ve yılbaşı için toplam (.....) şişe 18,75'lik ürün bedelsiz ürünler.	(...) gün	Kavaklıdere ile tek bir yerli şarap dışında başka şarap satmamak üzerine anlaşmalı

Noktada yerli şarap olarak sadece Kavaklıdere ve Doluca ürünlerinin yer aldığı görülmüştür. Kavaklıdere'nin noktayla imzaladığı sözleşmenin taslak hali yerinde incelemede elde edilmiş olup bu metinde, tek bir yerli şarap dışında başka şarap satamaz yerine, "Doluca dışında başka yerli şarap satamaz" hükmü bulunmaktadır. Doluca ve Kavaklıdere'nin noktayla imzaladığı sözleşmelerin benzer şartlar taşıdığı ve belgelerde ortaya konulan iletişimin hayata geçtiği anlaşılmaktadır.

**I.3.1.5. KAŞIBEYAZ****I.3.1.5.1. Kaşibeyaz'a İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Soner Aşık'tan (Doluca) İstem Akkoyunlu'ya (Doluca) gönderilen yazışma:  
"...Kavaklıdere'nin Kaşibeyaz'da çift marka çalışalım teklifimize bir yanıt vermemesi konusunda Kaşibeyaz'a hemen teklifimizi iletelim konusunda mutabık kalmıştık,..."
- İstem Akkoyunlu'dan Hakan İlkutlu'ya (Doluca) gönderilen e-posta:  
"...Kaşibeyaz'ın Kavaklıdere ile yaptığı süreli sözleşme ekim ayının başında bitti. Sibel Hanım Murat Başman'a yazmasına rağmen şu ana kadar Kavaklıdere'den bu konuda bir yanıt alamadık. "

**I.3.1.5.2 Kaşbeyaz Sözleşmesi**

Sözleşme Süresi	İskonto	Bedelsiz Ürün	Vade	Münhasırlık
Kavaklıdere ile 1.1.2006 tarihli, (.....) yıl içerisinde (.....) şişe kotalı	(.....)	(.....) YTL değerinde	(.....) gün	Kavaklıdere

**I.3.1.5.3. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Teşebbüs yetkilisi her iki firmadan da, mahzen grubu dışındaki şaraplarda %(...) iskonto aldığını belirtmiştir. Kavaklıdere ile münhasır sözleşmesi olmasına karşın Doluca ürünleri de noktanın mönüsünde yer almaktadır. Bu bilgilerden hareketle noktada teşebbüsler arasındaki iletişimin hayata geçirildiği görülmektedir.

**I.3.1.6. ÇIRAĞAN****I.3.1.6.1 Çırağan'a İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 18.10.2005 tarihinde Murat Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) gönderilen e-posta:

*"...Çarşamba günü gelemiyorum, 25.10 günü gelebileceğim. Bu arada haberleşmemiz gerekirse, telefonda ulaşabilirsiniz. Müşterileri de tarıyoruz, iki firmanın da anlaşması bitecek müşterileri. Çırağan konusunda gelişmeleri bildirirseniz sevinirim...."*

- Sibel Kutman'dan (Doluca) Murat Başman'a (Kavmar) 20.10.2005 tarihinde gönderilen e-posta:

*"...Az önce (.....) (Çırağan Otel Genel Müdürü) ile yemekten döndüm.. Kendisi ile uzun uzadıya görüştüğümüzden sonra ve o da benim argümanlarımı dinledikten sonra aslında en adil olanın %50-%50 çift marka olması gerektiğine kani oldu. İkimizin beraber gidip benzer satış koşullarında çift marka olmak istiyoruz dediğimizde takdirle memnun olacağını ve de tercih edeceğini belirtti. Ben haftaya sizinle zaten (...) bir toplantımız olacağını, bu fikri gündeme getireceğimi, gelişmelerden de kendisini bilgilendireceğimizi söyledim. Herhangi bir söz vermedim. Ama çift marka kapisını aralamış oldum...."*

*Pazartesi gelebilecek misiniz? Bir an önce görüşmemizde fayda var. Böyle bir operasyona girecekseniz herhalde ikimiz açısından da en adil formül İstanbul'daki tüm 5 yıldızlılarda anlaşma bitimleri itibarıyla çift marka teklif vereceğiz diye bir karara varmak olacaktır. Yoksa her birinde ayrı ayrı savaş başlayacak. Önce Çırağan ardından Swiss, Marmara, Hilton derken bir de Mey tavizler iyicene fahiş boyuta gelebilir. Ne düşünüyorsunuz? Ne zaman bir araya gelelim? Görüştüğümüzde gündemdeki diğer restoranları da bir karara bağlarız. Haberlerinizi bekliyorum..."*

- Sibel Kutman'dan (Doluca) Murat Başman'a (Kavmar) 11.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta:

“...Otelleri ne yapıyoruz? Nokta başına litre satışları paylaşacak mıyız? Önümüzdeki hafta beraber (.....)’ı (Çırağan’ın yetkili kişisi) ziyaret edelim mi?... Oradaki gelişme sonucunda da Swiss Oteli planlarız. Onlara da beraber gidebiliriz...”

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 16.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta  
“Swiss: Çırağan’ın gelişmesini takiben isterseniz ben genel müdürden bir randevu alıp hal hatır sonrası teklif verme aşamasında olduğumuzu Çırağan’la da yaptığımız uygulama gibi acaba kendileri çift marka bir teklife sıcak bakarlar mı ve en iyisinin bu şekilde olacağını belirten bir görüşme gerçekleştireyim.”

### I.3.1.6.2. Çırağan Sözleşmesi

Sözleşme Süresi	Nakit Taviz	Iskonto	Münhasırlık
Doluca ile 1.2.2005 –(.....) arası.	(.....) ABD \$’ı	Nevşah, Antik kırmızıda %(...) DLC’ler için %(...), diğerleri için %(...)	-
Doluca ile 1.3.2006- (.....) arası. Kavaklıdere ile 1.3.2006- (.....) arası.		Doluca: Nevşah ve Antik kırmızıda %(...), DLC’lerde %(...), diğerlerinde %(...) Kavaklıdere: Angora beyaz, Carignan Alicante %(...), Çankaya ve Angora kırmızı %(...)diğerleri için %(...)	-

Sözleşmelerin şartları incelendiğinde teşebbüsler arasındaki iletişimin hayata geçtiği görülmektedir.

### I.3.1.7. GO MONGO

#### I.3.1.7.1. Go Mongo’ya İlişkin Yerde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- Sibel Kutman'dan (Doluca) Murat Başman'a (Kavmar) 8.9.2005 tarihinde gönderilen e-posta:

“...Go Mongo: Asya Bölge müdürlüğümüzden görüşme ve teklif talebinde bulunmuş. Yarına randevu almışız. O zaman ben tek marka değil çift marka görüşmeleri konusunda ekibi yönlendiriyorum.”

**I.3.1.7.2. Go Mongo Sözleşmesi**

Sözleşme Süresi	Nakit Taviz	Iskonto	Bedelsiz
Doluca: 7.10.2005 tarihli (.....) şişe yerli ürün kotalı.	(.....) YTL	-Kadehte kullanılacak ürünlerde %(...), -Antik-Kav-DLC, köpüren şaraplarda %(...) -İthal ürünlerde Valdivieso ürünlerine %(...)	(....) şişe Villa Doluca 75 cl
Kavaklıdere 7.10.2005 tarihli (.....) şişe yerli ürün kotalı.	(.....) YTL	-Çankaya - Lal- Muskat - Angora Kırmızı-Beyaz ürünlerinde %(...), -Narince- Emir & Sultaniye – Carignan & Alicante - Cabernet Sauvignon %(...)	(....) şişe

**I.3.1.7.3. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Teşebbüs yetkilisi sözleşmenin yapılması aşamasında iki taraftan birinin çok iyi teklif vermesi durumunda münhasırlığı tercih edeceğini, ancak iki teşebbüsten de böyle bir teklif gelmediğini ve her iki firmanın da tekliflerinin hemen hemen aynı olduğunu belirtmiştir.

Bu bilgilerden hareketle belgelerdeki iletişimin hayata geçtiği sonucuna ulaşılmaktadır.

**I.3.1.8. SHIP AHOY****I.3.1.8.1. Ship Ahoy'a İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- İstem Akkoyunlu'dan (Doluca) 30.05.2006 tarihinde Hakan İkkutlu (Doluca) ve Sibel Kutman'a (Doluca) gönderilen e-posta:

*"...Sibel Hanım, Dün Ship ahoy'a çift marka bedelsiz ürün teklifi verdik. Cemal bu teklifi istemedi. Tek marka teklifi istediğini söyledi. Elindeki 200 koli K.Dere ürününi dışarıya satabileceğini söylüyor. Biz sizle noktayı ziyaret ettikten sonra Zafer Bey ile görüşüğünü ve tek marka teklif istemeye karar verdiklerini düşünüyoruz..."*

**I.3.1.8.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Teşebbüsün yetkilisi senelerdir Kavaklıdere ve Doluca tekliflerinin birbirlerine çok yakın olduğunu, son iki yıl Doluca ile münhasır çalıştıklarını, bu sene ise işletmede Kavaklıdere ve Doluca'nın birlikte bulunduğunu, ikisinden birinin daha iyi teklif vermiş olması durumunda o firma ile münhasır çalışacağını, ancak tekliflerin hemen hemen aynı olması nedeniyle münhasır çalışmayı kârlı bulmadığını belirtilmiştir.

Bu bilgilerden hareketle teşebbüsler arasındaki iletişimin hayata geçtiği görülmüştür.

### **I.3.1.9. DRAGON**

#### **I.3.1.9.1. Dragon'a İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Murat Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) 8.8.2003 gönderilen yazışma:  
*"Dragon Çin'de tek firma çalışmak isteyecek. Yine ortak girelim. Zaten Diren gibi ürünler de satıyordu. Doluca + Kavaklıdere ve ileride importlar dahil 2 firma ortak girelim derim."*

- Bu e-postaya Sibel Kutman tarafından aynı gün verilen yanıt:  
*"...Zarifi ve Dragon'da kesinlikle ortak çalışalım. Henüz ikisinden de gelmiş bir şey yok. Haberleşelim..."*

Dragon'un herhangi bir teşebbüsle yazılı anlaşması bulunmamaktadır. Noktanın mөнüsünde yerli şarap olarak Kavaklıdere ve Doluca yer almaktadır. Dragon teşebbüsler arasındaki iletişimin hayata geçtiği bir başka nokta olarak ele alınmıştır.

### **I.3.1.10. Yunan Restoran**

- Sibel Kutman'dan (Doluca) Murat Başman'a (Kavmar) 26.8.2003 tarihinde gönderilen ve ekinde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a 22.8.2003 tarihinde gönderilen e-postanın bulunduğu yazışma:  
*".... Yunan Restoran: Bülent Gergin ve Metin Terzi'nin mekanı. (Yaz başında telefonda görüşmüştük) 10 Eylül'de açılacak. Konuştuklarım(.....) + KDV (iki firmanın toplam vereceği) sadece Kavaklıdere + Doluca. İportları biz vereceğiz, daha ithal etmedik ise de piyasadan alıp vereceğiz. Kesinlikle başka şarap firmasını devreye sokmamak için... Anlaşma taslağını yollayacağım..."*

#### **I.3.1.10.1. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Yunan Restoran'ın belgelerin söz konusu olduğu dönemdeki işletmecisi (.....), o tarihte Kavaklıdere ve Doluca'nın sunduğu taviz ve indirimlerin birbirine paralel olduğunu ve yerli şarap olarak Kavaklıdere ve Doluca'yı birlikte sattığını ifade etmiştir. Bu kapsamda anılan noktada da teşebbüs yetkilileri arasındaki görüşmelerin noktaya yansıdığı görülmüştür.

### **I.3.1.11. TİKE**

#### **I.3.1.11.1. Tike'ye İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 17.10.2005 tarihinde Şakir Akışık'tan (Kavmar) Murat Başman'a (Kavmar) gönderilen e-posta:

“...Tike'nin sözleşmesi bitti yeni sözleşme yapıyorlar. Biz de devreye girdik. %(...) iskonto alıyorlar... Doluca ile anlaşacaklarını ifade ediyorlar. Bizden de bu teklife cevap bekliyorlar. ... Bence Doluca'ya bu noktaya birlikte girelim diyelim biraz rahatsız olsunlar...”

- Murat Başman'ın ilgili e-postaya yanıtı:  
“bizden de teklif almadan hareket etmesinler Doluca ile bu sabah konuştum...”
- 18.10.2005 tarihinde Murat Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) gönderilen e-posta:  
“...Tekrar yazıyorum. Tike teklif bekliyor bugün. Ben sizinle görüşmeden teklif vermek istemiyorum. Siz teklifi sunmuşsunuz (Güray Bey'e) Lütfen teklifinizi bir şekilde durdurunuz. Çünkü bir noktayı konuşmamız gerekiyor...”
- 16.11.2005 Sibel Kutman'dan Murat Başman'a gönderilen e-posta:  
“...Tike: Zaten kotası ve sözleşmesi devam ediyor...”

### I.3.1.11.2. Tike Sözleşmesi

Sözleşme Süresi	Nakit Taviz	Iskonto	Bedelsiz	Vade	Münhasırlık
Doluca ile 1.2.2003 tarihinde (...) yıllık imzalanmıştır.	(.....) YTL (3 ayda bir ciro üzerinden %(...) oranında ciro primi)	Antik %(...)	-		Yerlide Doluca
5.10.2005 (.....) şişelik satış kotası dolana kadar	(.....) YTL	Antik %(...), ithal ürünlerde Valdivieso'ya %(...), diğer ithallerde %(...)	-	(...) gün	Yerli ve ithalde Doluca

### I.3.1.11.3. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Tike yetkilisi Kavaklıdere ve Doluca'nın noktada bulunduğunu, ancak kotalı anlaşmasının Doluca ile olduğunu, bu nedenle Doluca satılmasını tercih ettiğini belirtilmiştir. Dolayısıyla Tike iletişimin hayata geçtiği bir başka nokta olarak değerlendirilmiştir.

### I.3.1.12 BTA

#### I.3.1.12.1 BTA'ya İlişkin Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- Murat Başman'dan (Kavmar) Sibel Kutman'a (Doluca) 11.7.2005 tarihinde gönderilen e-posta:

*"...BTA için sizin sorumlu kişi ile bizim İsmail Bey 13.7.2005 Çarşamba saat 11.00 randevu alsınlar mı? Görüşmeye gitsinler mi? Her iki firma olarak teklifimiz (önerim): (...) yıllık, (.....) litre kota, fatura altı ıskonto %(...), (.....) YTL bütçe (partiler halinde)*

*Ben (.....) YTL taviz verdim derken ıskontolar dahil edilmişti. (.....) YTL ıskonto + (.....) YTL maddi destek partiler halinde verilmişti. 2 firma aynı şartlarla gitmeli. Öneriniz varsa yazın lütfen. Bizler gitmiyoruz..."*

- Sibel Kutman'ın (Doluca) bu e-postaya aynı gün içerisinde verdiği yanıt:
 

*"...Çarşamba 11 uygun. Teklif de uygun. Bizden Serdar Aslan ve İstem Hanım katılacaklar. Bilgisini verdim. BTA Deniz Bey'den randevu alınacak herhalde. Sizden İsmail Bey ile nasıl irtibata geçsinler? Hadi hayırlısı inşallah olumlu geçer. Onlar toplantıdayken biz de gerekirse irtibat kurabilecek durumda olalım birbirimizle anlık bir karar durumu söz konusu olursa diye..."*

- 18.11.2005 tarihli Kavaklıdere şirket içi yazışmada Şakir Akışık tarafından yapılan ve Murat Başman tarafından onaylanan öneri:

*"...2-3 senaryoda Doluca ile konuşulması faydalı olabilir. İkimiz de taviz verelim. Mey ile anlaşmasını engelleyemiyoruz. Engellemiyor isek yalnız bırakalım. Sadece Mey ile nasıl gidiyor görmeleri lazım. (.....). Mahzen vererek işlerini kolaylaştırıyoruz. Mahzen bizden. Kalite! Ve sofraya Mey'den. BTA için süper sonuç. Bence Doluca ile konuşalım .....(TİCARİ SIR.....)"*

Bu bilgilerden hareketle BTA da işbirliği hayata geçirilmeye çalışılmakla birlikte noktaya rakip Mey'in daha iyi teklif vererek ürün sağlamayı başardığı anlaşılmıştır.

### I.3.1.13. Diğer Satış Noktalarına İlişkin Tespitler

#### I.3.1.13.1 Swissotel, The Marmara Otel, Hilton Otele İlişkin Tespitler

##### I.3.1.13.1.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 20.10.2005 tarihinde gönderilen Çırağan Otel hakkındaki e-posta :

*"...Az önce (.....) (Çırağan Otel Genel Müdürü) ile yemekten döndüm. Aynı size aktardığı gibi bana da önümüzdeki sene Kavaklıdere'ye bir şans vermek istediğini benden de bu konuda anlayış ve kibarca izin beklediğini ilettili. Kendisi*



ile uzun uzadıya görüştikten sonra ve o da benim argümanlarımı dinledikten sonra aslında en adil olanın %50-%50 çift marka olması gerektiğine kani oldu. İkimizin beraber gidip benzer satış koşullarında çift marka olmak istiyoruz dediğimizde takdirle memnun olacağını ve de tercih edeceğini belirtti. Ben haftaya sizinle zaten (.....) bir toplantımız olacağını, bu fikri gündeme getireceğimi, gelişmelerden de kendisini bilgilendireceğimizi söyledim. Herhangi bir söz vermedim. Ama çift marka kapısını aralamış oldum. (.....TİCARİ SIR.....).

Pazartesi gelebilecek misiniz? Bir an önce görüşmemizde fayda var. Böyle bir operasyona girecekseniz herhalde ikimiz açısından da en adil formül İstanbul'daki tüm 5 yıldızlılarda anlaşma bitimleri itibarıyla çift marka teklif vereceğiz diye bir karara varmak olacaktır. Yoksa her birinde ayrı ayrı savaş başlayacak. Önce Çırağan ardından Swiss, Marmara, Hilton derken bir de Mey tavizler iyicene fahiş boyuta gelebilir. Ne düşünüyorsunuz? Ne zaman bir araya gelelim? Görüştüğümüzde gündemdeki diğer restoranları da bir karara bağlarız. Haberlerinizi bekliyorum...”

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 11.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta ;  
“...Otelere ne yapıyoruz? Nokta başına litre satışları paylaşacak mıyız? Önümüzdeki hafta beraber (.....)’ı (Çırağan’ın yetkili kişisi) ziyaret edelim mi? Bence en iyisi ikimizin kendisiyle görüşmesi olacaktır. Oradaki gelişme sonucunda da Swiss Otel planlarız. Onlara da beraber gidebiliriz...”
- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 16.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta ;  
“...Swiss: Çırağan’ın gelişmesini takiben isterseniz ben genel müdürden bir randevu alıp hal hatır sonrası teklif verme aşamasında olduğumuzu Çırağan’la da yaptığımız uygulama gibi acaba kendileri çift marka bir teklife sıcak bakarlar mı ve en iyisinin bu şekilde olacağını belirten bir görüşme gerçekleştireyim.
- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a gönderilen 30.11.2005 tarihli e-posta  
“...1.Swiss Otel için bir gelişme var mı? Bize baskı yapıyorlar ve bugün teklif isterler “

### **I.3.1.13.1.2. The Marmara Hotel Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

The Marmara Hotel yetkilisi ile yapılan görüşmede Kavaklıdere ve Doluca ile çalışılmasının nedeninin müşteriden gelen talep olduğu, bu iki firmadan gelen tekliflerin aynı olmasındaki nedenin otelin pazarlık gücünden kaynaklandığı ve anılan teşebbüslerin bir iletişim içinde olduğuna dair bir duyularının olmadığı belirtilmiştir. Noktanın Kavaklıdere ile imzaladığı bir önceki sözleşme ile Doluca'nın otelle hâlihazırda geçerli olan sözleşmesinin farklılaştığı görülmektedir.

### I.3.1.13.1.3. Hilton Hotel Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Hilton Otel yetkilisi ile yapılan görüşmede bankette sadece tek bir firma ile çalışmayı tercih ettiklerini, Kavaklıdere ile Doluca'dan ayrı ayrı teklif istediklerini ve mevcut durumda Kavaklıdere ile çalıştıklarını ifade etmiştir. Hilton minibar ve bankette Kavaklıdere ile münhasır çalışmakta olup sözleşme Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişime paralellik arz etmemektedir.

### I.3.1.13.1.4. Swissotel Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Doluca Swissotel ile imzaladığı sözleşme kapsamında minibar ve bankette münhasır çalışmaktadır. Sözleşme incelendiğinde noktada Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişime paralellik arz eden bir durum tespit edilememiştir.

### I.3.1.14. Midpoint

#### I.3.1.14.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- 2.11.2005 tarihinde Şakir Akışık'tan Murat Başman'a gönderilen şirket içi yazışma :  
 "...Mid Point ile ilgili Doluca bize bir bilgi döndü mü? Bizim noktaya bir teklif yapmamız lazım.." ifadesinin ardından Murat Başman "...Yazı yazacağım. Doluca ne konuşmuş?.." sorusunu sormaktadır. Bunun üzerine Şakir Akışık "...Doluca henüz bir görüşme yapmadı. İşi bizim netleştirmemiz lazım. Doluca ile mutabık kalıp bizim çift kalem teklif götürmemiz gerekiyor.." ibaresini kullanmaktadır. Murat Başman ise "...Doluca ile beraber taktik geliştirelim ve beraber girelim derim. Tek firma teklifi vermeyelim. Doluca da vermesin zaten..." demektedir.
- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 16.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta ;  
 "...Mid Point ve Sushico: Nasıl bir teklif düşünüyorsunuz. Kaçar şişe kota koyacağız? (Evet ikisinin de eşit olması önemli) ve ne taviz vereceğiz? Biz mutabık kalalım sonra elemanlar görüşme yapabilirler...."
- 21.11.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu'dan Sibel Kutman ve Hakan İlkkutlu'ya gönderilen e-posta :  
 "...Kavaklıdere koordinatörü Şakir Bey ile bugün saat 12.00 de Midpoint, 15.00'de Sushi Co ile görüşmemiz var. Midpoint için hazırladığımız teklif; Toplam (.....) YTL ciro ((.....)YTL Doluca (.....) YTL Kavaklıdere)..." Söz konusu e-postaya yanıt olarak Hakan İlkkutlu, "...kolay gelsin, inşallah biter" ifadesini kullanmaktadır.
- Murat Başman'ın Sibel Kutman'a gönderdiği 26.11.2005 tarihli e-posta :  
 "...Midpoint, Sushico iki firma olarak girmemiz iyi fakat (.....)..."

- 29.11.2005 tarihli Kavaklıdere şirket içi yazışma şu şekildedir :  
“...Mid point çift kalem sözleşme... Doluca randevu tarihi...”
- Sibel Kutman’dan Murat Başman’a gönderilen 30.11.2005 tarihli e-posta:  
“... 2. Mid Point 2 firmayı ayırmaya kararlı. Siz de ortak tavizin üstüne çıkmayın lütfen.  
3. Sushi Co ortak bitti Midpoint’te de ortak bitmeli diye düşünüyorum. 4. Migros için bir aksiyonda bulunmuyoruz. Hesap kitap yapmadan extra taviz istiyorlar...”  
Murat Başman tarafından bu e-postaya verilen yanıtta aşağıda yer verilmiştir.  
“...Midpoint’te ortak teklifte devam ediyoruz. Çırağan’ı yarına, Swiss’i de Ankara durumuna göre önümüzdeki hafta başına almayı planlıyorum. Sushi Co hayırlı olsun...”

### I.3.1.14.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Midpoint yetkilisi yapılan görüşmede noktada Kavaklıdere ürünlerinin satılmadığı, Doluca satılmasının nedeninin Doluca’nın şartlarının Kavaklıdere’den daha iyi olması olduğu belirtilmiştir. Midpoint Doluca ile münhasır çalışmakta olup Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişimin bu noktada sonuç vermediği görülmektedir.

### I.3.1.15. Mori

#### I.3.1.15.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- Avni Başman’dan Sibel Kutman’a 7.10.2005 tarihinde gönderilen ve ekinde Sibel Kutman’dan Murat Başman’a 5.10.2005 ve İstem Akkoyunlu’nun Sibel Kutman, Hakan İlkkutlu ve Soner Aşık’a 4.10.2005 tarihinde gönderilen e-postada İstem Akkoyunlu tarafından gönderilen yazışma şu şekildedir:  
“Sibel Hanım,  
Sushi Co, Mori Grup ve Kaşibeyaz’ın Kavaklıdere ile anlaşmaları bitmek üzere. Bu üç firmanın yetkilileri tek marka anlaşması için bizden teklif istediler ve görüşmelere başladık. Kavaklıdere firması ile beraber bu üç noktaya girmemiz konusunda yardımlarımızı rica ederiz...”
- 25.10.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu’dan Sibel Kutman’a gönderilen e-posta:  
“...Bizim ortak çalışmak istediğimiz Kavaklıdere anlaşmalı noktalar; Sushi Co, Mori, Kaşibeyaz, İstanbul Caz Bar (.....), Planet (Bağdat cad.-Nişantaşı).

#### I.3.1.15.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme

Mori’nin yetkilisi (.....) ile yapılan görüşmede 2000 yılından beri Kavaklıdere ile çalışılmakta olduğu, söz konusu tarih itibarıyla son sözleşmenin

yeni sona erdiği ifade edilmiştir. Mori Kavaklıdere ile münhasır çalışmakta olup Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişim bu noktada sonuç vermemiştir.

### **I.3.1.16. Planet**

#### **I.3.1.16.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 25.10.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu'dan Sibel Kutman'a gönderilen e-posta:  
 "...Bizim ortak çalışmak istediğimiz Kavaklıdere anlaşmalı noktalar; Sushi Co, Mori, Kaşibeyaz, İstanbul Caz Bar (.....), Planet (Bağdat cad.-Nişantaşı)..."

#### **I.3.1.16.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Planet yetkilisi ile yapılan görüşmede noktanın 5 senedir Kavaklıdere ile münhasır çalıştığı, Doluca ile hiç çalışılmadığı ifade edilmiştir. Yapılan incelemelerde Planet'in Kavaklıdere ile münhasır çalışmakta olduğu ve iki teşebbüs arasındaki iletişimin bu noktada sonuç vermediği görülmüştür.

### **I.3.1.17. İstanbul Jazz Bar**

#### **I.3.1.17.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 16.11.2005 tarihinde gönderilen e-posta ;  
 "...(.): Bildiğim kadarıyla İstem ve Sıtkı beraber görüşüyorlar. (.). Devam edelim..."
- 25.10.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu'dan Sibel Kutman'a gönderilen e-posta:  
 "...Bizim ortak çalışmak istediğimiz Kavaklıdere anlaşmalı noktalar; Sushi Co, Mori, Kaşibeyaz, İstanbul Caz Bar (.....), Planet (Bağdat cad.-Nişantaşı).

#### **I.3.1.17.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

İstanbul Jazz Bar yetkilisi ile yapılan görüşmede soruşturma konusuna yönelik bir bilgilerinin olmadığı ve mevcut durumda hiçbir teşebbüsle yazılı sözleşmesinin bulunmadığı belirtilmiştir. Yapılan incelemede noktanın ağırlıklı olarak ithal şarap sattığı görülmüştür.

### **I.3.1.18. Mirror**

#### **I.3.1.18.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 8.9.2005 tarihinde gönderilen e-posta  
 "Mirror Asya: (.....) Asya'da açacağı noktada Kavaklıdere ile çalışmayı düşünmediğini ve bizimle tek marka çalışmak istediğini söylemiş. Bizimkiler de

*görüştüğü ancak oldukça yüksek meblağlar istediği için sonuçsuz kalmış. Ne yapalım? Nasıl yönlendirelim ekipleri?..”*

### **I.3.1.18.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Mirror yetkilisi ile yapılan görüşmede yerli şarap olarak Kavaklıdere ile çalışıldığı, her iki firmanın vermiş olduğu tekliflerin birbirlerinden farklı olduğu ve Kavaklıdere ile Doluca arasında yoğun bir rekabet olduğu belirtilmiştir. Yapılan incelemede Mirror’ın iki restoranında Kavaklıdere, bir restoranında ise Doluca ile münhasır çalışmakta olduğu görülmekle beraber Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişimin bu noktada sonuç verdiğine yönelik herhangi bir tespit yapılmamıştır.

### **I.3.1.19. Sky 360**

#### **I.3.1.19.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Murat Başman’a 5.10.2005 tarihinde Şakir Akışık (Kavaklıdere Bölge Satış Koordinatörü) tarafından gönderilen şirket içi yazışma :

*“Sky 360 takip ediyorum. Kotası bu aralar bitmek üzere. Ekim sonu Kasım başı gibi biter. Mekan ile ilgili ne düşünüyorsunuz?”*

*1) Tek kalem için bastırabiliriz. Maliyeti yüksek olabilir*

*2) Doluca ile birlikte girebiliriz. Doluca’ya sorarsanız burası benim mekanım siz girmeyin diyebilir*

*3) Doluca ile konuşmadan biz çift kalem olmak için teklif verebiliriz*

*Benim önerim 3. tercihten yana. Biz çift kalem olmaya uğraşalım. Olamaz ise k Doluca ile konuşuruz...”* şeklindeki yazışmaya Murat Başman “2 firma için gidelim” yanıtını vermiştir.

Şakir Akışık ardından ilgili restorana çift firma teklifi sunulduğunu belirterek aşağıda yer alan ifadeleri kullanmaktadır:

*“...ya da bu aşamada Doluca ile konuşup birlikte girmeye ikna edilebilir. En karlı durum bu.... İki firma da kazanır. Doluca’ya çift girelim diye teklif götürürsek ve reddederse bir daha çift kalem için görüşmeye gidebilir miyiz?..”*

Yapılan incelemede noktanın Doluca ile münhasır çalışmakta olduğu görülmüş Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişimin bu noktada sonuç vermediği anlaşılmıştır Nitekim mönüde Doluca ürünleri dışında yalnızca Umurbey firmasının bir şarabı bulunmakta olup Doluca oranlarının %80’nin üzerinde olduğu kolaylıkla söylenebilir.

### **I.3.1.20. Zoe**

#### **I.3.1.20.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 2.12.2005 tarihinde Gülsün Gencer’den Soner Aşık’a gönderilen, Zoe isimli mekan hakkında Doluca çalışanları arasındaki e-posta :

“...ayrıca işletmenin 2. alternatif olarak düşündüğü Kavaklıdere ile ortak çalışma önerisine sıcak baktığımız ifade edilmiştir. Her 2 firma ile çalışılması halinde temel ve popülerde % (...), üst grupta %(.....) uygulanacağı bildirilmiştir ...”

### **I.3.1.20.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Zoe yetkilisi ile yapılan görüşmede Zoe açılma aşamasındayken Doluca ve Kavaklıdere elemanlarının ayrı ayrı gelip tekliflerini sundukları, ilk tekliflerinin münhasır olarak çalışmak üzerine olduğu, ancak istenirse birden fazla markayı da satış noktasında bulundurabileceği belirtilerek buna yönelik tekliflerini de sundukları ifade edilmiştir. Bu aşamada Doluca'nın sponsorluk tekliflerinin daha iyi olması nedeniyle Doluca'ya yönelindiği belirtilmiştir. Yapılan incelemede noktada Doluca'nın münhasır olduğu görülmüştür.

### **I.3.1.21. Divan Ümraniye Pub**

#### **I.3.1.21.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Kavmar'a ait iç yazışma olan üzerinde “Şubat 3. Hafta Raporu” başlığı olmakla birlikte tarih olmayan belgenin “Müşteri Bilgileri” başlıklı bölümü şu şekildedir :

“...Divan Ümraniye Pub müdürü (.....) ve yardımcısı (.....) menülerindeki Turasanlar ve bir çok firmanın şarabını çıkaracaklar. Sadece Kavaklıdere ve Doluca olacak. Fenerbahçe Klübü tesislerindeki ve Kalamış Marinadaki Divan menülerini de Pubların menü dizaynı şeklinde hazırlayacaklar...”

#### **I.3.1.21.2. Teşebbüs Yetkilisi İle Yapılan Görüşme**

Divan yetkilisi ile yapılan görüşmede iki firma arasında rekabet olduğu, teşebbüse ait publarda çok çeşitli şarap bulunduğu, soruşturma konusu kapsamında herhangi bir bilgisinin olmadığı belirtilmiştir. Yapılan incelemelerde Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişimin bu noktada sonuç vermediği görülmüştür.

### **I.3.1.22. Zarifi**

#### **I.3.1.22.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 8.8.2003 tarihinde gönderilen e-postanın ekinde yer alan ve Murat Başman'dan Sibel Kutman'a aynı gün içerisinde gönderilen yazışma şu şekildedir :

... Zarifi Ankara: Bizden ciddi bütçe istediler (?). İstanbul'dan da Ankara için sizden isteyecekler. (ortak girelim, importlar dahil) ....

Bu e-postaya Sibel Kutman tarafından aynı gün verilen yanıt ise şu şekildedir:

“...Ekte Reina'nın satışlarını gönderdim. Zarifi ve Dragon'da kesinlikle ortak çalışalım. Henüz ikisinden de gelmiş bir şey yok. Haberleşelim. Dün (.....) (Reina'nın sahibi) aradı. Safran Bodrum'a (.....)\$ değerinde (....) alın der ve cevap bekler. Nasıl hareket edelim?...”

- Sibel Kutman'dan Murat Başman'a 26.8.2003 tarihinde gönderilen ve ekinde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a 22.8.2003 tarihinde gönderilen e-postanın bulunduğu yazışma şu şekildedir :

“... 1) Ankara'da açılacak Zarifi için firma sahipleri ile görüşüm. Beklentileri çok yüksek, bütçe konusuna giremedim.

Yapılan incelemede belgelerde ismi geçen Zarifi Ankara'nın şu anda faal olmadığı, İstanbul Zarifi'nin ise Doluca ile münhasır çalıştığı görülmüştür. Dolayısıyla soruşturma konusu eylemin mevcut nokta bazında hayata geçirilmediği sonucuna ulaşılmıştır.

### **I.3.1.23. Uludağ Et Lokantası**

#### **I.3.1.23.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 13.9.2005 tarihli Doluca çalışanlarından Gülsün Gencer'den Lebriz Volkan ve Zeynep Pala'ya giden e-posta :

“...Uludağ Et Lokantasında 2 gün arka arkaya eğitim düzenlemesine talep etmekteyiz. K.dere ile ortak çalıştığımız noktanın eğitim talep formu ektedir...”

#### **I.3.1.23.2. Teşebbüs Yetkilisi ile Yapılan Görüşme**

Uludağ Et Lokantası yetkilisi ile yapılan görüşmede noktada Doluca, Kavaklıdere ve ithal şarapların satıldığı bilgisi edinilmiştir. Bu kapsamda yapılan incelemelerde soruşturma tarafı teşebbüslerden herhangi bir yönlendirme gelmeden noktanın bu iki ürünü birlikte bulundurduğu kanaati edinilmiştir.

### **I.3.1.24. Hayal Kahvesi**

#### **I.3.1.24.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

- 29.11.2005 tarihli Kavaklıdere şirket içi yazışma şu şekildedir :

“...Mid point çift kalem sözleşme... Doluca randevu tarihi... Hayal Kahvesi, yeni yer, tek kalem veya ortak teklif...”

#### **I.3.1.24.2. Teşebbüs Yetkilisi ile Yapılan Görüşme**

Hayal Kahvesi yetkilisi ile yapılan görüşmede noktada Kavaklıdere, Doluca ve Adco'nun ürünlerinin bulunduğu, ayrıca teşebbüsün mevcut durumda hiçbir şarap üreticisi ile yazılı bir sözleşmesi olmadığı ifade edilmiştir. Noktanın mönüsünde yukarıda adı geçen üç teşebbüse ait ürünlerin bulunduğu görülmüştür. Noktayla yapılan görüşme sonucunda iki teşebbüs arasındaki iletişimin nokta bazında sonuç doğurmadığı kanaati edinilmiştir.

### I.3.1.25. Mio

#### I.3.1.25.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- 29.9.2005 tarihinde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a gönderilen Mio isimli restoran hakkındaki e-posta :  
 "...(...) (Ritz altı eski Chocolate, yıkılan mekanın geri kalan kısmı diye düşünüyorum.) (...), yıllardır sizle çalışmış ama bu sefer bizle çalışmak istermiş. (...) YTL ister gibi. Bence mal fazlası ile çalışırsa iki firma ile girelim diye düşünüyorum..." Sibel Kutman bu e-posta üzerine Soner Aşık (Doluca Bölge Müdürü) 'tan bilgi istemiş ve Soner Aşık henüz daha noktayla anlaşma yapılmadığını belirtmiştir.  
 Yapılan incelemede noktada sadece ithal şarap satıldığı görülmüştür.

#### I.3.2. Diğer Belgeler

- Doluca Antalya Bölge Müdürlüğü'nde satış personeli Nazan Bakırcı tarafından hazırlanan 21-26/02/2005 tarihli "Haftalık Faaliyet Raporları" başlıklı belgedeki Kavaklıdere hakkındaki ifadeler şu şekildedir:  
 "...Restoranlara bakan personeliyle yaptığım görüşmede müşterilerinin taviz ve iskonto konusunda birbirimizden haberimiz olmadığını düşünerek karşı karşıya getirmeye çalıştıklarının farkına vardık. Bundan sonra önemli yerlerde paslaşmaya kararlaştırdık."
- 4.2.2005 tarihli ÖTV geçişi ile birlikte alınan "Kararlar" başlıklı Kavmar belgesi:  
 "...KARAR 2  
 Bu karar alınırken pazardaki rakiplerimize (Sevilen, Pamukkale, Yazgan, Turasan, Mey) aynı uygulamayı yapacaklarını ama özellikle Doluca ile bu konuda bizle paralel ve aynı şartlarda çalışacağı hususunda ortak karar alınmıştır. Fakat bu konuda gözümüz açık olup müşterilerde uyguladıkları özel durumlar takip edilip merkeze günlük yazılı bildirilmelidir. Yazılı bildirilecek bilgilerin somut, net bilgiler olması gerekmektedir... Toplantıda Doluca'nın Gima'da aksiyonu olduğu ve bu aksiyonun 20 Şubata kadar devam edeceğini öğrendik. Bunun dışında aksiyonlar varsa bildiriniz..."
- 8.2.2005 tarihinde Sibel Kutman'dan Hakan İlkkutlu'ya gönderilen ve içinde Murat Oral (Doluca Kurumsal İşler Direktörü)'dan Hakan İlkkutlu ve Sibel Kutman'a 7.2.2005 tarihinde gönderilen e-posta yer alan e-posta şu şekildedir:  
 "Hakan bey;  
 Murat Başman bu sabah saat 9'da beni arayarak Rasim bey 2 müşteriye zam ile ilgili Kavaklıdere'yle anlaşma yaptığımız halde Dikmen Kavaklarında yaptıkları zamlarla bize kelek yaptılar demiş. M. Başman bu gibi konuşmalar bizi üzmektedir" dedi.



Ayrıca Marmaris Ahmet Özcan'a uzun vadeli istediği kadar malı eski fiyatla verebileceğimiz söylenmiş. Müşteri Kavaklıdere'yi arayarak aynı şartlarla verirse onlardan da mal alabileceklerini belirtmiş. Murat Başman en azından vadeyi geri çekelim diyor.

Kendisine bizim (...) gün vade verdiğimiz ve bu teklifimiz kabul edilmediği için mal teslim etmediğimizi söyledim. Murat Başman bu şartlarla mal verecek olursanız bize de haber verin ki biz de aynı şartlar ile bir miktar mal verelim dedi ... “

- 12.2.2005 tarihinde Murat Oral'dan Hakan İlkutlu ve Sibel Kutman'a gönderilen e-posta şu şekildedir:

“Hakan Bey,

Bu akşam Murat Başman ile yaptığım görüşmede kendisi İstanbul teşkilatı ile bugün Ankara'da toplantı yaptığını, bizim piyasaya uzun vadeyle ve çok miktarda eski fiyatla mal verdiğimizizi, kendilerinin veremediğini, müşterek çalışılan noktalarda kendilerinin mal vermemesi dolayısıyla zor durumda kaldıklarını, Kosova gibi birkaç noktaya bu günlerde eski fiyatla mal vermek zorunda kaldıklarını, bu bilgilerin bize ulaşmadan bildirmek istediğini, 100 şişe yeni fiyatla satıyorsam 1-2 şişe eski fiyatla mecbur olduğum için mal verdiğini ve vereceğini söyledi.

Ayrıca bizim tek çalıştığımız hiçbir noktaya gitmediklerini bizimse onların tek çalıştığı 2-3 noktaya eski fiyatla mal teklif ettiğimizi belirtti.

Ben 7 Şubat Pazartesi günüünden itibaren gelen tüm siparişlerde yeni fiyat uyguladığımızı, eski fiyat taleplerini anında reddettiğimizi, 7 Şubattan itibaren yeni fiyatla fatura kestiğimizi, şu anda kendilerinin yaptığı uygulamayla 7 şubattan sonra bizden mal isteyip vermediğimiz müşteri olursa bizim güç durumda kalacağımızı, 2-3 günlük eski fiyatlı mal siparişlerinin tüm piyasayı kapsamasının mümkün olmadığını, buna devam etmeleri durumunda yeni fiyata geçişi zorlaştıracığını, onun için uygulamanın hemen sona ermesinde fayda olduğunu, yoksa müşterinin her iki firmayı da kullanarak zammı sabote edeceğini, bizim yaptığımız uygulamanın Ahmet Bey'in Ali Başman ile yaptığı görüşmedeki sınırlar içerisinde kaldığını ve bu görüşmenin dışında bir uygulamamızın olmadığını bildirdim.

Ayrıca Alanya'da (.....)'e (...) koli uzun vadeli mal faturası kestiğini, bu malın Otele değil de Mepaşa teslim edilmiş olduğunu bir söylentiye göre de oradan da İzmir'e spot piyasaya gittiğinin duyumunu aldığını bildirdi... “

- Doluca Antalya Bölge Müdürlüğü'nde satış personeli Nazan Bakırcı tarafından hazırlanan 21-26/02/2005 tarihli “Haftalık Faaliyet Raporları” başlıklı belgedeki Kavaklıdere hakkındaki ifadeler şu şekildedir:

“...Restoranlara bakan personeliyle yaptığım görüşmede müşterilerinin taviz ve iskonto konusunda birbirimizden haberimiz olmadığını düşünerek karşı karşıya getirmeye çalıştıklarının farkına vardık. Bundan sonra önemli yerlerde paslaşmaya kararlaştırdık.”

- Doluca Antalya Bölge Müdürlüğü’nde satış personeli Nazan Bakırcı tarafından hazırlanan 28/3/2005 tarihli “Haftalık Faaliyet Raporları” başlıklı belgedeki Kavaklıdere hakkındaki ifadeler şu şekildedir:

“...Bu hafta Fatih’le görüşmemizde sürekli paslaşacağımızı ve beraber hareket etme kararı aldık. Bundan sonra anlaşmasız olan restoranlara (...) iskonto verecekler. Her hafta (Yakut hariç) bir üründe kampanya yapıp piyasaya sunacaklar...”

- 6.4.2005 tarihinde Melek Apak (Doluca çalışanı)’tan Tahsin Karakurt (Tansaş Kuru Gıda)’a gönderilen ve Hakan İlkutlu ile İlkay Tutucu (Doluca çalışanı)’ya bilgi verilen e-posta şu şekildedir:

“...Tahsin Bey merhaba, 11.4.2005 Pazartesi günü için Doluca Hakan İlkutlu, Kavaklıdere Murat Başman, Sevilen Enis Güner, Sayın Can Özbay’ın katılacağı bir görüşme talebinde bulunmak istiyorum. Uygun olan saat konusunda yazılı olarak bize dönebilir misiniz?..”

- Ali Başman’dan Mehmet Başman ve Murat Başman’a 31.5.2005 tarihinde gönderilen “Mey İşbirliği” konulu ve üzerinde “Doluca’nın hazırladığı yazıdır.” ibaresi bulunan e-posta:

“...Son bir iki yıl içinde meydana gelen bir takım gelişmeler, zaten artan bir rekabet ve gerileyen kar marjları içine girilmiş olan şarap sektörü için ciddi tehditler oluşturmaktadır. Bu gelişmeleri kısaca özetlemekte yarar vardır;

1) Peş peşe arttırılan ÖTV oranları, hem ürünlerimizin fiyatlarında istenmeyen artışlara neden olmuş, hem de kayıt dışı çalışanlara büyük avantajlar yaratan haksız bir rekabet ortamını olağanüstü bir şekilde körüklemiştir.

2) İthal şaraplar eskisine nazaran çok daha büyük bir serbestlik içinde iç piyasada satılmakta ve pazardan giderek daha fazla pay almaktadır. Mevzuat boşlukları ve denetim yetersizlikleri yurda bol miktarda kaçak şarabın girmesine de olanak vermektedir.

3) Hızla gelişmekte olan zincir mağazalar, büyük satış potansiyellerini kullanarak dağınık haldeki şarap sektörünü manipüle edebilmekte satış koşulları üreticiler için git gide daha olumsuz hale gelmektedir.

4) Tekel’in özelleştirilmesi sonucu doğan Mey içki büyük kapasiteli ve güçlü bir kuruluş olarak piyasadaki arzın ve dolayısı ile rekabetin daha da artmasına sebep olabilecektir...

...Bu durumda şarap sektörünün önde gelen firmalarının yukarıda sıralanan tehditler karşısında bir aksiyon planı geliştirmelerinde büyük yarar vardır.

“...Aksiyon planımızın ikinci ayağını ise, piyasamızdaki başıbozuk uygulamalara bir düzen getirmeye, içinde çalışacağımız rekabet ortamının bir çerçevesini belirlemeye dönük çalışmalar olmalıdır. Bu alanda acilen el atılabilecek konu başlıkları şunlar olabilir;

- 1) Horeca (hotel-restoran-cafe) gruplarına yapılan fahiş ödemeler,
- 2) Özellikle zincir mağazalarda ve piyasa genelinde çok uzun süreye çıkmış satış vadeleri,
- 3) Turistik bölgelerde gerçekleştirilecek büyük ölçekli satışlara uyulacak satış ilkeleri
- 4) Hammaddemiz olan üzümün alımında özellikle kalite-fiyat kriterlerinin belirlenerek, alım esnasında bu kriterlerin uygulanabilmesi,

Sektörün önde gelen kuruluşlarında bu konularda gerekli işbirliğinin geliştirilmesi için ciddi bir istek mevcuttur. Ancak uygulamada karşı karşıya kalınan sorunların giderilmesi için detaylı ve sürekli bir çalışmaya ihtiyaç vardır. Üzerinde mutabık kalınan konulara ne derece uyulduğunu kontrol edebilmek için bugün olduğundan çok daha fazla şeffaflığa dayanan bir iç denetim mekanizması geliştirilmektedir.

Şarap sektörünün geleceği bakımından acilen ele alınması gereken girişimlerin bir özeti olan bu dokümanın olumlu sonuçlar doğurmasını dileriz...”

- Ali Başman’dan Murat Başman’a 8.6.2005 tarihinde gönderilen e-posta: “...Doluca ile satış ve pazarlamada müşterek çalışma prensiplerimizin ana maddeleri tespiti konusunda ilavelerini bir an önce yaparsan onlara bu prensipleri yollarız:

#### ANA PRENSİPLER

##### Sözleşmesi olan müşteriler:

Devam edenler;

Sözleşme bitim tarihleri ve kotaları son duruma göre bilgilendirilir ve bu tip müşterilerle müşterek çalışma yapısı hazırlanır.

Hemen yenilenmesi gerekenler;

Devam edenlerin müşterek çalışma yapısı hazırlanana kadar mutabık kalacağımız süre veya kotalı kısa vadeli uzatma yapılır.

Yeni açılan ve sözleşme yapmak isteyen müşteriler;

Müşterek teklif verilir.

Müşterek çalıştığımız sözleşmeli müşteriler;

Müşterek çalışma devam eder ve yenilemelerde müşterek yapılır.

Müşterek çalıştığımız sözleşmesiz müşteriler;

Müşterek sözleşmeler yapılarak uzun vadeli rekabet problemleri sınırlanır.

Sadece bir firma ile sözleşmesiz çalışan müşteriler;

Müşterek sözleşmeler yapılır.

Hipermarketler

Müşterek genel politika tarafların ve olan ilişkilerini zedelemekten tespit edilir.”

### I.3.3. Doluca ve Kavaklıdere Teşebbüsleri Arasındaki Rekabetçi Belgeler

Doluca ve Kavaklıdere arasındaki yoğun iletişimi gösteren ve yukarıdaki bölümde yer verilen belgelerin yanı sıra yine yerinde incelemelerde elde edilen ve iki teşebbüs arasındaki rekabeti destekler nitelikte içerikleri olan belgeler bulunmaktadır.

- 14.2.2005 tarihli “İzmir Bölge Ziyaret Raporu” başlıklı Doluca belgesi: “...Bölge satış ekibince belirtilen Kavaklıdere'nin agresif satış politikadaki ziyaretler sırasında da gözlemlenmiştir. İzmir'de restoran olarak en iyi iş yapan yerlerden biri olan (.....) ile Doluca tek marka anlaşmasına rağmen kendilerine aşağıda detayını göreceğimiz cazip teklifi götürmüştür... Kavaklıdere satış ekibi, geçen sezon Doluca'nın (.....) başarısının tekrarını önlemek ve avantajı kendi taraflarına çevirmek adına şimdiden çok yoğun (.....) ziyaretlerine başlamışlardır...”
- Ali Toron'dan (Doluca) Hakan İlkutlu'ya (Doluca) 1.4.2005 tarihinde gönderilen mailde şu ifadeler geçmektedir: “...(.....): 2 nolu yf de amaç Kavaklıdere'yi devre dışı bırakarak Antalya bölgede kalite ürün çekişleri çok iyi olan oteli münhasır almak...”
- Suat Yargıç'tan (Doluca) Hakan İlkutlu'ya 14.4.2004 tarihinde gönderilen e-posta : “...Kavaklıdere'nin bölgemizde uygulamakta olduğu ve hedeflerinin bizi neredeyse tüm satış noktalarında devre dışı bırakacak boyutlara ulaşan tavizleri konusunda sizleri bilgilendirmek istedim. Özellikle tek satıcı olduğumuz satış noktalarında ve de ortak çalıştığımız noktalarda hiç gereği yokken (.....) %(...) ve üzeri ıskontolar veya bedelsizler (.....TİCARİ SIR.....) bu niyetlerini açıkça sergilemektedirler... (.....TİCARİ SIR.....) İzlemiş oldukları bu agresif tutum tüm hızıyla devam etmektedir...”
- 9.5.2005 tarihli “Ankara Bölge Ziyaret Raporu” başlıklı Doluca belgesi; “...(.....) Kavaklıdere'nin tek marka olarak yaptığı anlaşmalar halen devam etmektedir. Kavaklıdere'nin tek marka yaptığı anlaşmalara rağmen Doluca ürünlerinin penetrasyonunun bölgede arttığı gözlemlenmiştir... Bölge satış ekibince belirtilen Kavaklıdere'nin agresif satış politikası ziyaretler sırasında da gözlemlenmiştir... (.....)'lar ile tek marka anlaşmalı olduğumuz halde kadehte Kavak ve Dikmen servisi yapılıyor...(.....): ... Nokta Kavaklıdere'nin grup ile olan anlaşması

kapsamında. Kısıtlı sayıda Doluca ürünleri menüde yer almakta... (.....): İşletme sahibi menüde yer almamız konusunda menülerine ilan ve bedelsiz verme talebi doğrultusunda yapılan görüşmede, işletme sahibinin Kavaklıdere ile olan anlaşmasından dolayı menüye reklam alamayacağını (.....) belirtti. ... (.....): Kavaklıdere ile olan kotalı anlaşmaları (.....) kadar devam ediyor. Kavaklıdere anlaşma bitiş tarihi kontrol edilmesi gereken kalite puanı yüksek noktalardan bir tanesi...”

- 5.8.2005 tarihli Kavaklıdere iç yazışma :  
“...(.....) ile görüşтік. Doluca’dan 3 kişi gelmişler ve noktaya (.....) vermişler. Sözleşmemiz devam ettiği için bir problemimiz yok...”
- 9.8.2005 tarihli Kavaklıdere iç yazışmada Doluca ile çalışmaya son verip Kavaklıdere ile çalışmaya başlayan noktalar, Kavaklıdere ile çalışmaya son verip Doluca ile çalışmaya başlayan noktalar ile Kavaklıdere’nin münhasıran çalıştığı noktalar yer almaktadır.
- 15.8.2005 tarihli Kavaklıdere iç yazışma :  
“...Doluca’nın sürekli tacizinde bulunan işletmeden problemlı dolabın alınarak yerine yenisinin verilmesi için konuyu bilgilerinize sunarım...”

Teşebbüsler arasındaki rekabeti gösteren çok sayıda benzer içerikli belgenin bulunduğu raportörlerce yerinde incelemelerde görülmüştür.

#### **I.4. Rakiplerle Yapılan Görüşmeler**

İncelemeler kapsamında Mey, Turasan, Diren, Yazgan, Sevilen, Gülor, Pamukkale, Adco ve Karagözoğlu firmalarıyla görüşmeler yapılmış olup rakiplerin büyük kısmı Kavaklıdere ve Doluca arasında koordinasyon olduğuna dair herhangi bir gözlemlerinin olmadığını belirtmişlerdir. Bazı teşebbüsler ise tek satıcılık anlaşmalarının pazarda önemli bir giriş engeli yarattığını ileri sürerken bu görüşte olmayan rakipler de bulunmaktadır.

#### **I.5. Savunmalar ve Değerlendirilmesi**

Tarafların önaraştırma ve soruşturmaya ilişkin tüm savunmaları, ek savunmaları ve sözlü savunma tutanakları incelenerek aşağıda değerlendirilmiştir. Tekrardan kaçınmak için tarafların benzer savunmaları birlikte değerlendirilmiş, teşebbüslerin varsa kendilerine özgü savunmaları ayrıca ele alınmıştır.

##### **I.5.1.Yeterli Evrak Gönderilmediği İddiası**

Doluca savunmasında, kendilerine soruşturma hakkında yeterli bilgi verilmediğini ve dosyaya erişim haklarının engellendiğini belirtmektedir. Doluca’ya göre Rekabet Kurumu ilk yazılı savunmasını temellendirmek için yeterli bilgiyi göndermemiş, dosyaya erişim taleplerini reddetmiştir. Kavmar da

benzer şekilde, 4054 sayılı Kanun'un 44/2. maddesi uyarınca Öneri Raporu'nun kendilerine gönderilmiş olması gerektiğini ifade ederek, ilk yazılı savunmalarındaki taleplerine rağmen halen Öneri Raporu'nun kendilerine verilmediğini, bu durumun Kanun'un amir hükmüne aykırı, usuli bir eksiklik olduğunu ileri sürmektedir.

4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesinde "*Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurul'un bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir*" denilmektedir. Bu gereklilik doğrultusunda, Doluca ve Kavmar firmalarına gönderilen soruşturma tebligatı yazılarında öneri Raporunda tespit edilen ve soruşturma açılmasına dayanak oluşturan hususlara ilişkin açıklamalar yapılmıştır.

Bu yazılar çerçevesinde, Doluca ile Kavmar yetkilileri arasında rekabetçi konularda görüşmeler yapıldığına yönelik bulgulara rastlandığı, özellikle e-posta aracılığıyla yapılan iletişimin koordinasyon yaratıcı sonuçlara yol açabileceğinin görüldüğü, söz konusu unsurların, yerinde tüketim noktalarında her iki teşebbüsün de yer alması için birlikte teklif verilmesi, tekliflerin ve çalışma koşullarının beraber tespit edilmesi ve bu noktalara yönelik ortak politikalar belirlenmesi olarak ifade edilebileceği, bunun ise noktaya girmek için rekabetten kaçınma olarak da değerlendirilebileceği belirtilmiştir. Ayrıca söz konusu iki teşebbüsün belli noktalarla, bu noktada üçüncü bir marka şarabın satılmasını engelleyen ortak sözleşmeler imzaladığı bulgusuna ulaşıldığı ifade edilerek, söz konusu teşebbüslerin ortak politikalarla birlikte girmeye çalıştıkları yerinde tüketim noktalarından 7'si örnek olarak verilmiştir. İlgili teşebbüsler arasındaki birlikteliğin hangi dönemde başladığının ve hangi dönemde hız kazandığının düşünüldüğü de bu yazılar çerçevesinde her iki firmanın da bilgisine sunulmuştur.

Soruşturma bildirim yazılarında, teşebbüslerin hangi somut uygulamalarının soruşturma açılmasına dayanak oluşturduğu açıkça ifade edilmiştir. Teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olabileceği düşünülen, iddia konusu uygulamalarının neler olduğu sayılarak genel olmaktan çok uzak, öznel bilgiler sunulmuştur.

4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesi, Kurum bünyesinde hakkında soruşturma açılmış teşebbüs ile ilgili olarak düzenlenmiş her türlü evrak ve mümkünse elde edilmiş her türlü delilin bir nüshasının teşebbüse gönderilmesini, ilk yazılı savunmanın hazırlanabilmesi için gerekli görmemekte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin gönderilmiş olmasını yeterli bulmaktadır. Kanun'un 43/2. maddesinin gerekçesinde de belirtildiği üzere, bununla haklarında soruşturma başlatılmış teşebbüslerin ne tür bir iddia ve şikayet ile itham

edildiklerinin en kısa zamanda kendilerine bildirilmesi amaçlanmaktadır. Kanun bu bilgileri ilk yazılı savunma için yeterli görmektedir.

Yukarıda da açıklandığı üzere taraflara ilk yazılı savunmalarını hazırlayabilmelerini sağlayacak yeterlilikte bilgi gönderilmiş olup, Kanun'un 43/2. maddesinin gereği yerine getirilmiştir. Üstelik teşebbüslerde yapılan yerinde incelemeler sonucunda alınan belgelerin birer nüshası teşebbüs yetkililerine bırakılmıştır. Dolayısıyla teşebbüslerin elinde soruşturma raporunda yer verilen pek çok belge zaten mevcuttur. Sonuç olarak savunmalarına esas teşkil edebilecek bilgi ve belgeler teşebbüsün elinde hiç yokmuşçasına bir tutum ve endişe içinde olunması yerinde değildir.

4054 sayılı Kanun'da tanımlanan soruşturma safhası bir süreçtir. Teşebbüslerin Kanunu ihlal edip etmediklerine, hangi uygulamalarının bu Kanuna aykırılık oluşturduğuna ilişkin kanı ancak bu sürecin sonunda oluşmaktadır. Bu süreçten önceki önaraştırma dönemi sonunda ve soruşturma kararının bildirildiği dönemde hakkında soruşturma açılan teşebbüslere yöneltilen iddialara ilişkin ancak ham seviyede denilebilecek bir fikre sahip olunmaktadır. Önaraştırma süreci iddiaların daha derinlemesine araştırılmasına ihtiyaç duyulup duyulmadığının anlaşılmasına yönelik bir süreçtir. Nitekim soruşturma sürecinin ilerlemesiyle birlikte kimi iddiaların yerinde olmadığı görülebilmekte ya da mevcut iddialara başkalarının eklenmesi mümkün olabilmektedir. Hakkında soruşturma yürütülen taraflara ilişkin ileri sürülen iddialar ancak soruşturma raporunun tamamlanması ile net bir şekilde ortaya konulabilmekte ve rapor ile birlikte teşebbüslere yansıtılmaktadır.

Böylesi bir süreçte asıl olan, 4054 sayılı Kanun'un 44/3. maddesinde de belirtildiği üzere, Kurul'un tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları nihai kararına dayanak yapmamasıdır. Nitekim kanun koyucu'nun 44/2. madde ile amaçladığı temel unsur, tarafların ummadıkları herhangi bir sürprizle karşılaşmalarının teminidir. Bu amaçla soruşturma safhasının sonunda hazırlanan rapor, dosya kapsamındaki belge ve delillerle birlikte teşebbüslere gönderilmektedir. Dolayısıyla taraflar Kurulca kendileri ile ilgili düzenlenmiş dosya kapsamındaki evrak ve delilleri, sözlü savunma aşamasından çok daha önce, soruşturma raporunun gönderilmesi aşamasında zaten almaktadırlar. Bu aşamadan sonra teşebbüslerin iki yazılı bir sözlü olmak üzere 3 savunma hakları daha bulunmaktadır. Açıklamalar çerçevesinde, birinci yazılı savunmasını hazırlamak için kendilerine Kanunun bu savunmalarının hazırlanabilmesi için öngördüğü yeterli bilgi sunulmuş olan teşebbüslerin, soruşturma raporuyla birlikte yeterli bilgi ve evrakı, 3. kişilerin ticari sırlarının korunması gerekliliğinin izin verdiği ölçüde aldığı, bunlar üzerine ayrıca 2 yazılı bir sözlü olmak üzere toplam üç savunma hakkına daha sahip oldukları

düşünüldüğünde, teşebbüslerin savunma haklarına hiçbir şekilde hanel gelmediği açıktır.

Diğer yandan Danıştay 13. Dairesinin 2006/891 Esas Nolu dosyaya ilişkin verdiği 24.5.2006 tarihli kararında şu ifadeler bulunmaktadır; “...haklarında soruşturma açıldığı bildirilenler tarafından, 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, sözlü savunma hakkının kullanılması taleplerine kadar Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş olan her türlü delilin bir nüshasının verilmesinin istenebileceği, isteme hususunda bir sınırlama bulunmamakla birlikte, Kurum tarafından her başvurunun soruşturmanın sürecini olumsuz yönde etkileyip etkilemeyeceği değerlendirilmeleri yapılarak, gerekçeleri belirtmek suretiyle bir işlem tesis edilebileceği...” Kararda ayrıca; “Bu istemin Kurul’ca kabul edilmesi gerekmekte ise de, Kurul’un olayın özelliğini dikkate alarak hukuki gerekçelerini belirtmek suretiyle, istemi reddetmesi de olanaklıdır.” denmektedir. Danıştay’ın bu kararı, teşebbüslerin evrak taleplerinin reddi konusunda Rekabet Kurumu’nun bir takdir yetkisinin bulunduğunu ve bu yetkiyi dosyanın özelliklerini dikkate alarak kullanabileceğini belirtmektedir.

Ayrıca iddia konusu ihlale ilişkin deliller, sözleşme, yönetim kurulu kararı, teşebbüs birliği kararı, yayınlanmış fiyat listeleri ya da faturalar gibi yok edilmesi görece daha güç olan deliller değildir. İlgili dosya bakımından delillerin hemen hemen tamamı, iki rakip teşebbüsün arasındaki iletişimden kaynaklanan ve karartılmaları çok daha kolay olan e-posta mesajları ve yazışmalardan oluşmaktadır. Daha önce de belirtildiği üzere, soruşturma safhası bir süreçtir ve bu süreçte delil arayışı devam etmektedir. Nitekim tarafların İzmir, Muğla, Antalya ve Bodrum ofislerinde soruşturma bildiriminden sonra da yerinde incelemeler yapılmış, çeşitli belgeler alınmıştır. Bu nedenle, delil arayışının sürdüğü bir dönemde, delillerin karartılmasını kolaylaştırabileceği düşüncesi ve kamu faydasının zarar göreceği endişesiyle, soruşturmanın evrak talebine konu başlangıç aşamasında gönderilmiş olanlar dışındaki evrak talebi yerinde bulunmamıştır.

Diğer yandan, Kanun’un 44/2. maddesi tarafların Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilir hükmünü amir olmakla birlikte, Kanun’da bu belgelerin taraflara ne zaman verileceği konusuna yönelik herhangi bir düzenleme yapılmamış ve yalnızca son tarih olarak sözlü savunma toplantısı belirlenmiştir. Rekabet Kurumu soruşturma raporu ile birlikte bilgi ve belgelerin önemli bir kısmını taraflara tebliğ etmekte, yine de sonrasında teşebbüslerden talep gelmesi halinde bu talepleri ticari sırların korunması gerekliliğinin izin



verdiği ölçüde karşılamaktadır. Nitekim Doluca'nın soruşturma raporunun tebliğinin hemen sonrasındaki, Kavmar'ın ise ikinci yazılı savunmasındaki evrak talebi ticari sırların korunması gerekliliği gözetilerek karşılanmıştır.

### **I.5.2. Kavaklıdere ve Doluca'nın Reina ile Akdettikleri Sözleşmenin Reina'nın Talebi Üzerine Gerçekleştirilmesi Nedeni ile Rekabet İhlali Olmadığına İlişkin Savunma**

Doluca tarafından Kavaklıdere ile birlikte Reina için akdedilen sözleşmenin hangi süreçlerden geçilerek yapıldığına ilişkin gönderilen savunmada Doluca'nın 2005 yılında Reina'da Doluca markalı şarapların satışları için bir anlaşma yapmak istediği, bunun üzerine Reina'nın Doluca'dan (.....) A.B.D. \$'ı tutarında bir sponsorluk ücreti talep ettiği, ancak Doluca Pazarlama Müdürü Sibel Kutman'ın bu oranda bir sponsorluk ücreti ödeyemeyeceklerini belirttiği ve bunun üzerine Reina'nın aynı teklifi Kavaklıdere firmasına da yapması karşısında bu teşebbüsten de red cevabı aldığı ileri sürülmektedir. Bu gelişmelerin ardından Reina'nın iki teşebbüse (.....) A.B.D. \$'lık sponsorluk ücretinin eşit şekilde paylaşılması teklifini götürdüğü ve teklifin sadece Kavaklıdere ve Doluca'ya götürülmesinin bu iki şirketin ürünlerinin piyasada en çok rağbet gören ürünler olması nedeniyle olduğu belirtilmiştir. Benzer bir yaklaşım Kavmar tarafından da sergilenmiş, ayrıca Kavmar'ın Doluca'yla birlikte sadece Reina ile üç taraflı bir sözleşme akdettiği, bunun dışında üç taraflı herhangi bir sözleşme imzalanmadığı, söz konusu sözleşmenin Reina'nın isteği üzerine gerçekleşmesi nedeniyle Kavaklıdere ve Doluca firmalarının rekabet ihlali gerçekleştirdiğinin ileri sürülemeyeceği, sözleşmede yer alan 3. bir şarap üreticisi firmanın mallarının Reina'da satılmayacağına ilişkin hükmün Reina tarafından anlaşmaya konulduğu ve noktaya yapılan satışların toplam satışları içinde son derece küçük bir orana tekabül ettiği ileri sürülmüştür.

Kavaklıdere ve Doluca ile Reina arasında 24.5.2005 tarihinde imzalanan sözleşmeye göre her bir firma Reina'ya (.....) A.B.D. \$'ı sponsorluk ücreti ödemeyi kabul etmektedir. Buna karşılık Reina ise sadece Kavaklıdere ve Doluca'nın ayrı ayrı (.....) adet şişe şarabını satmayı bu miktar şarap satılincaya kadar başka bir markanın şarabını satmayacağını taahhüt etmektedir. Söz konusu sözleşme hakkında Reina yetkilileri ile yapılan görüşmede yine Doluca'nın savunmasında yer verdiği hususlara benzer ifadeler yer almaktadır.

Söz konusu anlaşmanın değerlendirilmesinde ilk olarak bu anlaşmanın rakip olmayanlar arasında dikey bir anlaşma olup olmadığı tespit gerekmektedir. Bir anlaşmanın 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olabilmesi için anlaşmaya taraf olan teşebbüslerin üretim ve dağıtımın farklı seviyelerinde faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Ancak anılan sözleşmenin bütün tarafları dağıtımın farklı seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüsler değildir. Bu nedenle Kavaklıdere, Doluca ve Reina arasında akdedilen sözleşme 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında

grup muafiyetinden yararlanmamaktadır. Ayrıca aşağıda da ayrıntılı olarak incelendiği üzere söz konusu işbirliği 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer verilen ve muafiyeti sağlayan şartları da taşımamaktadır. Dolayısıyla Kavmar, Doluca ve Reina arasında akdedilen anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'u ihlal eden bir anlaşmadır.

Tüm bunlarla birlikte düşünüldüğünde, söz konusu anlaşmanın Reina tarafından her iki tarafa da önerilmiş olması, anlaşmanın Kanun'u ihlal ettiği gerçeğini değiştirmemektedir. Rekabet hukukuna göre ihlal niteliği taşıyan bir anlaşmanın kimin tarafından önerildiği veya talep edildiğinin bir önemi bulunmamaktadır. Önemli olan anlaşmanın ilgili taraflarca kabul edilip edilmediğidir. Nitekim Kurul 4.5.2004 tarih ve 04-32/377-95 sayılı Frito Lay kararında "Rekabet Hukuku kapsamında teşebbüslerin müşterilerinden talep gelmesi sonucunda yaptığı uygulamaların ihlal olarak değerlendirilmesi önünde bir engel olmayacağını" belirtmiştir.

Son olarak üç tarafı olan bir başka sözleşmeye önaraştırma ve soruşturma süresince rastlanılmamakla birlikte teşebbüs yetkililerinin benzer şekilde nokta bazında ortak stratejilerini görüştüğü birçok belge bulunmuştur. Dolayısıyla ortak strateji izlemenin yalnızca Reina ile sınırlı kalmadığı ve başka noktalara da sirayet ettiği görülmüştür. Bu noktaya yapılan satışların teşebbüsün toplam satışları içinde düşük bir orana tekabül ettiği bilinmekle beraber, bu durum rakip teşebbüsler arasında ortak strateji oluşturulduğu gerçeğini değiştirmemektedir

### **I.5.3. İlgili Ürün Pazarı Tespitine Yönelik İtiraz**

Kavaklıdere ve Doluca teşebbüslerinin yaptığı savunmalar arasında ortak olan konu başlıklarından biri ilgili ürün pazarına yönelik itirazlardır. Bu kapsamda Doluca vekili tarafından, Rekabet Kurulu'nun Tekel Özelleştirme, Diageo/Ursus, Martini Pazarlama/Mey İçki kararlarında ilgili ürün pazarının "şarap ve vermut" pazarı olarak tanımlandığı ve yerinde tüketim/evde tüketim ayrımı yapılmadığı vurgulanmaktadır. Ayrıca Kavaklıdere/Doluca I Kararında soruşturma konusunun yerinde tüketimi içermesine karşın pazarın mevcut soruşturmada olduğu gibi bir ayrıma tabi tutulmadığı belirtilmiştir. Bu hususlara ilave olarak Kavmar, ilgili ürün pazarı tanımlanırken fiyat unsurunun dikkate alındığını, ancak kendilerinin ev tüketimi ve yerinde tüketim kanallarına yaklaşık olarak aynı fiyattan ürün sattıklarını, perakende satış fiyatının iki kanal arasında farklılık göstermesinin noktaların tercihinden kaynakladığını ileri sürmüştür.

Bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame edilmeleri gerekmektedir. Bu noktada hemen vurgulanmalıdır ki söz konusu üç unsurdan birinin farklılık arz etmesi iki ürünün

ayrı pazarlarda değerlendirilmesi için genellikle yeterlidir. Bir başka deyişle kıyaslanan iki ürünün nitelikleri ve kullanım amaçları aynı olsa bile fiyatları arasında önemli bir fark olması bu iki ürünün farklı pazarlarda değerlendirilmesi gerektiğinin önemli bir göstergesidir. Dolayısıyla iki ürünün aynı pazarda yer alması için tüketicinin iki ürün arasında kayıtsız kalması gerekmektedir. Bu nedenle dikkate alınacak kriter talep ikamesidir. Sonuç olarak mevcut soruşturmada da pazar bu gerçeğin ışığında değerlendirilmiştir. Tüketici bakış açısıyla konu incelendiğinde görülecektir ki burada önemli olan tüketici tercihleri olduğundan tüketicinin ürüne ödediği fiyat önem kazanmaktadır. Bu nedenle ürünün fabrika çıkış fiyatı, dağıtıcıya satış fiyatı gibi ara fiyatlar değil tüketicinin ödediği fiyat önem kazanmaktadır. Ürünü kullanan ve ürüne olan talebi şekillendiren unsur tüketici olduğundan yukarıda dile getirilen bakış açısı geçerliğini korumaktadır.

Diğer yandan rekabet hukuku uygulamalarında dosyanın veya ihlalin niteliğine göre farklı pazar tanımlamaları yapılabilmektedir. Doluca vekili tarafından örnek olarak gösterilen dosyaların hiçbiri soruşturma kapsamında yapılan incelemeler olmayıp ağırlıklı olarak birleşme/devralma dosyalarını içermektedir. Kavaklıdere-Doluca I kararı ise bir ilk inceleme dosyasıdır ve mevcut dosyada yapılan değerlendirmelerin daha detaylı olduğu açıktır. Üstelik o kararda pazarın “şarap pazarı” olarak tespit edilmesinin hukuki bağlamda soruşturma heyetinin daha önceki önaraştırma ve soruşturmalarda ortaya konan tespitlerle bağlı kalmak gibi bir zorunluluğu bulunmadığı gerçeği doğrultusunda değerlendirilmesi gerekmektedir.

İlave olarak Kurul Efpa-Bimpaş Muafiyetin Geri Alınması kararında bu şekilde bir ayrımı benimsemiş ve pazarın yerinde tüketim ve ev tüketimi çerçevesinde iki farklı ürün pazarı olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Yine benzer şekilde 6.11.2003 tarih ve 03-71/867-371 sayılı Efes Pazarlama ve Dağıtım Ticaret A.Ş. hakkında yürütülen önaraştırmaya ait kararda da bira pazarı yerinde tüketim (açık), ve ev tüketimi (kapalı) olarak iki ayrı pazar olarak değerlendirilmiştir. Dolayısıyla bira pazarında Kurul söz konusu ayrımı benimsemiştir. Bu noktada ilgili pazar tespitinde Kurul’un hangi amaçla söz konusu ayrıma yöneldiğine ilişkin gerekçe Karar’da aşağıdaki gibi belirtilmektedir.

*“...Açık veya kapalı satış yapan noktalarda tüketicilerle buluşan bira, teknik özellikleri bakımından aynı nitelikte olmasına rağmen, açık satış yapan noktalarda bira ile birlikte başka hizmetler de tüketiciye sunulmaktadır. Sağlayıcılar bakımından aynı nitelikte olan bira, açık ve kapalı satış yapan noktalardaki müşteriler gözünde farklı niteliktedirler. Daha açık ifade etmek gerekirse, bar, otel ve lokanta gibi açık satış yapan noktalarda satışa sunulan biranın fiyatının önemli miktarda yükselmesi durumunda müşteriler, kapalı satış*

*yapan bakkal, market ve büfe gibi kapalı satış noktalarına yönelmeyeceklerdir. Halen açık ve kapalı satış noktalarında satışa sunulan bira fiyatlarında çok önemli farklılıkların görüldüğü olması da, iki farklı pazarın varlığını göstermektedir. Dolayısıyla, biri bar, otel ve lokanta gibi açık bira satışı yapan noktalardan oluşan; diğeri ise bakkal, market ve büfe gibi kapalı bira satışı yapan noktalardan oluşan iki farklı ilgili ürün pazarı bulunmaktadır...”*

Bu yaklaşımın şarap pazarı için de geçerli olduğundan hareketle ve yukarıda verilen diğer başka argümanlarla birlikte şarap pazarına yönelik tespit, yerinde tüketimin ev tüketiminden ayrı olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktaya gelinmesinde soruşturma sürecinde pazarda yapılan incelemeler ve ihlal olduğu düşünülen eylemin etki ettiği alanın değerlendirilmesi başat rol üstlenmiştir. Nitekim adı geçen diğer incelemelerden farklı olarak pazarın ayrıntılı olarak incelenmesi soruşturma süresinin izin vermiş olduğu 6 aylık süre sayesinde bu dosyada mümkün olmuştur.

Bu bağlamda yukarıda ev tüketimi ve yerinde tüketimde tüketim kalıplarının farklılaştığı ve ürün fiyatlarının ev tüketimine yönelik satış noktalarıyla kıyaslandığında en az 2-3 kat farklılık arz ettiği vurgulanmıştır. Ayrıca gerek önaraştırma-soruşturma döneminde yapılan incelemelerde gerekse yerinde incelemelerde yerinde tüketim noktalarının üreticiler için ayrı bir önemi olduğu ve üreticilerin bu noktalara karşı ev tüketim noktalarına kıyasla daha farklı bir yaklaşım sergilediği tespit edilmiştir.

Bütün bu hususların yanı sıra tüketim kalıplarının gerek ev tüketimi gerekse diğer yerinde tüketim noktalarıyla benzeşmediği, her şey dahil sistemiyle çalışan otellerin pazar tanımının dışında tutulması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca Doluca vekili tarafından yapılan savunmada ilgili ürün pazarı tespitinin bu aşamada fazla öneminin kalmadığı, Doluca'nın hakim durumda olduğuna yönelik raporda tespit yapılmadığı, ilgili ürün pazarının raporda belirlenenden farklı bir şekilde tespit edilmesinin pratik bir yararı bulunmadığı ifade edilmiştir. Bu yoruma katılmakla birlikte 4. madde kapsamında yapılan soruşturmalarda da pazar tanımı, eylemin pazarda etkisinin ölçülmesi adına önem arz etmektedir. Pazar payı düşük olan iki teşebbüsün bir pazarda yapmış olduğu fiyat tespiti anlaşması ile pazar payı yüksek olan iki teşebbüsün aynı eylemi, etki ve sonuçları bakımında farklılık doğurabilecektir. Ancak mevcut soruşturmanın yapısı açısından, yerinde tüketim pazarında Kavmar ve Doluca'nın yüksek pazar payları olmasına karşın, etki bazlı değerlendirme nokta bazında yapılmış ve etkinin sınırlı noktada görülmesi sebebiyle ihlalin kısıtlı bir etki yarattığı belirtilmiştir.

Bu kapsamda ilgili pazarda Kavmar ve Doluca'nın %80'in üzerindeki pazar payına sahip olduğu tespitinin doğru olmadığı öne sürülmektedir. Ancak

soruşturma döneminde raportörlerce yazılı ve sözlü olarak birçok kez taraflara yerinde tüketim pazar payları sorulmasına karşın bu şekilde bir çalışmanın ellerinde olmadığı vurgulanmıştır. Bu doğrultuda yapılan incelemede bağımsız ve güvenilir bir araştırma şirketi olan Retailing Institute tarafından yapılan çalışmanın şarap pazarında yerinde tüketime ait tek çalışma olduğu görülmüş ve söz konusu şirket tarafından yapılan çalışma tarafsız bir şekilde kullanılmıştır.

#### **I.5.4. Reina Sözleşmesinin ve Diğer Sözleşmelerin Rekabetçi Oldukları Savunması**

Teşebbüslerin yaptığı savunmada ortak bir başka nokta Reina sözleşmesi örneğinden yola çıkarak öne sürülen söz konusu sözleşmelerin münhasır anlaşmalara göre daha rekabetçi olduğu iddiasıdır. Nitekim Reina’da olduğu gibi önceden tek marka ürün satılan noktalarda bu anlaşmalar sayesinde iki rakip üreticiye ait ürünler satılmaktadır. Dolayısıyla bu anlaşmaların daha rekabetçi olduğu ileri sürülmektedir. Ayrıca Doluca vekili, anılan yerinde tüketim noktalarında yer alırken amacın o noktaya rakibi sokmamak değil, ev tüketimini de etkileyen bu tür mekânlarda bulunma isteği olduğunu belirtmektedir. Kavaklıdere vekili ise benzer hususların yanı sıra tarafların Reina ile iki ayrı matbu sözleşme imzalamış olması durumunda herhangi bir sorun yaşanmayacağını, anlaşma şartlarının ise Reina tarafından belirlendiğini ifade etmektedir.

Bu savunmalara yönelik olarak öncelikle dile getirilmesi gereken husus, söz konusu soruşturma konusuna geniş bir bakış açısıyla bakılması gerektiğidir. Nitekim atıf bir nitelik taşıyan bu eylemin etkisi adı geçen (BTA ’nın da dahil edilmesi durumunda) 12 noktada da aynı şekilde oluşmamıştır. Etkinin kapsamının nakit, iskonto, bedelsiz gibi alt başlıklardan oluşan tavizlerin ortak olarak belirlenmesini de içerdiği ve anılan tavizlerin her birinin, satış şartları olarak değerlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Dolayısıyla ortada satış koşullarını oluşturan tavizlerin koordine edilmesi şeklinde bir yansıması bulunan iki rakip teşebbüsün yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek üzere anlaşmak suretiyle işbirliği yapmalarından oluşan bir ihlal bulunmaktadır. Söz konusu durumun bu şekilde değerlendirilmesi olayın açıklığa kavuşturulması adına gereklidir.

Bu kapsamda yapılan savunmalarda öne çıkan olgu; Reina sözleşmesinin tek satıcılık anlaşmalarına göre daha rekabetçi olduğudur. Teşebbüs vekillerine göre Reina’da soruşturma konusu anlaşma yapılmamış olsaydı, o takdirde geçmiş yıllardaki gibi tek bir firma ile münhasır anlaşma yapılacak ve noktada tek bir markaya ait şarap bulanacaktı. Öncelikle vurgulanmalıdır ki soruşturma konusu eylem yalnızca Reina ile imzalanan sözleşme değildir. Reina ile imzalanan sözleşme anlaşma olarak nitelenen eylemin bir halkası durumundadır. Söz konusu anlaşmanın çerçevesi ise, eylemin ilk emarelerinin 2003 yılında

görülmesine karşın, Doluca tarafından yazılan 31.5.2005 tarihli “Mey İşbirliği” başlıklı ve 8.6.2005 tarihli Kavmar belgelerinde çizilmektedir. Nitekim 31.5.2006 tarihli ilk belgenin hazırlanmasından 8 gün sonra Ali Başman’dan Murat Başman’a gönderilen e-postada bu işbirliğinin detayları belli olmaktadır. Dolayısıyla Doluca tarafından hazırlanan yazıda öngörülen yaklaşım Kavmar tarafından benimsenmiş, 8.6.2005 tarihli belgeyle de ayrıntılandırılmış ve 2003 yılında ilk belirtileri görülen ancak o tarihlerde fazla uygulanmayan işbirliği, Mey’in pazara girmesiyle de birlikte yoğunluk ve etkinlik kazanmıştır. Bu kapsamda 31.5.2005 tarihli belgede ne yapılabileceği araştırılmış, 8.6.2005 tarihli belgede de her noktaya ortak girme düşüncesi oluşturulmuştur. Nitekim bu belgede, sözleşmesi olan müşteriler, yeni açılan ve sözleşme yapmak isteyen müşteriler, müşterek çalışılan sözleşmeli müşteriler, müşterek çalışılan sözleşmesiz müşteriler, sadece bir firma ile sözleşmesiz çalışan müşteriler başlıkları altında noktalar değerlendirilerek bu mekânların tümünde birlikte yer almanın planlandığı görülmektedir.

Her iki belgenin yanı sıra anılan tarihten sonra teşebbüslerin bu belgeler doğrultusunda hareket etmiş olması ve yerinde incelemelerde bulunan diğer belgeler hem Doluca’nın hem Kavmar’ın bu işbirliğine uygun davrandıklarını göstermektedir. Bu ise her iki tarafın satış noktalarına ortak girme ve bu noktalara girişte rekabet etmeme konusunda “anlaşma” yaptıkları sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla Reina sözleşmesi bu kapsam içinde değerlendirilmeli ve bütünün bir parçası olarak yorumlanmalıdır.

Bu bağlamda geçtiğimiz yıllarda yalnızca bir yerli marka şarap satılmasına karşın bu sözleşme vasıtasıyla Reina’da iki yerli şarap markasının satıldığı doğrudur. Ancak aynı anlaşma ithal marka şaraplara yönelik bir kısıtlama da getirmekte, ithal şarapları iki adet beyaz ve iki adet kırmızı şarapla sınırlı tutmakta ve bunun dışındaki ithal şarapların Doluca ve Kavmar’ın portföyünde yer alan şaraplar olacağı belirtilmektedir. Oysa bu anlaşmanın olmaması durumunda ithal şaraplarda bu şekilde bir kısıtlama olmaması muhtemeldir.

Diğer yandan mevcut soruşturma değerlendirilirken iktisatta oyun teorisi denilen teoremin gerçek hayata yansıdığı görülmektedir. Başlıca iki rakip olan Kavmar ve Doluca arasındaki rekabetten yararlanmak isteyen satış noktaları, noktaya giriş bedeli isteyebilmekte ve kendisine bu parayı veren teşebbüse münhasırlığın da içinde olabileceği belli avantajlar sağlayabilmektedirler. Bu tip noktalar özellikle üreticilerin bulunmak için önem atfettiği “A” tipi noktalar olduğundan üreticiler bu noktalarda ürün bulundurmamak için, ikinci yazılı savunmalarda da belirtildiği gibi, istekli olmaktadır. Bu kapsamda satış noktası belli bir taleple Doluca ve Kavmar’a yöneldiği takdirde teşebbüs o noktanın talebini karşılamak veya rakibin o talebi karşılamasıyla noktada yer alamama riskiyle karşı karşıya kalmaktadır. Ancak rakibiyle anlaşma yapması durumunda ve onun da bu teklifi

kabul etmeyeceğini bilen üretici söz konusu talebi kolaylıkla geri çevirebilmekte ve tavizi düşürme yoluna gidebilmektedir. Yerinde incelemeler ve piyasa aktörleri ile yapılan görüşmeler sonucunda mevcut durumun bu şekilde özetlenmesinin mümkün olduğu görülmektedir.

Dolayısıyla Reina tarafından istenen tavizin çok yüksek olması ve kendi bütçelerini aşması nedeniyle teşebbüsler tarafından Reina'nın talebi üzerine ortak sözleşme imzalandığı yorumu kabul edilse dahi mevcut sözleşme imzalanmasaydı noktada en azından başka ithalatçılara ait daha çok marka şarabın olması beklenebilecektir. Belki de diğer yerli üreticilerden bir veya birkaç şarap münde kendisine yer bulabilecekti. Ayrıca Reina'da olan söz konusu sözleşme imzalandıktan yaklaşık 4 ay sonra düzenlenecek olan F1 açılış partisine ilişkin olan e-posta, eylemin detayları hakkında bilgi verici niteliktedir. 16.8.2005 tarihinde İstem Akkoyunlu'dan (Doluca Yerinde Tüketim Kanalları Müdürü) Sibel Kutman (Doluca Pazarlama Müdürü) ve Hakan İlkutlu'ya (Doluca Satış Müdürü) gönderilen e-posta şu şekildedir:

*“...Reina: 19 Ağustos 2005 Cuma akşamı Reina'da F1 açılış partisi gerçekleşecek. Parti 5000 kişilik. Burada da stand kurmaya çalışıyoruz. Kavaklıdere'den Sıtkı Lebriz'i (Kavaklıdere çalışanı) aramış, herhangi bir destek yapmayacaklarını söylemiş. Ama yine de biz bir destek yapacaksak beraber hareket etmek için öğrenmek istediklerini söylemiş...”*

Bu e-posta teşebbüsler arasındaki iletişimi gösterdiği gibi teşebbüslerin noktaya girmek amacıyla işbirliği içerisinde bulunmalarının yanında başka konularda da ortak politika yürüttüklerine işaret etmektedir. Bir başka deyişle birlikteliğin yalnızca yüksek nakit taviz isteyen noktalara girebilmek adına oluşturulduğu savı geçerliliğini yitirmektedir. Nitekim raporda yer verilen birçok belgeden de görüldüğü üzere, Reina gibi yüksek nakit taviz talep etmeyen birçok noktada da beraber hareket edilmesi teşebbüslerce yapılan savunmayı desteklememektedir. Ayrıca bu belge yukarıda yer verilen ve oyun teorisi merkezli yapılan yorumları da doğrulamaktadır. Nitekim bu e-posta doğrultusunda Kavmar ve Doluca teşebbüsleri noktada yer almamışlar ancak diğer teşebbüsün de hareketinden önceden haberdar olmak gereği duymuşlardır. Bu gelişmeler sonucunda söz konusu etkinlik kapsamında Reina'da anılan özel gecede Mey ürünleri satılmıştır.

Teşebbüsler asıl amaçlarının noktada yer almak olduğunu ve noktaya hiçbir üreticinin girmemesi yönünde bir yaklaşımlarının bulunmadığını belirtmişlerdir. Ancak Reina sözleşmesinde iki marka haricinde başka yerli üreticinin mekânda yer almayacağı hükmünün yanı sıra ithal ürünlere getirilen kısıtlama da bulunmaktadır. Amacın yalnızca mekânda yer almak olduğu varsayılırsa anılan hükümlere sözleşmede ihtiyaç duyulmayacaktır. Nitekim 9.6.2005 tarihinde Reina tarafından satış noktasındaki işleticilere yönelik yayınlanan memorandumda rakip ürünlerin noktada kesinlikle bulundurulmayacağı, her iki

teşebbüsün de Reina depolarını kontrol etme yetkilerinin olduğu ve depolarda bulunabilecek bir tek şişe başka firmaya ait Türk şarabının Reina işletmesini zor durumda bırakacağı ifade edilmektedir. Yine benzer şekilde, eylemin etki gösterdiği noktalardan Kaşibeyaz, Sushico, Tike gibi noktalarda her iki taraf ürünlerinin de satılıyor olmasına karşın rakip ürün satılmamasına yönelik sözleşme hükümleri bulunmaktadır.

Mevcut yapı dikkate alındığında ve Reina sözleşmesinin bu yapının bir halkası olduğu göz önünde bulundurulduğunda, Reina'nın yine aynı şartlarda Doluca ve Kavmar ile iki ayrı sözleşme imzalaması durumunda da eylemin ihlal olarak nitelendirileceği belirtilmelidir. Nitekim soruşturma konusu eylem Reina ile 2002/2 sayılı Tebliğ'e aykırı olarak imzalanan üç taraflı sözleşme değil, iki firmanın noktaya birlikte girmek için işbirliği yapmaları ve bunun sonucunda tavizleri koordine etmeleri ile Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmesidir. Bu eylem diğer başka noktalarda olduğu gibi Reina'da da yansıma bulmuştur.

Sonuç olarak iki en büyük rakip olan ve yerinde tüketim pazarındaki pazar payları %80'in üzerinde bulunan Kavmar ve Doluca teşebbüslerinin bu birlikteliğinin rekabet ruhuna ve 4054 sayılı Kanun'un özüne aykırı olduğu ortadadır. Nitekim diğer unsurlar bir an için göz ardı edilse dahi Çırağan, Changa, BTA, Fishmekan gibi noktalara, güç birliği oluşturacak şekilde birlikte gidilmesinin dahi ihlal niteliği taşıdığı açıktır.

#### **I.5.5. Amacın Rekabeti Kısıtlamak Olmadığına Yönelik Savunma**

Doluca savunmasında, Doluca ile Kavmar arasındaki iletişimin rekabeti kısıtlamak amaçlı olmadığını, bunun iki firmanın kıyasıya bir rekabet içinde olduklarını gösteren ve savunmada yer verilen belgelerden de anlaşılabileceğini ifade ederek, Kavmar ile Reina gibi birkaç yerinde tüketim noktasına birlikte girmeyi kabul etmelerinin nedeninin yerinde tüketim noktalarının herhangi bir hesaba uymayan taviz taleplerini karşılamak olduğunu ileri sürmektedir. Ayrıca Doluca'nın Reina gibi mekanlardaki ana stratejisinin diğer üretici ve markaların bu tipteki noktalara girmesini engellemek değil o noktada bulunmak olduğu ifade edilmektedir.

Kavmar da benzer şekilde, iki firma arasındaki rekabete işaret eden ve Soruşturma Raporunda da yer verilen bazı belgelere atıfta bulunarak, iki firmanın rekabeti engellemek amacıyla olmaları durumunda bu belgelerde yer aldığı şekilde davranmayacakları savında bulunmaktadır. Bununla bağlantılı olarak Kavmar, aleyhlerine olan az sayıdaki belgenin bazı yerinde tüketim noktalarından gelen ve tek bir firmanın karşılayamayacağı düzeylere ulaşan taleplerinden ve her iki firmanın da bu noktalarda kendi ürünlerini buldurma saikinden kaynaklandığını belirtmektedir.



Bu savunmalar karşısında öncelikle belirtilmelidir ki, Doluca ve Kavmar firmalarının birbirleriyle yerinde tüketim noktalarına girmek konusunda rekabet içinde olduklarını gösteren birçok belgeye yer verilmiştir. Ancak bu tür rekabetçi belgelere karşın, tarafların bazı yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek üzere işbirliği yaptıklarını gösterir nitelikteki belgelerin de bulunduğu göz ardı edilmemesi gerekmektedir. İşbirlikçi belgelerin konu aldığı nokta sayısı tüm yerinde tüketim noktalarının sayısıyla karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. Bununla bağlantılı olarak soruşturmanın yapıldığı dönem itibarıyla pazarın geneline yansımış bir işbirliği iddiasında bulunulmamaktadır. İşbirliğine yönelik iletişimin 2005 yılında yoğunluk kazanması, öncelikle her iki taraf için de önemli olan “A” tipi noktaların bir kısmını konu alması, rekabetçi belgeler de dikkate alınarak değerlendirilmiş ve işbirliğinin henüz başlangıç aşamasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca ulaşılmasında etkili olan faktörlerden biri de yukarıda yer verilen 8.6.2005 tarihli Ali Başman’dan Murat Başman’a gönderilen e-postadır. Dolayısıyla bu belge henüz başlangıç aşamasında olan ve oldukça sınırlı sayıdaki yerinde tüketim noktalarını konu alan işbirliğinin aslında aşamalı olarak tüm yerinde tüketim noktalarına yaygınlaştırılmasının planlandığını göstermesi bakımından önemlidir. Bu nedenle tarafların incelemenin yapıldığı dönem itibarıyla bazı yerinde tüketim noktaları bakımından rekabet içinde olmaları rekabeti ihlal etmek amaçlı davranmadıklarının göstergesi değildir.

Yukarıdaki açıklamalarla bağlantılı olarak değinilmesi gereken diğer bir nokta da tarafların rekabeti kısıtlamak amacından çok, bir takım yerinde tüketim noktalarından gelen ve tek bir firmanın karşılayamayacağı düzeyde olan talepleri karşılamak amacıyla işbirliğine gittikleri savıdır. Bu görüşe karşı öncelikle yine yukarıda değinilen 8.6.2005 tarihli e-postanın dikkate alınması gerekmektedir. Bu e-postanın içeriğinden, taraflar arasındaki işbirliğinin, yerinde tüketim noktalarından gelen taviz taleplerinden bağımsız olarak, tüm noktalara yaygınlaştırılmasının planlandığı görülmektedir. Bu metinde, A tipi olsun veya olmasın, yüksek seviyelerde taviz talebi olsun ya da olmasın, herhangi bir ayırım yapılmaksızın, tüm noktaların işbirliği için hedeflendiği anlaşılmaktadır. Ayrıca söz konusu metinde geçen;

“...Müşterek çalıştığımız sözleşmesiz müşteriler;

Müşterek sözleşmeler yapılarak uzun vadeli rekabet problemleri sınırlanır....” ifadesi müşterek sözleşmelerin Kavaklıdere tarafından, Kavaklıdere’nin Doluca’yla ya da Kavaklıdere ve Doluca’nın üçüncü firmalarla yaşayabileceği rekabet problemlerinin sınırlandırılmasının bir aracı olarak gördüğünü ve amacının bu olduğunu ortaya koymaktadır.

Diğer yandan taraflar arasındaki işbirliğinin hiç nakit taviz verilmemiş olan noktaları da kapsadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle tarafların işbirliğine konu

olan ancak sadece her türden noktaya verildiği gibi çeşitli iskonto ve bedelsiz ürün verilmiş noktalar da bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak Changa ve Sushi Co. verilebilecektir. Ayrıca nakit taviz verilmiş bazı noktalarda bu tavizlerin oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu duruma örnek olarak verilebilecek noktalar ise Fishmekan ve Go Mongo'dur. Bu noktalardan Fishmekan'a Kavmar (.....) YTL nakit taviz verirken, Go Mongo'ya her iki firma da (.....)'şer YTL olmak üzere toplam (.....) YTL nakit taviz vermişlerdir. Dolayısıyla tarafların hiç nakit taviz verilmeyen ya da verilen ancak nakit tavizin oldukça düşük olduğu noktalar bakımından da işbirliği içinde buldukları görülmektedir. Bu tavizlerin ise tarafların tek başlarına karşılayamayacakları düzeyde olduğunu kabul etmek mümkün değildir. Dolayısıyla taraflar arasındaki işbirliğinin amacının tek başlarına karşılayamayacakları tavizleri karşılamak, böylelikle o nokta bulunabilirliklerini sağlamak olduğunu kabul etmek de mümkün görünmemektedir. İki firmanın da bu tür noktalarda bulunmak istedikleri bilinmektedir. Ancak firmalar bu amaçla rekabet etmek yerine ortak strateji oluşturmayı tercih etmişlerdir.

Ayrıca konuya ilişkin olarak Sibel Kutman'dan Murat Başman'a gönderilen 20.10.2005 tarihli e-postaya da değinilmelidir. Söz konusu e-postada, *"Pazartesi gelebilecek misiniz? Bir an önce görüşmemizde fayda var. Böyle bir operasyona girekseniz herhalde ikimiz açısından da en adil formül İstanbul'daki tüm 5 yıldızlılarda anlaşma bitimleri itibarıyla çift marka teklif vereceğiz diye bir karara varmak olacaktır. Yoksa her birinde ayrı ayrı savaş başlayacak. Önce Çırağan ardından Swiss, Marmara, Hilton derken bir de Mey tavizler iyicene fahiş boyuta gelebilir. Ne düşünüyorsunuz? Ne zaman bir araya gelelim? Görüştüğümüzde gündemdeki diğer restoranları da bir karara bağlarız. Haberlerinizi bekliyorum..."* ifadeleri yer almaktadır. Bu ifadeler çeşitli 5 yıldızlı otellerin ne kadar taviz isteyeceklerinden ya da isteyecekleri bu tavizlerin tek bir firma tarafından karşılanıp karşılanamayacağından bağımsız olarak tüm 5 yıldızlı otellere çift marka teklif verilmesi niyetini içermektedir. Tüm 5 yıldızlı otellere çift marka teklif verilmesinin amacı ise aksi takdirde her birinde ayrı ayrı başlayacak savaşın engellenmesidir. Belge, tarafların böyle bir savaş ihtimali ve pazara Mey'in girmesiyle birlikte pazardaki rekabetin ve verilen tavizlerin artacağı endişesi içinde hareket ettiklerini göstermektedir. Nitekim 31.5.2005 tarihli "Mey işbirliği" başlıklı belgeye de bu endişe yansımaktadır.

Ayrıca Doluca ve Kavmar'ın toplam pazar payları % 80'in üstündedir ve yeterince güçlü rakipleri bulunmamaktadır. Her bir satış noktasının toplam şarap alımları içindeki payı ise çok düşüktür. Bu nedenle iki firmanın belli bir yerinde tüketim noktası karşısında bu derece zayıf kalarak bir güç birliğine gitme ihtiyacı içinde kaldıklarını kabul etmek mümkün değildir. Soruşturma döneminde nokta yetkilileri ile yapılan görüşmelerde birçok nokta, Doluca ya da

Kavaklıdere şaraplarından en az birini mönülerinde bulundurmadıkları takdirde sorun yaşayacaklarını dile getirmişlerdir. Bununla anlatılmak istenen, taraflar gerçekten noktalardan gelen talepleri karşılamak konusunda bir imkânsızlık içinde olsalardı bu imkânsızlığın piyasanın arz talep dengesinin işleyişiyle hemen ortadan kalkacak olmasıdır. Nitekim böylesi bir durumda normal olan, söz konusu imkânsızlık nedeniyle her iki firmanın da noktaya ürünlerini arz etmemesidir. Doluca ya da Kavaklıdere markalarından herhangi birini satamayan nokta ise talep ettiği tavizi düşürmek durumunda kalacaktır. Bir başka ifadeyle piyasanın işleyişi taviz düzeyini Kavmar ya da Doluca firmalarından en az birinin karşılayabileceği düzeye zaten indirecektir. Ancak bu durumda da tarafların noktaya girmek konusunda birbirleriyle rekabet etmeleri gerekecektir. Oysa tarafların diğerinin o noktaya tek başına girmeyeceği güvencesiyle hareket ettikleri, diğer bir deyişle aralarındaki rekabeti ortadan kaldırma amacıyla işbirliğine yöneldikleri görülmektedir.

Açıklamalar çerçevesinde taraflar arasındaki işbirliğinin amacı, tavizleri ödemeyi mümkün kılmak değil, tavizleri iki firma arasındaki bir savaşı engelleyerek mümkün olduğunca düşük tutmaktır.

#### **I.5.6. İşbirliğinin Etki Doğurmadığına Yönelik Savunma**

Doluca savunmasında, Soruşturma Heyetinin tavizlerde azalma olduğu yönündeki tespitinin doğru olmadığını, yerinde tüketim noktalarının elde ettikleri tavizlerde 2005-2006 yıllarında belirgin bir azalmanın olmadığını ileri sürmektedir. Doluca bu savını iletişime konu olan noktalara, genel olarak 2004, 2005 ve 2006 yıllarında nokta bazında verilen toplam tavizler ile şişe başına tavizleri içeren bir tabloya dayandırmaktadır. Diğer yandan Doluca bu savını temellendirmek üzere sözlü savunmada sunduğu grafiklerde ise 2004 yılının ortasından 2005 yılının ortasına kadar olan dönem, 2005 yılının ortasından 2006 yılının ortasına kadar olan dönemle karşılaştırmaktadır. Doluca ayrıca Soruşturma Heyetinin tavizlerin azalması konusunda Çırağan örneğine dayandığını ancak savunmanın ekinde gönderilen faturadan da anlaşılacağı üzere 1.3.2006 tarihinde Çırağan'a (.....) ABD doları tutarında bir ödemenin yapıldığını ifade etmektedir. Dolayısıyla rekabetin kısıtlanması etkisinin doğmadığı ileri sürülmektedir.

Kavmar ise benzer şekilde iddia edilen koordinasyonun piyasada etkisinin bulunmadığını, bunun rakiplerin raportörlere söz konusu iki firma arasındaki işbirliğine yönelik herhangi bir gözlemlerinin olmadığını belirtmelerinden anlaşılabilirliğini, raporda bahsi geçen işletmelerin cirolarının Kavmar'ın cirosuyla karşılaştırıldığında yok denecek düzeyde olduğunu, işbirliğini gösterdiği iddia olunan yazışmaların rekabetin engellenmesi ya da kısıtlanması sonucunu doğuracak hiçbir yanının ve etkisinin bulunmadığını ileri sürmektedir.

Taraflar arasındaki işbirliğinin amacı aralarındaki taviz savaşını engelleyerek tavizleri mümkün olduğunca düşük seviyede tutmaktır. Bununla anlatılmak istenen, tarafların işbirlikleriyle, tavizlerin aralarında rekabet olduğu durumda oluşacak düzeyine müdahale ettikleridir. Bu bağlamda, tavizlerde iddia edildiği gibi belirgin bir azalmanın olmadığı kabul edilse bile, bu durum tavizlerin tarafların işbirliği olmasaydı yükseleceği seviyeden daha düşük bir seviyeye yükselmediğini, ya da daha düşük bir seviyede kalmadığını göstermemektedir. Sorun tarafların işbirliğine girerek ve bunun sonucunda tavizleri koordine ederek tavizlerin normalde oluşacak düzeyine müdahale etmeleridir ve etki de bu noktada doğmaktadır.

Yukarıda yapılan açıklama, tarafların işbirliklerini 11 noktada hayata geçirdikleri ve bu noktalardan 8'inde verdikleri tavizleri koordine ettikleri yönündeki tespitlerle birlikte değerlendirildiğinde tarafların işbirlikleri sonucunda rekabeti kısıtlayıcı bir etkinin hiç ortaya çıkmadığının kabul edilmesi mümkün görülmektedir.

İkinci aşamada yapılması gereken değerlendirme ise ortaya çıkan etkinin boyutlarının tespit edilmesidir. Konu bu yönüyle değerlendirildiğinde, tarafların işbirliklerine konu olan ve işbirliklerini hayata geçirdikleri nokta sayısının toplam nokta sayısı ile karşılaştırıldığında çok düşük düzeyde olması nedeniyle, ihlalin etkilerinin oldukça kısıtlı olduğu ve pazarın geneline yansımadağı görülmüştür. Kavmar'ın işbirliğinin hayata geçirildiği noktaların cirosunun Kavmar'ın cirosu içindeki (bu amaçla Kavaklıdere'nin cirosu yerine tüm noktaların ciroları toplamı da dikkate alınabilecektir) payının çok düşük olduğu yönündeki belirlemesi, işbirliğinin etkilerinin sınırlı kaldığı yönündeki düşüncüyü desteklemekte ancak etkinin hiç doğmadığını göstermemektedir. Ayrıca Kavmar'ın, rakiplerin iki firma arasındaki işbirliğine yönelik herhangi bir gözlemlerinin olmamasının işbirliğinin herhangi bir etki doğurmadığına işaret ettiği yönündeki savunmasının, bu iki unsur arasında doğrudan bir neden sonuç ilişkisi kurulması mümkün olmadığından ve rakiplerin böyle bir gözlemde bulunmamış olmalarının birçok nedeni olabileceğinden, kabul edilmesi güçtür.

Diğer yandan ortaya çıkan etkinin boyutlarının tespit edilmesinde, tarafların pazar gücü, noktalar karşısındaki konumları ve diğer rakiplerin yarattığı rekabetçi baskının derecesi gibi unsurların da dikkate alınması gerekmektedir. Kavaklıdere ve Doluca firmalarının birlikte sahip oldukları % 80'in üzerindeki pazar payı, marka bilinirlikleri, hizmet ve dağıtım kaliteleri, ürün portföylerinin genişliği, diğer yerli şarap üreticilerinin bu unsurlar bakımından iki firmayla aynı güçte ve talep edilirlilik düzeyinde olmamaları, ithal şarapların mevcut durumda ancak bir ölçüde rekabetçi baskı yarattıkları, bununla birlikte yerli şarap üreticilerinin iki firmanın uygulamaları üzerinde ciddi bir rekabetçi baskı yaratmaktan uzak olmaları gibi faktörler göz önünde bulundurulduğunda,

işbirliğinin belli bir nokta bazında rekabeti ciddi anlamda kısıtlama etkisine sahip olduğu görülmektedir. Bu çerçevede tarafların işbirliği sonucunda rekabeti kısıtlayıcı bir etkinin doğmadığı savunmalarını kabul etmek mümkün değildir. Ayrıca konu işbirliğinin muhtemel etkileri bakımından değerlendirildiğinde, işbirliğinin tüm yerinde tüketim noktalarına yaygınlaştırılması başarılı olsaydı, tarafların birlikte sahip oldukları pazar gücü ve yukarıda değinilen diğer unsurlar dikkate alındığında, pazar genelinde rekabetin ciddi anlamda kısıtlanması sonucunu doğuracağı kabulü gerekmektedir.

Bu noktada Doluca'nın tavizlerde belirgin bir azalmanın olmadığı yönündeki savını dayandırdığı tablo ve grafiklere değinmekte fayda bulunmaktadır. Tablo temel alınarak 2005 ve 2006 yılları 2004 yılıyla, grafiklerde ise 2005 yılı ortasından önceki dönem, sonraki dönemle karşılaştırılmaktadır. Oysa karşılaştırılması gereken dönemler noktanın tarafların ortak girmek konusundaki iletişimlerine konu olduğu dönem (ve bu dönemin ardından yapılan sözleşme/anlaşma) ile bundan önceki dönemdir (ve bu dönemde yapılmış olan sözleşme/anlaşmadır). Nitekim noktalarla yapılan anlaşmaların dönemleri takvim yılıyla uyuşmamaktadır. Ayrıca taraflar arasındaki iletişim 2005 yılında hız kazanmakla birlikte, işbirliğini hayata geçirmek üzere o dönemde sözleşmesi ya da anlaşması devam eden noktaların anlaşma ya da sözleşmelerinin bitmesinin beklenmesi gerekmiş, dolayısıyla işbirliği ancak iletişimin gerçekleştiği dönemden sonraki ilk sözleşme ya da anlaşma dönemine yansıyabilmiştir ki, birçok örnekte bu süreç 2005 yılının sonlarını ya da 2006 yılının başlarını bulmuştur. Ayrıca noktayla taraflar arasındaki iletişime konu olmasından hemen sonra anlaşma yapıldığı varsayılsa bile, iletişime ilişkin belgeler 2005 yılının çeşitli dönemlerine yayılmakta, dolayısıyla 2005 yılı nokta özelinde tarafların işbirliği içinde olmadıkları ve oldukları iki ayrı dönemi kapsamaktadır. Bu çerçevede hem tablodaki gibi yıl bazında hem de grafiklerdeki gibi 2005 yılının ortası temel alınarak karşılaştırma yapılması çok da sağlıklı sonuçlar vermeyecektir.

Noktanın taraflar arasındaki iletişime konu olmasından sonraki dönemle, önceki dönem bazında bir karşılaştırma yapıldığında ise, işbirliğinin hayata geçtiği noktalar arasında en sağlıklı karşılaştırma yapılabilecek olanı Reina'dır. Bunun nedenlerinden biri tabloda yer verilen sözleşmesiz müşteriler için anlaşma başlangıç ve bitiş tarihlerinin bulunmaması ve yine yukarıda belirtildiği üzere takvim yılıyla anlaşma dönemlerinin uyuşmamasıdır. İkinci bir neden ise taraflar arasındaki iletişime konu olduktan sonra kendisiyle sözleşme yapılmış noktaların bu sözleşmelerinin savunmanın hazırlandığı dönem itibarıyla halen sürmekte olmasıdır. Bu yönüyle sözleşmeli olup da sözleşmesi henüz bitmemiş noktalar bakımından Reina örneğinde olduğu netlikte olmasa da kabaca bir karşılaştırma yapılabilecektir.

Taraflar arasındaki işbirliğine konu olduktan sonra imzaladığı sözleşme uyarınca aldığı tavizin görülebildiği ve bu işbirliği sonucunda imzalanan sözleşmesi bitmiş olan tek örnek olan Reina'ya verilen şişe başına tavizin tarafların bu noktaya 3'lü bir sözleşme yaptıkları dönemde azaldığı görülmektedir. Ayrıca yukarıda belirtilen nedenlerle kabaca karşılaştırma yapılabilecek 3 nokta daha bulunmaktadır ki, bunlar Çırağan, Changa ve Tike'dir. Taraflar arasındaki iletişime 2005 yılının 10. aylarında konu olan Çırağan'la, bu dönemden sonraki ilk sözleşme döneminde, diğer bir deyişle 1.3.2006 tarihinde yapılan sözleşme uyarınca, bu noktaya verilen şişe başına tavizin azaldığı görülmektedir. 2005 yılının sonlarında taraflar arasındaki iletişime konu olan Tike'ye verilen şişe başına taviz ise bir önceki sözleşmedeki şişe başına tavize çok yakın olmakla birlikte artmıştır. Changa'da ise 17.10.2005 tarihinde yapılan sözleşmeyle şişe başına taviz önceki döneme göre azalmıştır.

Şişe başına tavizlerin gelişimini gösteren grafiğe bakıldığında ise, öncelikle işbirliğinin hayata geçmediği noktaları da içerdiği görülmektedir. Bununla birlikte, yine yukarıda açıklanan nedenlerle çok da sağlıklı bir karşılaştırma olanağı sağlamayan grafikte yer verilen ve taraflar arasındaki işbirliğinin hayata geçtiği 4 nokta da (Changa, Fishmekan, Çırağan ve Dragon), şişe başına verilen tavizlerde 2005 yılının ortasından itibaren azalma olduğu gözlenmektedir.

Diğer yandan Doluca'nın bu tablo ve grafikler çerçevesinde tavizler konusunda çok net bir karşılaştırma yapmanın mümkün olmadığı, bu konuda taviz miktarında mekanda satılan şişe sayısı, satılan şarapların fiyatları gibi unsurların da etkili olduğu yönündeki saptamaya da katılmaktadır. Ayrıca tabloda yer verilen taviz tutarlarının YTL olarak hesaplandığı, bu yönüyle enflasyon etkisini de içerdiği göz ardı edilmemelidir.

Çırağan'la ilgili olarak ise, her iki firmanın da bu otelle yaptıkları 1.3.2006 tarihli sözleşmelerinde herhangi bir nakit taviz görünmemekle birlikte, Doluca'nın savunmasının ekinde sunduğu 1.3.2006 tarihli fatura dolayısıyla bu firmanın Çırağan'a (.....) ABD Doları+KDV tutarında bir ödeme yaptığı öğrenilmiştir. Çırağan Oteli'nin Muhasebe Müdürü ile yapılan görüşme sonucu, Çırağan'ın Kavmar'dan da ödeme aldığı ve bu ödemenin Doluca'dan alınan ile aynı civarda olduğu bilgisi edinilmiştir. Bu bilgiler çerçevesinde, Çırağan'da tavizlerin koordine edildiği yönündeki değerlendirmede herhangi bir değişiklik olmamaktadır. Ayrıca tablodaki bilgilere göre Çırağan'a Doluca tarafından verilen şişe başına tavizin önceki döneme göre yine de azaldığı görülmektedir.

#### **I.5.7. Tavizlerin Benzer Olmasına Yönelik Savunma**

Doluca tarafından yapılan bir başka savunma, bazı noktalara verilen tavizlerin birbirine yakın olmasının altında yatan başlıca sebebin söz konusu iki firmanın tek gelirlerinin şarap olması, aynı üreticilerden üzüm, şişe gibi girdiler almaları

ve yaptıkları işin her aşamasını faturalı gerçekleştirmeleri olduğu ileri sürülmüştür. Kavmar ise bazı noktalara verilen tavizlerin benzer olmasının noktanın bu koşulları firmalara dikte ettirmesinden kaynaklandığını ileri sürmektedir.

Doluca'nın bu görüşüne ilişkin olarak bazı belgelerin dikkate alınması gerekmektedir. 18.10.2005 tarihinde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a gönderilen e-posta'da; "...Tekrar yazıyorum. Tike teklif bekliyor bugün. Ben sizinle görüşmeden teklif vermek istemiyorum. Siz teklifi sunmuşsunuz (Güray Beye) Lütfen teklifinizi bir şekilde durdurunuz. Çünkü bir noktayı konuşmamız gerekiyor..." ifadeleri yer almaktadır.

Yine Sibel Kutman'dan Murat Başman'a gönderilen 30.11.2005 tarihli e-postada "...Mid Point 2 firmayı ayırmaya kararlı. Siz de ortak tavizin üstüne çıkmayın lütfen..." ifadelerinin bulunduğu görülmektedir. Benzer şekilde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a 11.7.2005 tarihinde gönderilen e-posta ise "...BTA için sizin sorumlu kişi ile bizim İsmail Bey 13.7.2005 Çarşamba saat 11.00 randevu alsınlar mı? Görüşmeye gitsinler mi? Her iki firma olarak teklifimiz (önerim): (...) yıllık, (...) litre kota, fatura altı iskonto %(...), (...) YTL bütçe (partiler halinde.) Ben (...) YTL taviz verdim derken iskontolar dahil edilmişti. (...) YTL iskonto + (...) YTL maddi destek partiler halinde verilmişti. 2 firma aynı şartlarla gitmeli. Öneriniz varsa yazın lütfen. Bizler gitmiyoruz..." şeklindedir.

Yukarıda yer verilen belgeler, Doluca ve Kavmar firmalarının noktalara birlikte girme stratejileri sonucunda verecekleri tavizlere ilişkin iletişimde bulduklarını bu amaçla ortak teklifler hazırladıklarını ve tavizleri koordine ettiklerini göstermektedir. Bu belgeler ışığında tavizlerin benzer olmasının savunmalarda yer verilen nedenlerden kaynaklandığını kabul etmek mümkün değildir.

#### **I.5.8. Teşebbüslere Özgü Savunmalar**

Teşebbüslerin kendilerine özgü savunmaları ve bunların değerlendirilmesine aşağıda yer verilmiştir.

- Doluca tarafından Doluca'nın tek başına veya Kavaklıdere ile birlikte ilgili ürün pazarında (şarap pazarı) hakim durumda bulunmadığına ilişkin yapılan savunmada rekabet hukuku uygulamalarında hakim durumdaki firmalara özel bir sorumluluk yüklendiğinin bilindiği, ancak Rekabet Kurulu'nun Kavaklıdere/Doluca I kararında Doluca ve Kavaklıdere'nin pazar paylarının sırasıyla %5-10 ve %5-10, toplamda ise 10-20 olduğunun belirtildiği, bu nedenden dolayı Doluca'nın tek başına veya Kavaklıdere ile birlikte hakim durumda bulunmadığının açık olduğu ve söz konusu soruşturma kapsamında Doluca ve Kavaklıdere firmalarının birlikte hakim durumlarını kötüye

kullandıkları kararına varılması durumunda ise bu firmalara geriye dönük olarak özel sorumluluk yüklenmesinin uygun olmayacağı, dolayısıyla Doluca ve Kavaklıdere firmalarının şarap pazarında hakim durumda bulunmadıkları yönünde karara varılmasının uygun olacağı belirtilmiştir.

Doluca ve Kavaklıdere teşebbüsleri hakkında yürütülen soruşturma 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddeleri çerçevesinde açılmıştır. Her ne kadar soruşturma başlangıçtaki emaralar nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddeleri çerçevesinde açılmışsa da, soruşturmanın ilerleyen safhalarındaki tespitlere paralel olarak raporda Doluca ve Kavaklıdere hakkında yer verilen iddialar sadece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde ihlal niteliği taşıdığı düşünülen eylemlere ilişkindir.

- Doluca tarafından bayilik/distribütörlük sözleşmelerine ilişkin yapılan savunmada, bu sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında dikey sözleşmeler oldukları ve söz konusu sözleşmelerin sürelerinin 5 yılı aşmaması veya belirsiz süreli olmamaları nedeniyle 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasından muaf tutulmaları gerektiği belirtilmektedir. Ayrıca bu sözleşmelere 2002/2 sayılı Tebliğ'ce tanınan muafiyetin; Kavaklıdere ve Doluca'nın pazar payının Kavaklıdere/Doluca I kararında da belirtildiği üzere, toplam %15-20 olması, pazarın yoğunlaşmamış olması, TAPDK verilerine göre pazarda 61 üretici firmanın bulunması, girişlerin kolay olması, Doluca ve Kavaklıdere arasında iletişim olduğunu gösteren belgelerde yer alan noktalara yapılan satışların Doluca'nın toplam cirosunun %(...)üne, toplam şarap pazarının ise %(...)sine karşılık gelmesi dolayısıyla Doluca ve Kavaklıdere arasındaki iletişimin pazarda göz ardı edilebilecek bir etkisinin olması gibi nedenlerle geri alınmaması gerektiği ifade edilmektedir.

Kavaklıdere/Doluca-I kararında şikayet kapsamında bir ihlal tespiti olmamasından hareketle, derinlemesine bir incelemeye gerek duyulmaksızın TEKEL özelleştirmesindeki pazar tanımı doğrultusunda ilgili pazar "şarap pazarı" olarak benimsenmiştir.

Doluca ile distribütörleri arasında akdedilen anlaşmalar dikey nitelikli anlaşmalar olup bu anlaşmalar 2002/2 sayılı Tebliğ'e uygun sözleşmelerdir. Bununla birlikte Kavaklıdere ile Doluca arasındaki iletişimin varlığını gösteren belgeler yatay anlaşma niteliğindedir. Kaldı ki bu yatay anlaşma pazardaki en büyük iki rakip arasında yapılmış ve özü itibarıyla Kanun'un 4. maddesini ihlal edici niteliktedir. Üstelik burada söz konusu noktaların pazar içindeki payı dikkate alınırken yerinde tüketim kanalı dikkate alınmalı ve bu kapsamdaki ciro hesaplanmalıdır. Ancak teşebbüs tarafından dikkat çekilen hususlar bütünüyle göz ardı edilmemekte, eylemin yaygınlığı ve etkinliği değerlendirilirken dikkate alınmaktadır. Nitekim teşebbüs vekilinin belirttiği gibi eylemin çok yaygınlaşmadığı ve sınırlı bir etki bıraktığı kabul edilmektedir.



Belirtilmesi gereken bir başka husus, soruşturmanın konusunu Doluca ve Kavaklıdere'nin aralarında işbirliği yapmak suretiyle eylemlerde bulunmalarının oluşturduğudur. Dolayısıyla, Doluca ve Kavaklıdere'nin aralarında koordinasyon olduğunu gösterir nitelikteki belgelerde adı geçen satış noktalarıyla akdedilen tek satıcılık sözleşmeleri 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasından muaftır. Ancak bu noktalarla anlaşma yapılmadan önce rakiplerle görüşmek, noktaya yönelik ortak strateji oluşturmak ve bu noktaya verilecek tavizleri birlikte kararlaştırmak Kanun'un 4. maddesinin ihlali anlamına gelmektedir. Ayrıca dikey anlaşmaların grup muafiyeti kapsamında değerlendirilmesi için ön koşul, sözleşmenin rakip olmayan tarafları arasında dikey ilişki olması gerekliliğidir. Oysa Reina sözleşmesi nokta ile iki rakip teşebbüs olan Kavaklıdere Doluca arasında imzalanmıştır.

- Doluca, 2005 yılında Doluca ve Kavmar hakkında yürütülen "önaraştırma" ile ilgili Kurul kararında Doluca ve Kavmar'ın faaliyetlerinin 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmediğinin belirtilmesinin, teşebbüslerin o gün itibari ile yürürlükteki davranışlarının hukuka uygun olduğu yönünde bir intiba yarattığını ve bu önaraştırmadan 6 ay sonra yine aynı teşebbüsler hakkında yapılan ikinci önaraştırmanın ilk önaraştırma döneminde yapılan eylemler ileri sürülerek soruşturmaya dönüştüğünü ileri sürmektedir.

Doluca ve Kavmar hakkındaki Kavaklıdere/Doluca I kararı, önaraştırmaya değil, yapılan bir ilk inceleme sonuçlarına ilişkindir. İkinci olarak söz konusu ilk inceleme, mevcut soruşturmanın konusu olan Doluca ve Kavmar'ın aralarında anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespiti değil, Doluca ve Kavmar'ın nihai satış noktalarıyla akdettikleri anlaşmaların pazarı kapatıp kapatmadığının tespit edilmesi hakkındadır. Kaldı ki bu hususa mevcut soruşturma kapsamında da değinilmiş ve anılan ilk inceleme kararında da belirtildiği gibi herhangi bir değerlendirmenin bu aşamada yapılmasına gerek olmadığı kanaatine ulaşılmıştır. Doğaldır ki anılan ilk inceleme kararı neticesinde Doluca'nın ilk incelemede şikayete konu olan faaliyetlerinin Kanun kapsamında ihlal olmadığına kanaat getirilmesi teşebbüsün varsa başka ihlal niteliğinde olan faaliyetlerini devam ettirmesini gerektirmemektedir. Bu bağlamda Doluca'nın, daha önceki bir incelemeye konu olmuş olan bazı faaliyetlerinin Kanun kapsamında ihlal olmadığına ilişkin alınan bir kararı yanlış yorumlayarak, karara kadar sürdürdüğü faaliyetlerine devam etmesi, bazı başka faaliyetleri ile Kanun'u ihlal etmesine bir mazeret olarak görülemez.

- Doluca tarafından, pek çok noktaya ilişkin eksik veya yanıltıcı bilgilerle soruşturmanın yürütüldüğü ileri sürülerek eksik olduğu belirtilen bazı bilgilere savunmayla beraber yer verilmiştir.

Söz konusu bilgi ve belgeler yerinde incelemelerde elde edilen bilgilerin yanı sıra teşebbüslerden elde edilen bilgilerden oluşmaktadır. Doluca tarafından gönderilen ve eksiklikleri giderdiği iddia edilen bilgiler incelendiğinde, bu bilgilerde değerlendirmeyi etkileyecek veya değiştirecek hiçbir yenilik ve unsura rastlanmamıştır.

- Doluca savunmasında “A” grubu yerinde tüketim noktalarına verilen tavizlerin tüketiciye yansımadağını, bu tavizlerin tüketiciye yansıdığı varsayılsa bile bu tarz mekanların standartlarındaki müşteriye, diğer bir deyişle fiyat ne olursa olsun zevkine hitap eden şarabı tüketmeye devam edecek müşteriye yansıtacağını, ancak verilen tavizler neticesinde şarap fiyatlarının yükselmesinden etkilenebilecek tüketici grubunun bu tavizlerden herhangi bir fayda sağlayamayacağını ileri sürmektedir.

Doluca veya diğer şarap üreticileri tarafından yerinde tüketim noktalarına verilen tavizler her zaman için tüketicilere ürünlerin fiyatlarındaki düşüş bakımından yansımayaabilmekte, bu taviz belli başka amaçlar için de kullanılabilir. Nitekim noktaya verilen tavizler neticesinde, noktanın tüketiciler için bir cazibe merkezi haline gelmesi ya da hizmet kalitesini artırmak için yapılan harcamalar, diğer bir ifade ile yerinde tüketim noktasının tüketicilerin beğenisini kazanması için noktaya yapılan yatırımlar finanse edilebilmektedir. Böylelikle yerinde tüketim noktasını kullanan tüketicilerin elde ettikleri fayda artmaktadır. Nitekim 5.5.2006 tarihinde görüşülen Zoe adlı teşebbüsün yetkilisinin, “...*Bu mekana çok büyük yatırımlar yaptık. Bu nedenle bize verilen sponsorluk bizim için olabildiğince önemli. Daha yapmayı düşündüğümüz çok yatırım var. Uzun vadeli düşünüyoruz, bu nedenle sponsorluk bizim için çok önemli...*” şeklindeki ifadesinden de, yerinde tüketim noktalarına verilen tavizlerin her zaman için tüketicilere fiyat olarak yansımalarının gerekmediği, yerinde tüketim noktalarına verilen tavizlerin tüketiciye sunulan hizmetlerin ve kalitenin artırılması için yapılacak yeni yatırımlarda da kullanıldığı görülmektedir. Diğer yandan verilen iskontolar, bedelsiz ürünlerin kalitesi görece düşük yerinde tüketim noktalarında noktanın satış fiyatlarına yansıtılabilecektir

- Doluca, Doluca ve Kavaklıdere için son derece önemli olan ve Reina'nın en prestijli konuklarını ağırladığı F1 gecesinde, Mey'in şaraplarına stant kurdurulmasına engel olunmamasının Reina'da münhasırlığın ciddi anlamda uygulanmadığının bir göstergesi olduğunu ifade etmektedirler.

F1 gecesine ilişkin 16.8.2005 tarihli e-postadan da görüldüğü üzere Doluca ve Kavaklıdere firmaları beraber hareket ederek söz konusu gecede stant kurmamışlardır. Her iki firmanın da stant kurmaması üzerine Reina'nın 3. bir firmaya yönelmek durumunda kaldığı anlaşılmaktadır. Bu tür organizasyonlarda firmalar reklam amacıyla stant kurarak bedelsiz ürünler dağıtmaktadırlar. İki firmanın stant kurup kurmamak konusunda birbirlerine danışarak beraber

hareket etmeleri, sadece Reina'ya girişte aralarındaki rekabeti elimine etmediklerini, aynı zamanda nokta içindeki rekabetçi davranışlarını da koordine ettiklerini göstermektedir. Dolayısıyla, Doluca ve Kavaklıdere için son derece önemli olan ve Reina'nın en prestijli konuklarını ağırladığı F1 gecesinde sadece Mey'in stant kurması, münhasırlığın ciddi şekilde takip edilmemesinden çok iki firmanın bu konudaki işbirliğinin sonucudur. Ayrıca 9.6.2005 tarihli yazı Reina'daki münhasırlığın iki firma tarafından ne kadar ciddi bir şekilde takip edildiğini ortaya koymaktadır.

- Doluca, Ali Başman'dan Mehmet Başman'a giden "Sektörel İşbirliği İlkeleri" başlıklı yazının Doluca tarafından sadece Kavaklıdere'ye değil Mey'e ve Sevilen'e de gönderildiğini, bu nedenle bu yazışmanın Mey'e karşı işbirliği olarak değil de Mey'in piyasaya girişiyle arz artışının dile getirildiği şeklinde algılanması gerektiği ifade edilmiştir. Bu savlarını desteklemek amacıyla Ahmet Kutman'dan (Doluca) Galip Yorgancıoğlu'na (Mey) giden ve ekinde "Sektörel İşbirliği İlkeleri" başlıklı doküman bulunan yazışma gönderilmiştir.

Yerinde incelemelerde elde edilen ve Ali Başman'dan Mehmet Başman'a giden yazının başlığı "Mey İşbirliği"dir. Bu yazının bütünü dikkate alınarak Mey'e karşı doğrudan bir işbirliğini içermediği düşünülebilecek olmakla birlikte, yazıda Mey'in piyasaya girişiyle rekabetin artacak olmasının sektöre yönelik tehditler arasında sayıldığına da göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Sonuçta yazının ilgili kısmı Mey'in pazara girmesi dolayısıyla artacak olan rekabetten duyulan endişeyi yansıtmaktadır. Diğer yandan bu yazının önemli bir yönü "horeca" (hotel-restoran-cafe) grubuna yapılan fahiş ödemelerden kaynaklanan rahatsızlığın ve buna karşı bir aksiyon planının geliştirilmesi gerekliliğinin dile getirilmiş olmasıdır. Doluca tarafından gönderilen Ahmet Kutman'dan (Doluca) Galip Yorgancıoğlu'na (Mey) giden yazışmanın ekindeki "Sektörel İşbirliği İlkeleri" başlıklı dokümana ulaşamadığı için yerinde incelemelerde elde edilen "Mey İşbirliği" konulu mailin Doluca'nın ileri sürdüğü gibi Mey'e de gönderildiğine ilişkin sav desteklenememiştir.

- Kavaklıdere tarafından söz konusu soruşturmanın Kavmar hakkında açılmasına rağmen 21.2.2006 tarihinde bu şirket dışındaki bir teşebbüste (Kavaklıdere) yerinde inceleme yapılmasının 4054 sayılı Kanun'un 15. maddesinde belirtilen yerinde inceleme yetkisini aşan bir uygulama olduğu ve Kanun'a aykırı bir şekilde elde edilen delillerin aleyhlerinde kullanılmaması gerektiği belirtilmiştir.

4054 sayılı Kanun'un 15. maddesinde "Kurul, bu Kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirirken gerekli gördüğü hallerde, teşebbüs ve teşebbüs birliklerinde incelemelerde bulunabilir. Bu amaçla teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin (a) defterlerini, her türlü evrak ve belgelerini inceleyebilir, (b) belirli konularda yazılı veya sözlü açıklama isteyebilir ve (c) teşebbüslerin her

türlü malvarlığına ilişkin mahalinde yerinde incelemeler yapılabilir...” denilmektedir. Bu çerçevede Raportörlerce Kavmar ve Kavaklıdere’de yerinde inceleme yapılmıştır. Her ne kadar Kavaklıdere Şarapları A.Ş. hakkında soruşturma açılmamış olsa da, Kavaklıdere Şarapları A.Ş. ve Kavmar Pazarlama A.Ş.’nin aynı gruba ait olmaları ve Kavmar Pazarlama A.Ş.’nin yönetim kurulu üyesi olan Ali Başman’ın ofisinin Kavaklıdere Şarapları A.Ş.’de olması nedeniyle ilgili teşebbüste yerinde inceleme yapılmıştır. Ayrıca Kavaklıdere Şarapları A.Ş.’de yapılan yerinde incelemenin sadece Ali Başman’ın ofisi ve sekreteryasıyla sınırlı kalması, söz konusu yerinde incelemede 4054 sayılı Kanun’un Raportörlere verdiği yetkilerin iddia edildiği gibi aşılmadığının bir göstergesidir. Zaten raportörlerin yetki belgesinde, yerinde inceleme sırasında Raportörün yalnızca soruşturma açılan teşebbüsle sınırlı olduğuna dair herhangi bir ifadeye yer verilmemiş, yerinde incelemenin gerekli görülen teşebbüs ve teşebbüs birliklerinde yapılabileceği belirtilmiştir. Sonuç olarak Kavaklıdere ve Kavmar rekabet hukuku kapsamında aynı ekonomik bütünlük içinde yer alan teşebbüsler olduğundan, savunmada konuya ilişkin hususlara katılmak mümkün değildir. Üstelik Kavaklıdere’nin merkezinde Ali Başman’ın ofisinde yapılan yerinde inceleme sonucunda alınan belgelerin hiçbiri kullanılmamıştır.

- Kavaklıdere, şarap sektöründe kayıtdışı üretimin diğer sektörlerle göre çok fazla olduğunu, piyasaya giriş engeli bulunmadığını, sektörde çok sayıda üretici firmanın faaliyet gösterdiğini, ithalatın serbest olması ve Tekel’e ait olan alkollü içki üretim bölümünün özelleştirilmesi nedeniyle sektördeki rekabetin çok arttığını belirterek, sektördeki payı %10-20’yi aşmayan iki firmanın pazarı etkileyecek büyüklükte bir rekabet ihlali gerçekleştirilmelerinin mümkün olmadığını ileri sürmüştür.

Kayıtdışı üretimin sektör üzerinde olumsuz etkilerinin olduğu, sektörde çok sayıda üreticinin faaliyet gösterdiği, pazara giriş engelini bulunmadığı, ithalatın yerli üreticiler üzerinde baskı yaratmaya başladığı ve özelleştirme sonrası Mey’in sektördeki rekabeti artırdığı bilinmekte, geçtiğimiz yıllara göre rekabetin önümüzdeki dönemde daha da artması beklenmektedir. Ancak yukarıda da gerekçeleriyle birlikte belirtildiği üzere, şarap üretimi yapmanın kolay olmasına karşın yurt genelinde faaliyet gösteren ve bütün şarap çeşitlerini üreten büyük çapta fazla teşebbüsün olmadığı ve yerinde tüketimde bu değişimin zaman alacağı vurgulanmalıdır. Bu noktadan hareketle ilgili ürün pazarında ülke genelinde etkin bir şekilde faaliyet gösteren teşebbüs sayısının şarap üreticilerinin sayısı ile kıyaslandığında oldukça az olduğu görülmüştür. Elde olan pazar payı verileri dikkate alındığında yerinde tüketim noktalarında Kavaklıdere ve Doluca’nın önemli pazar paylarına (%80-90) sahip olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla savunmada iddia edildiği gibi iki teşebbüsün son derece düşük pazar payıyla bir araya gelerek pazarı etkilemelerinin mümkün olmadığı tezi gerçeği yansıtmamaktadır. Bununla beraber, eylemin pazara etkisi

sınırlı boyutta kalmıştır. Ayrıca teşebbüsler arasında yapılan rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmeleri için ilgili ürün pazarında önemli etki(ler) doğurmasına gerek bulunmamaktadır. Bu husus ancak idari para cezası verilmesi durumunda cezanın miktarının belirlenmesi bakımından bir önem taşımaktadır

- Kavmar belgelerinde yer alan görüşmelerin pazardaki alıcıların güçlü konumunda olmalarından kaynaklandığını, alıcıların bu güçlü konumları nedeniyle baskıcı bir yöntemle kendilerine yönelik yoğun taleplerinin bulunduğunu ileri sürmektedir. Kavmar'ın amacının diğer firmaların bu noktalara şarap satmasını engellemek değil, müşteri kaybetmemek olduğu ve taleplerin alıcılar tarafından geldiği belirtilmektedir. Ayrıca bu noktalarda satılan şarapların toplam şarap pazarı içindeki payının çok düşük olduğu ve tüm bu nedenlerden dolayı Kavmar tarafından piyasayı etkileyecek büyüklükte herhangi bir rekabet ihlali gerçekleştirilmediği öne sürülmektedir.

Kavaklıdere ile Doluca hakkında yürütülen soruşturmanın konusu, iki firmanın aralarında, noktalara birlikte girmek amacıyla işbirliği yaparak ortak teklifler sunmalarıdır. Kavmar ve Doluca'nın ortak stratejileri sonucunda birlikte girdikleri bazı noktalarda üçüncü bir yerli marka şarabın satılması doğrudan ya da dolaylı olarak engellenmiştir Söz konusu eylemlerin satış noktalarının baskısı ve isteği üzerine yapıldığı varsayılsa bile, bu durum Kavmar'ın 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği gerçeğini değiştirmemektedir. Kaldı ki tüm noktalar benzer bir yaklaşım sergilememektedir. Ayrıca tek başlarına noktaların, pazarın % 80'inden fazlasına sahip lider iki firma karşısında iddia edildiği kadar güçlü konumda olduklarını kabul etmek de güçtür.

Bunun yanında Kavmar ve Doluca'nın ilgili ürün pazarında önemli pazar payına sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla bu iki teşebbüsün pazarda rekabeti bozan anlaşmalar akdetmelerinin pazar kapsamında bir etki yaratmadığını söylemek mümkün değildir. Yukarıda belirtildiği ve aşağıda da ayrıntılı olarak inceleneceği üzere eylemlerin pazarda etkisi olduğu görülmüş ancak bunun sınırlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

- Kavaklıdere tarafından Doluca ve Kavaklıdere firmalarının birbiriyle kıyasıya rekabet ettikleri ve bu rekabet nedeniyle de birbirleri hakkında bilgi topladıkları ve iki firma arasında bir iletişim olduğunu gösteren belgelerin de bu türden belgeler olduğu ifade edilmektedir.

Doluca ve Kavaklıdere firmaları arasında bir iletişim olduğunu gösteren belgelere yukarıda yer verilmiştir. İddia edildiği gibi bu belgelerin rakip faaliyetlerinin ne olduğunun öğrenilmeye çalışıldığı belgeler olmadıkları, söz konusu belgelerin rakibiyle birlikte hareket ederek belli bir noktanın pazarlık gücünü kırmaya çalışan ve bazı durumlarda 3.bir firmanın noktaya girmesini

önleyecek sonuçlar doğuran, 2 lider firmanın birbiriyle olan iletişimini gösteren belgeler olduğu net bir şekilde görülmektedir. Kaldı ki rakibi hakkında bilgi toplamanın yolu rakiple koordinasyon doğurucu görüşmeler yapmaktan geçmemektedir.

Ancak şunun da altı çizilmelidir ki, bu teşebbüslerin bütün satış noktaları bazında bir iletişim içerisinde olduklarına dair bir tespit yapılamamıştır. Kavmar ve Doluca'nın aynı zamanda rekabet içerisinde olduğu da görülmektedir. Ancak aşağıda da ayrıntılı olarak değinileceği üzere bu iki teşebbüs öncelikle "A" tipi nokta olarak adlandırılan ve pazar kapsamında tüketimi uyarıcı ve reklam adına önem taşıyan noktalara girerken soruşturma konusu eylemlerde bulunmuşlardır.

- Kavmar, Rekabet Kurulu'nun Kavmar ve Doluca hakkında açtığı soruşturma kararında bulunan 2 Rekabet Kurulu Üyesinin karşı oy gerekçelerinin kendilerine tebliğ edilmemesinin Kanun'un 52. maddesine aykırı olduğunu ve Danıştay'ın bu konu hakkında verdiği kararlardan bilindiği üzere karşı oyların bulunmasının gerektiğini belirtmektedir.

4054 sayılı Kanun'un 52. maddesi Rekabet Kurulu tarafından verilen kararlar için hazırlanan gerekçeli kararlarda bulunması gereken unsurları düzenlemektedir. Bu maddede unsurları düzenlenen husus nihai kararlardır. Ara karar niteliğindeki Doluca ve Kavaklıdere'ye soruşturma açılması kararı için ayrıca bir gerekçeli karar hazırlanmamaktadır. Nitekim Danıştay tarafından bu nedenle bozulan Kurul kararlarının hepsi karşı oy gerekçelerine yer verilmeyen nihai kararlar olup ara kararlar değildir. Ayrıca ara kararlarda önemli olan, kararın hangi yönde alındığıdır. Dolayısıyla Kavmar hakkındaki soruşturma kararında kullanılan karşı oyların gerekçelerinin gönderilmemesinin bir usul hatası olduğu iddiasına katılmak mümkün değildir.

Bununla beraber Soruşturma Raporu'nun ek dizininin 2. sırasında sehven "önaraştırma kararı" şeklinde belirtilerek yer verilmiş olan soruşturma açılmasına dair 26.1.2006 tarih ve 06-04/63-M sayılı karar ek görüşün tebliğinin akabinde talep edilen eklerden gönderilmesi uygun bulunanlarla beraber tekrar gönderilmiştir.

- Kavmar tarafından savunmada yer verilen başka bir görüş, kendilerine tebliğ edilen Soruşturma Raporu'nda Kavmar hakkındaki bir kısım bilgiler ve değerlendirmelerin ticari sır oldukları gerekçesiyle silinmiş olmasının (pazar payları gibi) bunlara karşı savunma yapılmasını engellediği iddiasıdır.

Taraflara tebliğ edilen Soruşturma Raporu'nda Kavmar'ın savunma yapmasını engelleyecek herhangi bir yaklaşıma girilmemiş, ticari sır niteliğinde olmayan ve Kanun'a aykırı davranıldığı isnat edilen her türlü bilgi ve belge gönderilmiştir. Üstelik bilindiği gibi Kurul Kanun'un 44. maddesi gereği savunma hakkı vermediği unsurlara yönelik karar alamamaktadır. Bir kısım bilgilerin ticari sır

gerekçesiyle çıkartılmış olması, Kavmar'ın bunlara karşı savunma yapamayacağı anlamına gelmemektedir. Bu silinen bilgiler arasında tarafların yaptığı ıskontolar, pazar stratejileri gibi hususlar bulunmaktadır. Kavmar'ın silindiğini söylediği pazar payı bilgileri ise silinmemiş, bu bilgilere aralık olarak yer verilmiştir. Kaldı ki Kavmar ve Doluca'nın ilgili pazardaki toplam pazar paylarının yaklaşık ne olduğu bilgisi de verilmiştir. Diğer yandan bu yönde bir yöntem benimsenmemiş olsaydı teşebbüslerin Kanun'un 25. maddesine aykırı davranılması suretiyle ticari sırlarının açıklandığı şeklinde bir savunma yapacak olmaları da oldukça muhtemeldir.

- Kavmar Kaşibeyaz gibi pek çok nokta ile tek satıcılık anlaşması imzalamış olmasına ve sözleşmelerinde açık bir şekilde ceza-i şart içermesine karşın müşterileri ile olan ileriye dönük ilişkilerini bozmamak gibi stratejiler ve ticari kaygılar gereği hukuki bir yaptırım uygulama tarzını benimsemediklerini ve bu nedenle Kavmar'ın Doluca'nın o noktada bulunmasını kabullenmelerinin "göz yummak" olarak değerlendirilemeyeceğini ifade etmişlerdir.

Yerinde incelemelerde elde edilen belgelerde Kavaklıdere ile sözleşmesi bitmekte olan Kaşibeyaz'da, yeni dönemde çift marka yer almak için Doluca ve Kavaklıdere'nin görüşmeler yaptıkları ve teşebbüslerin bu amaçla 5.10.2005 tarihinde başlayan yazışmalarda buldukları görülmektedir. Bunun sonucunda da Kaşibeyaz 1.1.2006 tarihinde Kavmar ile münhasırlık içeren bir sözleşme imzalamıştır. Ancak söz konusu sözleşmenin fiili durumda uygulanmadığı, 8.5.2006 tarihinde raportörlerin Kaşibeyaz yetkilisi (.....) ile yaptıkları görüşmede tespit edilmiştir. Bu görüşmede mönüde her iki firmanın ürünlerinin bulunduğu ve her iki firmadan da mahzen grubu dışındaki şaraplarda %(...) ıskonto alındığı ifade edilmiştir. Kaşibeyaz'a birlikte girmenin hedeflendiğini gösteren belgeler, Kavmar'ın Kaşibeyaz ile cezai şart içeren münhasır anlaşması olmasına rağmen Doluca ürünlerinin mönüde yer alması ve Kavmar'ın buna karşı herhangi bir eylemde bulunmamasıyla birlikte değerlendirildiğinde Doluca ile Kavmar arasındaki iletişimin sonuç verdiği kanaatini perçinlemiştir. Nitekim benzer şekilde Tike ile Doluca'nın münhasır anlaşması olmasına karşın bu noktada Kavaklıdere ürünlerinin satıldığı belirtilmelidir. Ayrıca söz konusu noktalarda anılan iki teşebbüs dışında başka bir yerli üreticinin mönüde yer almaması dikkat çekicidir. Bu soruşturma çerçevesinde teşebbüslerin davranışlarına bir bütün olarak bakılması gerekmektedir. Bu bütünlük içinde bakıldığında teşebbüslerin Kaşibeyaz'da sergiledikleri tutum belgelerle ortaya konan işbirliğine uygun davrandıklarının bir göstergesidir.

- Kavmar tarafından, soruşturmada yer verilen belgelerin nitelikleri itibarıyla ihlale yönelik delil oluşturamayacağı öne sürülmüştür.

Rekabet ihlalinin ortaya konmasında kullanılacak belge ve deliller bu hukuk dalına özgü bir niteliğe sahiptir. İhlalin ortaya çıktığına dair çeşitli delil ve

emareler, ekonomik gerçeklerle bütünlük oluşturacak şekilde bir bütün olarak değerlendirilerek göz önüne alınmaktadır. Bu doğrultuda örneğin, 4. madde kapsamında bir ihlalin araştırılmasında sadece teşebbüsler arasında işbirliğini doğrudan ortaya koyacak belgeler değil bu işbirliğinin varlığına emare oluşturabilecek belgeler de kullanılabilir. Sonuçta aleyhte ve lehte delil ve belgeler hem kendi içlerinde hem de birbirleriyle bir bütün olarak değerlendirilerek sonuca ulaşılmıştır.

## **J. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK**

### **J.1. Teşebbüsler Arasındaki İletişimin Boyutu**

Doluca ve Kavmar'ın üst düzey yetkilileri arasındaki e-posta trafiğine ilişkin yerinde incelemeler kapsamında tespit edilen ilk belgeler 2003 yılının Ağustos ayına aittir. Bu yazışmalarda iki teşebbüsün üst düzey yetkilileri olan Murat Başman ve Sibel Kutman'ın Zarifi Ankara, Yunan Restoran, Dragon gibi noktalara ortak girme konusunda anlaştıkları, Reina'da yer alan işletmelere yapılan satış bilgilerini birbirleriyle paylaştıkları ve aynı zamanda bazı rekabetçi konularda bilgi alışverişinde buldukları görülmektedir. Şöyle ki Murat Başman tarafından Sibel Kutman'a 8.8.2003 tarihli e-posta metni ile Zarifi ve Dragon için yaptığı "ortak girelim" teklifine, Sibel Kutman tarafından aynı gün Murat Başman'a gönderilen e-posta metnindeki "Zarifi ve Dragon'da kesinlikle ortak çalışalım." ifadeleriyle yanıt verilmesi, tarafların sayılan noktalara birlikte girmek konusundaki mutabakatlarını ve karşılıklı irade açıklamalarını ortaya koymaktadır. Bu e-posta metninin ekinde Kavaklıdere ve Doluca firmalarının Reina'da yer alan bazı yerinde tüketim noktalarına kaç şişe şarap sattıklarına ve bu noktalardan ne kadar ciro elde ettiklerine ilişkin bilgileri birbirlerine gönderdikleri anlaşılmaktadır. Bu noktada belirtilmesi gereken husus ağırlıklı olarak iki teşebbüsün adı geçen iki yöneticisinin e-posta aracılığıyla iletişime geçtiği ve anılan şahısların sürecin yönlendiricisi olduğudur.

2003 yılına ait ve iki yetkilinin iletişimini gösteren 2 belge bulunmaktadır. 2004 yılına ait de belge vardır. Antalya Bölge Müdürü'nün Doluca Satış Müdürü'ne göndermiş olduğu bu e-postadan "Hamam Bistro" isimli restorana Kavaklıdere ile birlikte teklif verdikleri ve tekliflerinin birbirlerine yakın olduğu görülmektedir.

Her ne kadar dosya kapsamında 2003 yılına ait 3 adet belge ve 2004 yılına ait 1 belge olsa da, iletişim ağırlıklı olarak 2005 yılının ilk dönemlerinde söz konusu olmuş, yılın ortasına doğru hız kazanmış ve rekabetçi yapıyı etkilemiştir. Bu belgeler genel olarak ele alındığında, hem taraflar arasındaki işbirliğinin boyutlarının ve genel prensiplerinin belirlenmesini, hem yerinde tüketim noktalarına birlikte girme stratejisinin teker teker belli bazı yerinde tüketim noktaları bazında uygulanmasının ayrıntılarını içerdikleri görülmektedir.



Nitekim 4.2.2005 tarihli Kavmar'a ait belgede Doluca ile paralel ve aynı şartlarda çalışılacağı hususunda ortak karar alındığı belirtilmektedir. Yine 8.2.2005 ve 12.2.2005 tarihli belgelerden bu sefer Murat Başman ve Doluca Kurumsal İşler Müdürü Murat Oral'ın telefon görüşmeleri yaptığı, görüşmelerde müşterilere uygulanacak fiyat ve şartların görüşüldüğü, ayrıca fiyat geçişlerinin biran önce gerçekleştirilmesinin talep edildiği anlaşılmaktadır.

24.5.2005 tarihinde Reina ile sözleşme imzalanmasını takiben Doluca tarafından hazırlanan "Mey İşbirliği" başlıklı 31.5.2005 tarihli yazı ile iki teşebbüs arasındaki işbirliğinin boyutlarının çizilmeye başlandığı görülmektedir. Bu yazıda önde gelen şarap üreticisi firmaların piyasadaki "başıbozuk" uygulamalar nedeniyle rahatsız oldukları ve rekabet ortamının çerçevesini belirlemeye dönük düzenlemeler içerisinde buldukları ifade edilerek üzerinde mutabık kalınan konulara ne derece uyulduğunun tespiti amacıyla şeffaflığa dayanan bir iç denetim mekanizmasının geliştirilmesinin gerektiği belirtilmektedir. İlave olarak 8.6.2005 tarihli iki teşebbüsün müşterek çalışma prensiplerine ilişkin belge ile bu işbirliğinin ayrıntılarının oluşturulmaya başlandığı görülmektedir. Şöyle ki müşteriler "Sözleşmesi olan müşteriler", "Yeni açılan ve sözleşme yapmak isteyen müşteriler", "Müşterek çalıştığımız sözleşmeli müşteriler", "Sadece bir firma ile sözleşmesiz çalışan müşteriler" gibi gruplara ayrılmış ve sözleşmesi olsun ya da olmasın tüm müşterilerle Kavmar ve Doluca firmalarının müşterek sözleşme yapmaları öngörülerek, gruplara göre ne zaman ve nasıl müşterek sözleşmeler yapılacağına kuralları belirlenmiştir. Burada dikkat çekici nokta, 31.5.2005 tarihli belgenin Doluca, daha çarpıcı olduğu düşünülen 8.6.2005 tarihli belgenin ise Kavaklıdere tarafından hazırlanmasıdır. 8.6.2005 tarihli yazıda her bir noktaya ortak girme konusunda prensipler belirlenmektedir. Bunun ardından, önemli bir yerinde tüketim noktası olan İstanbul-Hava Limanı tedarikçisi BTA ile ilgili görüşmeleri hakkında Murat Başman ve Sibel Kutman arasındaki e-posta görüşmelerinde olup bu yazışmada teşebbüsler, noktaya ilişkin ortak tekliflerini görüşmekte ve strateji oluşturmaktadır. Ayrıca belgeden BTA ile yapılan görüşmeye iki teşebbüsün yetkililerinin birlikte katılacağı anlaşılmaktadır.

Bunlara ilave olarak 8.9.2005 tarihli belgede iki restorana yönelik olarak hakkında ortak plan geliştirildiği görülmektedir. Changa Restoran'la yapılan görüşmeleri gösteren 22.9.2005, 7.10.2005 ve 13.10.2005 tarihli belgeler de iletişimin boyutlarını sergilemektedir. 29.9.2005, 5.10.2005, 7.10.2005 17.10.2005, 18.10.2005, 16.11.2005, 18.11.2005, 26.11.2005, 29.11.2005 ve 30.11.2005 tarihli belgelerde Murat Başman ve Sibel Kutman'ın birçok nokta hakkında görüşmelerinin tespiti yapılmıştır. Ayrıca adı geçen şahısların Çırağan Oteli hakkında görüştikleri ve Çırağan Oteli yetkililerini çift marka bulundurmamak konusunda ikna ettikleri 18.10.2005, 20.10.2005, 11.11.2005, 16.11.2005 ve 29.11.2005 tarihli yazışmalarında yer almaktadır. Murat Başman

ve Sibel Kutman'ın 20.10.2005 tarihli yazışmalarında İstanbul'daki tüm beş yıldızlı otellere birlikte çift marka teklifi verilmesinin iki taraf açısından da adil olacağı, aksi takdirde her otelde "ayrı ayrı savaş" başlayacağı, Mey'in de girmesiyle tavizlerin artabileceği belirtilmektedir. Bu kapsamda Sibel Kutman ayrıca, bir araya gelerek diğer restoranları da bir karara bağlamayı teklif etmektedir. 11.11.2005 tarihli yazıda da "Swiss Oteli planlarınız" ve "nokta başına litre satışları paylaşacak mıyız" ifadelerinin yer alması; ilave olarak 16.11.2005 ve 29.11.2005 tarihli belgelerde anılan otele yönelik ifadeler, beş yıldızlı otellere ilişkin ortak stratejinin başladığını göstermektedir. Hatta 18.10.2005 tarihli belgede iki firmanın sözleşmesi bitecek müşterilerinin tarandığı belirtilmektedir. Ayrıca 7.10.2005 tarihli Carrefour-Gima, 29.11.2005 tarihli Migros içerikli belgeler teşebbüslerin zincir marketler hakkında da görüşüklerini göstermektedir. Bu kapsamda 26.11.2005 tarihli belgede Migros-Tansaş konusunda işbirliği yapılması gerekliliği Murat Başman'dan Sibel Kutman'a iletilmektedir. Yukarıda yer verilen belge ve bulgular Doluca ve Kavaklıdere teşebbüsleri arasında rekabetçi davranışların koordine edilmesi amaçlı yoğun bir iletişim olduğunu göstermekte ve bu iletişimin kanallar bazında yayılmaya başladığı izlenimini yaratmaktadır.

Diğer yandan bu iletişimin yalnızca anılan iki kişi arasında sınırlı kalmadığı, 16.8.2005 tarihli belgede de görüldüğü üzere, Kavaklıdere bölge satış koordinatör yardımcısı olan Sıtkı Sırtanadolu'nun Doluca'nın Yerinde Tüketim Kanalı (On Trade) Müdürü İstem Akkoyunlu ile rekabetçi konularda karşılıklı görüştüğü anlaşılmaktadır. Bu bilgilere ilave olarak, 9.11.2005 tarihli belgede Fishmekan isimli restoranla görüşmeye Kavaklıdere'den Bölge Satış Koordinatörü (Şakir Akışık) ve Doluca Yerinde Tüketim Kanalı Müdürü İstem Akkoyunlu'nun birlikte gittikleri tespit edilmektedir. Ayrıca 21.11.2005 tarihli belgede de görüldüğü üzere söz konusu iki yöneticinin Murat Başman ve Sibel Kutman'ın bilgisi dahilinde birlikte teklif hazırlayarak Midpoint ve Sushi-Co unvanlı restoranlarla beraber görüşmeye gideceklerinin bilgisine ulaşılmaktadır. İki yöneticinin yoğun ve koordineli iletişimini gösteren bir başka belge 10.10.2005 tarihli belgedir. Ayrıca 17.3.2005 tarihli belgede Kavaklıdere ve Doluca satış temsilcilerinin birbirleriyle rekabetçi konularda görüşmüş olduklarının tespiti yapılmıştır. Bu belgeler görüşmelerin yalnızca Sibel Kutman ve Murat Başman arasında olmadığını, diğer yöneticiler arasında da iletişim bulunduğunu gösterir niteliktedir. Diğer yandan Murat Başman ve Sibel Kutman arasında rekabetçi konularda iletişim olduğuna dair bilgi daha alt kademedeki yöneticilerce de bilinmektedir. Nitekim İstem Akkoyunlu tarafından yazılan 21.10.2005 tarihli belgede Sibel Kutman'ın İstanbul Jazz Club'a Kavaklıdere ile birlikte davranma konusunda Kavaklıdere'ye mesaj atması önerilmektedir.

Bunların yanı sıra, daha alt kademedeki çalışanlar arasında iletişim olduğunu gösteren belgeler de yerinde incelemelerde elde edilmiştir. Nitekim Doluca

Muğla Bölge Müdürü tarafından yazılan şirket içi e-postadan Kavaklıdere Bölge Koordinatörü ile karşılaşmasında iki nokta hakkında görüştükları bilgisi edinilmektedir. Ayrıca Doluca Antalya bölgesi eski satış personeli Nazan Bakırcı tarafından verilen haftalık raporlarda bu husus görülmektedir. Nitekim 21-26/2/2005 haftasına ait belgede Kavaklıdere'nin personeli ile yaptığı görüşmede "önemli yerlerde paslaşmayı kararlaştırdıklarını" iletmektedir. Aynı kişi 16. ve 17. haftaya yönelik değerlendirmelerinde de Kavaklıdere ekibiyle iletişim içinde olduğunu ve iki tarafın bazı rekabetçi konuları görüştüğünü belirtmektedir.

Sonuç olarak ağırlıkla üst düzey yöneticiler olmak üzere her iki teşebbüs çalışanlarının birbirleriyle rekabetçi konularda iletişim içinde oldukları, yerinde inceleme sırasında elde edilen belgelerden görülmektedir.

## **J.2. Soruşturma Konusu Eylem ve Eylemin Hukuki Boyutu**

Kavmar ve Doluca teşebbüsleri hakkında yürütölen soruşturma'nın konusunu oluşturan eylem adı geçen teşebbüslerin bazı yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek için işbirliği içinde bulunmaları olup, eylemin bu yapısıyla atipik bir nitelik taşıdığı söylenebilecektir. Tanımlanan ilgili ürün pazarı çerçevesinde, "her şey dahil sistemiyle çalışan oteller hariç şarap yerinde tüketim pazarı" ağırlıklı olarak otel, restoran, bar, cafe gibi noktalardan oluşmaktadır. Her noktanın kendi müşteri kitlesi ve ticaret anlayışına göre şarap satın alırken farklı stratejileri bulunmaktadır. Bu noktalardan bazıları teşebbüsten alacağı sponsorluk veya tek satıcılık bedeli karşısında yerli şarapta tek bir marka şarap satmaktadır. Bu noktalardan bazıları aynı teşebbüsle ithal şarap için de anlaşırken bazı noktalar ithal şarabı başka bir teşebbüsten almayı tercih edebilmektedir. Bazı noktalar ise iki yerli markayı noktasında bulundurmak istemektedir. Yine bu noktaların bir kısmı söz konusu iki yerli markanın ithal ettiği şarapları alırken diğeri bir kısmı üçüncü bir firmadan ithal şarap portföyünü oluşturmaktadır. Geriye kalan diğeri noktalar ise birçok şarap markasını müşteriye sunmaktadır. Ancak ikiden fazla yerli şarap üreticisi ile çalışan satış noktalarının pazarda az sayıda olduğu görülmektedir.

Bu kapsamda yerli şarap üreticileri noktalarda yer alabilmek için önemli bir rekabet içindedirler. Şarap pazarının yaklaşık olarak yarısını yerinde tüketimin oluşturduğu dikkate alındığında bu pazarın piyasa için önemi ortaya çıkmaktadır. Tek bir marka şarap üreticisi ile çalışmak isteyen teşebbüsler bu noktada kendilerine en iyi tavizi veren üreticiyi tercih etmektedirler. Ancak birçok restoran ki bunların içinde "A" tipi restoranların önemli bir kısmı bulunmaktadır, Kavaklıdere veya Doluca dışında üçüncü bir yerli üreticiyle çalışmayı belli sebeplerle istememektedirler. Dolayısıyla bu noktalar ağırlıklı olarak anılan iki teşebbüse yönelmek suretiyle bu iki firmanın verebileceği en

yüksek tavizi almaya çalışmakta ve bu kapsamda her iki teşebbüs arasındaki rekabetten faydalanmaktadır.

Bu aşamada pazarda rekabetin oluştuğu alana kısaca değinmek gerekecektir. Bilindiği gibi her pazarda pazarın kendi dinamikleri çerçevesinde rekabetin farklı boyutları önem taşımaktadır. Birçok pazarda ürün fiyatı en önemli rekabet etme aracıken, bazı pazarlarda satış sonrası hizmet, teslim şartları, servis gibi fiyat dışı unsurlar da büyük rol oynayabilmektedir. Dolayısıyla teşebbüslerin bu unsurlardan hangilerini bir anlaşma veya uyumlu eylem yoluyla tespit etmelerinin rekabeti daha fazla kısıtlayıcı olduğunun değerlendirilmesi somut olayın özellikleri dikkate alınarak yapılmalıdır.

Bu noktada, teşebbüslerin ne tür araçlar kullanarak birbirleriyle rekabet ettiklerinin şarap yerinde tüketim pazarı bakımından değerlendirilmesinde fayda bulunmaktadır. Şarap yerinde tüketim pazarında, “taviz” olarak nitelendirilen unsurun önemli bir rekabet etme aracı olduğu görülmektedir. Özellikle Doluca ve Kavaklıdere firmaları gibi belli bir ürün kalitesi bulunan, benzer marka imajı, ürün portföyü ve ürünün arzı ve dağıtım yönünden eşdeğer hizmet kalitesine, benzer kurumsallaşma düzeyine sahip iki firma bakımından tavizler başlıca rekabet etme araçlarından biridir. Bir başka deyişle tavizler, ürünün satış koşulları anlamı taşımakta olup eşdeğer iki üretici arasından karar vermek durumunda olan alıcı için esaslı unsurdur. Nitekim yerinde tüketim noktası hangi firmanın ürünü alacağına karar verirken hangi firmanın daha avantajlı taviz teklif ettiğini göz önünde bulundurmaktadır. Dolayısıyla her iki firmanın da kendi ürünlerinin daha fazla satılmasını ve daha fazla sayıda noktada yer almasını sağlamak üzere birbirleriyle rekabet ederken verdikleri tavizleri bir araç olarak kullanmaları gerekmektedir.

Taviz kavramı ise bu pazarda birkaç alt unsurdan oluşmaktadır. Bunlar; nakit tavizler, iskonto, bedelsiz ürün ve cari hesaptan mahsup şeklinde sıralanabilir. Alt unsurların yerinde tüketim noktasına verilen teklifin içindeki ağırlıklarının temelde noktadan noktaya ve yerinde tüketim noktasının niteliğine göre farklılaştığı görülmektedir. “A sınıfı” olarak nitelendirilen yerinde tüketim noktalarına teşebbüsler iskonto, bedelsiz ürün gibi tavizlerin yanı sıra nakit taviz de verebilmektedirler. Nakit tavizler özellikle şarabın o yerinde tüketim noktasında satılmasının marka imajına olumlu katkıda bulunduğu noktalara verilmektedir. Ancak bu pazarda noktada yer almakla taviz iç içe geçmiş iki kavramdır. Birçok nokta şarap satın almadan önce teşebbüslerden taviz talebinde bulunmaktadır.

Yukarıda da belirtildiği gibi noktalar farklı sayıda üreticiyle çalışmayı tercih edebilmektedirler. Bu kapsamda bazı noktalar çeşitli nedenlerle tek bir marka ile çalışmak isteyebilmektedirler. Bu noktada yer almak isteyen teşebbüsler birbirleriyle “pazar için rekabet”e girmekte ve böylece verilen tavizleri

artırmaktadırlar. Bu tip noktaların önemli bir kısmı tedarikçi olarak Kavmar veya Doluca'yı istemekte, Kavmar ve Doluca ise noktayı diğerinden kapmak için çaba göstermekte, nokta ise bunu bir rekabetçi araç olarak kullanmaktadır. Noktanın tercihi doğrultusunda, noktada tek olmak için yapılan rekabetten nokta sahibi ve bazı durumlarda da tüketici fayda sağlayabilmektedir. Ancak Kavmar ve Doluca teşebbüslerinin noktalara birlikte girmek yönündeki işbirlikleri sonucunda her iki teşebbüs noktaya girmekte ancak aralarında rekabet olmadığı için rekabetin olduğu duruma göre daha az taviz vermektedirler. Üstelik bu tavizler işbirliğinin bir sonucu olarak birbirlerine paralel veya benzer olarak belirlenmekte olup bu noktalara örnek olarak, Çırağan, Reina, Go Mongo verilebilir. Reina , bu örneklere bir aşamaya kadar benzemekle birlikte istediği nakit tavizi elde etmesinden dolayı bu noktalardan ayrılmaktadır. Ancak bu, Reina'nın bu pazar kapsamında çok önemli ve prestijli bir nokta olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kapsamda noktalara verilen tavizlerin taraflarca koordine edilmesine yönelik olarak verilebilecek bir başka örnek Changa'dır. Sibel Kutman'ın "Changa'nın sözleşmesi OK mi, eğer sizin için de uygunsuz gönderelim artık ..." şeklindeki sorusuna, Avni Başman tarafından verilen yanıtta yer alan "Sözleşmeyi Kavaklıdere formatına getirdik. Yolladık. Sizin Sarafın-Karma grupları biz de 5 çeşidimizi %(...) bedelsiz dışında tuttuk." ifadelerinden anlaşılmaktadır. Diğer bir belge ise, Changa'nın ortaklarından (.....) tarafından da dile getirildiği üzere, Murat Başman ve Sibel Kutman'ın sözleşme ile ilgili görüşmeye birlikte gittiklerini göstermektedir. Bu işbirliğinin sonucu olarak taraflar paralel dönemlerde Changa ile ayrı ayrı sözleşme imzalamışlardır. Her iki sözleşmedeki tavizlere bakıldığında, her iki firmanın da temel olarak satışın ya da net cironun % (...) oranında bedelsiz verdikleri, bu çalışma koşulunun ise hem birbirleriyle hem de tarafların ortak teklifindeki tavizle paralel olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Changa, tarafların noktalara birlikte girme stratejilerinin, tavizlerin, satış koşullarının birlikte belirlenmesi sonucunu beraberinde getirdiğinin örneğini oluşturmaktadır. Aynı zamanda Changa örneği tarafların bir nokta ile ayrı ayrı sözleşme imzalamalarının işbirliklerini hayata geçirmedikleri anlamına gelmeyeceğini göstermesi bakımından da önemlidir.

Yine tek marka çalışmak isteyen ancak Kavmar veya Doluca dışında üçüncü bir teşebbüsle de anlaşabileceğini belirten noktalar açısından durum biraz daha farklılaşabilmektedir. Bu noktalara örnek ise BTA'dır. BTA kendisine en uygun tavizi vereceğini belirttiği teşebbüsle anlaşacağını bildirmiş ve üreticilerden teklif almaya başlamıştır. Kavmar ve Doluca bu noktaya birlikte girmek istemiş ve taviz koşullarını aralarında anlaşmak suretiyle ve bir çeşit güç birliği içinde birlikte belirlemişlerdir. Nitekim 11.7.2005 tarihli Sibel Kutman ve Murat Başman arasındaki e-posta yazışmasında "...Çarşamba 11 uygun. Teklif de uygun. Bizden Serdar Aslan ve İstem Hanım katılacaklar. Bilgisini verdim. BTA

Deniz Bey'den randevu alınacak herhalde. Sizden İsmail Bey ile nasıl irtibata geçsinler? Hadi hayırlısı inşallah olumlu geçer. Onlar toplantıdayken biz de gerekirse irtibat kurabilecek durumda olalım birbirimizle anlık bir karar durumu söz konusu olursa diye..." ifadeleri yer almaktadır.

Ancak BTA'ya Mey tarafından verilen tavizlerin daha uygun olması nedeniyle teşebbüsler ıskonto oranını %(....)'dan %(....)'e yükseltmişler ancak buna karşın nokta Mey ile anlaşmıştır. Bu anlaşmanın bir yansıması da noktaya teklif aşamasında Mey'in maliyetlerinin yükseltilmesi olup birliktelik olmaması durumunda Mey'in daha düşük bedelle noktaya girmesi muhtemeldir.

Bazı noktalar ise yukarıda ifade edildiği gibi birden fazla teşebbüsle çalışmayı tüketiciye seçim imkanı vermek adına tercih etmektedirler. Bu noktaların büyük kısmı genelde de çift marka olarak Kavaklıdere ve Doluca'yı tercih etmekle birlikte bu iki üretici arasındaki rekabetten yararlanmak suretiyle daha fazla taviz almaktadırlar. Ancak, doğal olarak iki teşebbüsün bir araya gelmesi ve tavizler üzerinde mutabakat sağlamaları rekabetçi süreçten kendilerini korumak ve aralarında rekabet olsaydı vereceklerinden daha az taviz vermek gibi sonuçları beraberinde getirmektedir.

Bu yapı iki teşebbüs arasındaki rekabeti bu alanda ortadan kaldırdığı gibi belli durumlar bağlamında üçüncü teşebbüslerin noktaya girmesini engelleyecektir. Nitekim BTA örneğinde olduğu gibi, bu durum başka bir teşebbüsün maliyetlerini artırıcı da olabilmektedir. 31.5.2006 tarihinde Doluca tarafından hazırlanan "Mey İşbirliği" başlıklı belgede Mey'in güçlü finansal yapısıyla pazara girmesinin rekabetin daha da artmasına neden olacağı belirtilmekte, yerinde tüketim noktalarına yapılan fahiş ödemeleri de kapsayan hususlar konusunda işbirliği ve bir iç denetim mekanizmasının geliştirilmesinin gerekli olduğu vurgulanmaktadır.

Yukarıda yer verilen belgeler, Doluca ve Kavaklıdere firmalarının yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek amaç ve girişimlerini ortaya koymaktadır. Taraflar bu amaçla yoğun bir iletişimde bulunmakta, yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek üzere uzlaşmakta, birlikte girmeye karar verdikleri noktalara sunacakları nakit taviz, ıskonto, bedelsiz, cari hesaptan düşme gibi unsurlardan oluşan tavizleri birlikte belirlemektedirler. Soruşturma konusu teşebbüslerin yerinde tüketim noktalarına birlikte girme stratejilerinin hemen görülebilir ilk sonucu, tarafların birlikte girmeye karar verdikleri o yerinde tüketim noktası, diğer bir deyişle o müşteri için artık birbirleriyle rekabet etmemeleridir. Taraflar bu strateji sayesinde, diğerinin o müşteriyle çalışmak amacıyla yaratacağı rekabetçi baskıyı da ortadan kaldırmaktadırlar. Birbirlerine, belli bir müşteriyle birlikte çalışmak yönünde güvence veren tarafların, artık yerinde tüketim noktasına daha avantajlı bir teklif vererek o noktayı kendisine bağlamak ya da rakibini o noktada devre dışı bırakmak için rekabet etmek gibi bir güdüsü

kalmamaktadır. Dolayısıyla esas unsur iki teşebbüsün noktada birlikte yer almak üzere işbirliği yapmalarıdır. Anılan işbirliğinin ilk emareleri 2003 yılında Reina'ya ilişkin belgede görülmekle birlikte bu eylemin ana hatları Doluca tarafından yazılan 31.5.2005 tarihli "Mey İşbirliği" başlıklı ve 8.6.2005 tarihli Kavmar belgelerinde çizilmektedir. Nitekim 31.5.2006 tarihli ilk belgenin hazırlanmasından 8 gün sonra Ali Başman'dan Murat Başman'a gönderilen e-postada bu işbirliğinin detayları belli olmaktadır. Dolayısıyla Doluca tarafından hazırlanan yazıda öngörülen yaklaşım Kavmar tarafından benimsenmiş, 8.6.2005 tarihli belgeyle de ayrıntılandırılmış ve 2003 yılında ilk belirtileri görülen ancak o tarihlerde fazla uygulanmayan işbirliği, Mey'in pazara girmesiyle de birlikte hayata geçmiş, yoğunluk ve etkinlik kazanmıştır. Bu kapsamda 31.5.2005 tarihli belgede ne yapılabileceği araştırılmış, 8.6.2005 tarihli belgede de her noktaya ortak girme yaklaşımı kağıda dökülmüştür. Her iki belgenin yanı sıra anılan tarihten sonra teşebbüslerin bu belgeler doğrultusunda hareket etmiş olması ve yerinde incelemelerde bulunan diğer belgeler hem Doluca'nın hem Kavmar'ın bu işbirliğine uygun davrandıklarını göstermektedir. Bu ise her iki tarafın satış noktalarına ortak girme ve bu noktalarda rekabet etmeme konusunda "anlaşma" yaptıkları sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle noktaya girmek için taraflar arasında yapılan her görüşmenin ayrı bir anlaşma olarak değil ilk belirtilerini 2003 yılında gösteren ancak 2005 yılının ortalarında sınırları belirginleştirilip yoğunluk kazandırılan tek bir anlaşma olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bilindiği gibi rakipler arasında olan ve rekabeti engelleyen anlaşmalar Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmekte olup bu madde uyarınca "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." Bu Kanun maddesinden yola çıkarak, söz konusu anlaşmanın anılan 4. madde kapsamında değerlendirilmesi gerekmektedir.

Söz konusu anlaşmanın hukuki yönden tespit edilen yansımalarından biri ise kısaca tavizlerin belirlenmesi olarak nitelenebilecektir. Nokta sağlayıcısını tercih ederken bu tavizler önem kazanmakta ve tavizler rekabet ortamında artabilmektedir. Teşebbüsler noktalara birlikte girerek ve bununla bağlantılı olarak verilecek tavizleri ortaklaşa belirleyerek aralarındaki rekabetten kaçınmaktadırlar. Bu ise Kanun'un 4. maddesinin (a) bendi kapsamına girmektedir. Bu bentte "mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının fiyatı oluşturan, maliyet kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartının tespit edilmesi" yasaklanmıştır. Bu yasaklamanın amacı anlaşma tarafı teşebbüslerin ilgili bentte sayılan unsurları tespit etmek suretiyle aralarındaki rekabeti kısıtlamalarının engellenmesidir. Adı geçen tavizlerin her biri satış şartları

olarak değerlendirilmelidir. Dolayısıyla ortada satış koşullarını oluşturan tavizlerin koordine edilmesi şeklinde bir yansıması da bulunan iki rakip teşebbüsün yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek üzere anlaşmak suretiyle işbirliği yapmalarından oluşan tek bir ihlal bulunmaktadır.

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararların muafiyet için Kurul'a bildirilme yükümlülüğü 5388 sayılı Kanun ile ortadan kaldırılmıştır. Dolayısıyla, Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal içeren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlara Kurul'un re'sen muafiyet değerlendirmesi yapabilmesi mümkün olmuştur. Bu çerçevede, soruşturma kapsamındaki anlaşmanın muafiyet alıp alamayacağı değerlendirilecektir.

### J.3. Muafiyet Değerlendirmesi

Kanun'un 4. maddesi kapsamındaki anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar, Kanun'un 5. maddesindeki koşulların varlığı halinde yasaklayıcı 4. maddenin uygulanmasından muaf tutulabilmektedir. Bu noktada vurgulanması gereken, muafiyet verilebilmesi için 5. maddedeki dört koşulun tamamının sağlanması gerektiğidir. Bu koşullardan herhangi birinin sağlanmaması durumunda, diğer koşullar sağlansa dahi muafiyet verilememektedir.

Bu kapsamda;

- a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
- b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
- c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
- d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması,

muafiyet alınabilmesi için gereklidir.

Soruşturma konusu anlaşmanın bireysel muafiyet alıp alamayacağı hususu değerlendirilirken öncelikle belirtilmesi gereken husus, Kavmar ve Doluca'nın şarap pazarında en yüksek pazar payına sahip 2 lider teşebbüs olmalarıdır. Nitekim her ikisinin ilgili ürün pazarı kapsamındaki toplam pazar payları %80'in üzerindedir. Pazarın en büyük iki üreticisi olan ve toplamda oldukça yüksek bir pazar payına sahip olan iki teşebbüsün yaptığı anlaşmanın yalnızca Reina sözleşmesi olarak nitelenmesi eksik bir değerlendirme olacaktır. Bu anlaşma 2003 yılında ilk emareleri görülen ancak 2005 yılının ortalarında çerçevesi çizilen ve bu tarihten sonra etkileri artmaya başlayan bir işbirliğidir. Reina sözleşmesi ise bu zincirin bir halkasıdır. Dolayısıyla bireysel muafiyet değerlendirilmesi yapılması gereken anlaşma üç taraflı Reina sözleşmesi değil satış noktalarına birlikte girme amaçlı anlaşmadır. Bir başka deyişle eylem Reina ile sınırlı kalmamış, teşebbüsler birçok noktada ortak ve koordineli hareket etme eğiliminde olmuştur.



Rekabet hukukunda bir anlaşmanın yazılı veya sözlü olması arasında bir fark bulunmamaktadır. Dolayısıyla anlaşmanın sözlü olabileceğinin kabul edildiği gibi bu anlaşmalara muafiyet incelemesi yapılabileceği de kabul edilmelidir. Anlaşmanın ana hatları ise 8.6.2005 tarihli belgede çizildiği şekildedir. Anılan belgede sözleşmesi olan, yeni açılan ve sözleşme yapmak isteyen, halihazırda müşterek çalışılan sözleşmeli veya sözleşmesiz müşterilere ortak teklif verileceği ve birlikte çalışılacağı belirtilmektedir. Hatta müşterek çalışılan sözleşmesiz müşteriler için “sözleşmeler müşterek yapılarak uzun vadeli rekabet problemleri sınırlanır” ifadesi yer almaktadır.

Bu kapsamda anlaşmanın Kanun’un 5. maddesi çerçevesinde incelenmesine geçildiğinde (a) bendi kapsamında bir iyileşme ve gelişme sağlanmadığı tespit edilmektedir. Nitekim her iki teşebbüsün o noktaya ortak girmesi veya girmemesi durumunda (a) bendinde aranan şartlar yerine gelmemektedir. Anlaşma (b) bendi açısından incelendiğinde noktada bir marka yerine birden fazla markanın bulunması tüketicinin seçim şansı açısından olumludur. Ancak tavizlerin düşmesi sonucu aldığı tavizlerin noktanın iyileştirilmesi ve güzelleştirilmesi için kullanılmaması (bazı noktalar özellikle nakit tavizleri noktada daha iyi hizmet verilebilmesi adına kullanılmaktadır), bu anlaşmanın tüketiciye olumlu sonuçlarla yansımaları engelleyebilecektir. Maddenin (c) bendi kapsamında öne sürülebilecek olgu, anlaşmanın pazara olan etkisi bölümünde de inceleneceği gibi, anlaşmanın henüz daha pazarın kısıtlı bir bölümünde sınırlı bir etki göstermesidir. Bu sınırlı etki ise pazar için önem taşıyan A tipi yerinde tüketim noktalarından ibaret olup bunlar dışındaki yerlerde bir etki tespit edilmemiştir. Ancak bu anlaşmaya izin verilmesi durumunda Kavmar ve Doluca özellikle yerinde tüketimde sahip oldukları pazar paylarının yanı sıra marka güçleri ve bilinirlikleri ile pazarın önemli bir bölümünü kapama yoluna gidebileceklerdir. Ayrıca bu anlaşma nedeniyle pazarın iki lider oyuncusu arasındaki rekabet kısıtlanmış olacaktır. Bu ise muhtemel etkileri bakımından rekabetin önemli oranda ortadan kalkması sonucunu doğurabilecektir. Diğer yandan 5. maddenin (d) bendi kapsamında bir değerlendirme yapıldığında rekabet iki lider teşebbüsün bir araya gelmesi ile gereğinden fazla kısıtlanmıştır. Üstelik Kanun’un (a) bendi kapsamında herhangi bir iyileşme sağlanmadığı yukarıda ifade edilmiştir.

Anlaşmanın fiili etkileri bir yana teorik olarak yerinde tüketim pazarında lider olan, yüksek pazar payına sahip ve prensip olarak rekabet içinde olması beklenen iki teşebbüsün bir araya gelerek noktalara ortak teklifler vermesi pazardaki rekabetçi yapıyı bozacak bir girişimdir. Bu kapsamda teorik, fiili ve muhtemel etkileri dikkate alındığında Kavmar ve Doluca arasında yapılan anlaşmanın Kanun’un 5. maddesinde öngörülen şartları sağlamadığı gerekçesiyle bireysel muafiyetin söz konusu olamayacağı anlaşılmıştır.

Sonuç olarak, Kavmar ile Doluca'nın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı eylemler gerçekleştirdikleri, ayrıca Kanun'un 5. maddesindeki koşulların sağlanmaması nedeniyle muafiyetin söz konusu olamayacağı kanaatine ulaşılmıştır.

#### **J.4. Eylemin Pazara Etkisi**

Doluca ve Kavmar firmalarının yerinde tüketim noktalarına birlikte girme stratejilerinin ne derecede uygulandığı, pazar üzerinde ne tür etkiler yarattığı konusunun tartışılabilmesi amacıyla öncelikle belgelere konu olan yerinde tüketim noktalarındaki uygulamanın nasıl olduğuna bakılmalıdır.

Bu noktalardan ilki Reina'dır. Reina ile 24.5.2005 tarihinde 3 taraflı bir sözleşme yapılmıştır. Sözleşmenin koşulları incelendiğinde Doluca ve Kavaklıdere firmalarının (...)’er bin ABD Doları nakit taviz verdikleri, her iki firma için de kotanın (.....) şişe olarak belirlendiği, her iki teşebbüsün de (...) adet bedelsiz ürün vereceği görülmektedir. Dolayısıyla Reina ile yapılan sözleşme taraflar arasındaki işbirliğinin yansımaları oluşturmaktadır. Bu sözleşme hem taraflar arasındaki satış noktalarına birlikte girme konusundaki işbirliğinin pazar davranışına dönüştüğünü diğer bir deyişle uygulandığını, hem de bu stratejinin bir parçası olarak Reina’ya yapılacak satışın koşullarının her iki teşebbüsçe paralel bir şekilde belirlendiğini göstermektedir. Diğer yandan bu sözleşmede işleticinin Doluca ve Kavaklıdere dışında başka bir yerli şarap satmamasına, ithal şarap olarak ise Doluca ve Kavmar’ın ithal ettiği şaraplar dışında dört adet ithal şarabın satılabileceğine ilişkin bir düzenleme bulunmaktadır.

Öte yandan 16.8.2005 tarihli belge, sadece tavizlerin taraflarca birlikte belirlenmediğini, bunun yanında Reina’daki organizasyonlar için yapılması düşünülen aktivitelerde de ortak hareket edildiğini göstermektedir. Bu belgeye göre, Doluca noktada stant kurmayı düşünürken Kavaklıdere’nin bu yönde bir niyetinin olmaması sonucunda, ortak hareket etme düşüncesi dolayısıyla söz konusu organizasyonda her iki firma tarafından da stant kurulmamış ve o gece anılan aktivite Mey tarafından gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla Reina’nın isteği üzerine sözleşme yapılması amacıyla bir araya gelindiği iddiası iki firma arasındaki koordinasyonun boyutlarının daha geniş olduğunu gösteren bu belgeyle geçerliliğini yitirmektedir.

Bulunan belgelerde adı geçen diğer bir yerinde tüketim noktası Changa’dır. Changa ile ilgili belgeler tarafların Changa’ya % (...) bedelsiz şekilde ortak bir teklif verdiklerini ve ortak bir sözleşme gönderdiklerini göstermektedir. Diğer bir belgeden ise Murat Başman ve Sibel Kutman’ın sözleşme ile ilgili görüşmeye birlikte gittikleri anlaşılmakta olup bu husus Changa’nın yetkilisi tarafından da açıkça ifade edilmiştir. Doluca ve Kavaklıdere firmalarının bu

noktaya birlikte girmek yönündeki işbirlikleri, 17.10.2005 tarihinde Doluca'nın, 20.10.2005 tarihinde Kavaklıdere'nin noktayla ayrı ayrı sözleşme imzalamalarıyla hayata geçirilmiştir. Bu sözleşmelerde her iki firmanın da (...) gün vade ve satışın ya da net cironun %(...)’ı oranında bedelsiz şeklinde birbirlerine paralel koşullarla çalıştıkları, bu koşulların belgelerde geçen ortak teklifle aynı olduğu görülmektedir. Her iki teşebbüsün de noktayla ayrı ayrı imzaladıkları sözleşmelerde herhangi bir münhasırlık düzenlemesi bulunmamaktadır.

Fishmekan tarafların birlikte girmek istedikleri bir başka noktadır. 9.11.2005 tarihli belgeden de anlaşıldığı ve nokta yetkilisinin de belirttiği üzere Doluca ve Kavmar yetkilileri bu noktayla görüşmeye birlikte gitmişlerdir. Noktanın yetkilisinden alınan bilgilere göre Doluca ve Kavmar üçlü bir sözleşme yapılmasını ve aynı iskontoyu teklif etmişlerdir. Fishmekan 1.2.2006 tarihinde Kavmar ile bir sözleşme imzalamıştır. Bu sözleşmede münhasırlığa ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Ayrıca noktanın mөнüsünde hem Kavaklıdere hem de Doluca şaraplarının bulunduğu görülmüştür. Dolayısıyla Fishmekan bakımından da tarafların birlikte girme stratejisi uygulamaya konulmuştur. Doluca'nın noktayla yazılı bir sözleşmesi olmaması dolayısıyla satış koşullarının Kavmar'ınkiyle karşılaştırılması mümkün olmamıştır.

Tarafların birlikte girme girişiminde buldukları bir başka nokta Sushico'dur. 21.11.2005 tarihli belgeden anlaşılacağı üzere (.....) şişe Doluca, (.....) şişe Kavmar olmak üzere toplam (.....) şişe kotalı bir teklif yapılması planlanan noktayla, Doluca 15.12.2005, Kavmar ise 1.12.2005 tarihlerinde ayrı ayrı sözleşme imzalamışlardır. Bu sözleşmelerdeki koşullar karşılaştırıldığında her iki firmanın da (.....) şişe kota öngördüğü, aynı segmentlere denk gelen şaraplar için % (...) ve % (...) olmak üzere aynı iskontonun verildiği, vadenin her iki firmanın sözleşmesinde de (...) gün olduğu ve verilen bedelsiz ürünlerin (her iki firmanın da sevgililer günü ve yılbaşı için verdikleri bedelsiz ürünleri de kapsamaktadır) hemen hemen aynı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Sushico, tarafların hem birlikte girerek işbirliklerini hayata geçirdikleri hem de satış koşullarını koordine ettikleri bir diğer noktadır. Bu noktayla ilgili olarak belirtilmesi gereken başka bir husus Kavmar'ın sözleşmesinde yer alan, noktanın Kavaklıdere ve tek bir yerli şarap dışında başka bir şarap satmayacağına ilişkin düzenlemedir. Kavmar'ın Sushico ile yaptığı sözleşmenin taslağı Kavmar'da yapılan yerinde incelemede tespit edilmiştir. Bu taslak sözleşmede, imzalanan sözleşmede geçen “bir yerli şarap firması dışında” ifadesinden farklı olarak “Doluca” dışında ifadeleri bulunmaktadır. Kavmar'ın bir noktayla yaptığı sözleşmede kendi ürünleri dışında tek bir yerli şarap firmasının ürünlerinin satışına izin vermesi, hatta taslak sözleşmeden anlaşıldığı üzere bu yerli firma ile aslında Doluca'nın kastedilmesi, noktayla her iki firma da ayrı ayrı sözleşme imzalamış olmasına karşın, taraflar arasındaki danışıklı ilişkiye işaret etmekte ve

noktaya Doluca ve Kavmar ürünleri dışında herhangi bir şarap satmamasına yönelik bir münhasırlık uygulandığının kabulü gerekmektedir.

Kaşibeyaz elde edilen belgelerde adı geçen diğer bir yerinde tüketim noktasıdır. Kaşibeyaz'ın 1.1.2006 tarihinde Kavmar ile yapmış olduğu bir sözleşme bulunmaktadır. Bu sözleşmede noktanın Kavaklıdere dışında başka bir yerli şarap satmayacağına ilişkin bir düzenleme bulunmasına karşın, Doluca'nın şarapları da işletmenin münhasırında yer almaktadır. Bu durum Kavaklıdere'nin söz konusu noktada Doluca'nın ürünlerinin de satılmasına göz yumduğuna ve bunun da taraflar arasındaki danışıklı ilişkinin bu nokta bakımından da fiiliyata yansıtıldığına işaret etmektedir. Kavmar'ın sözleşmesinde zaten bir münhasırlık koşulunun öngörülmüş olması dolayısıyla bu nokta Kavaklıdere ve Doluca ürünleri dışındaki yerli şarapları satmama yönünde bir münhasırlığa tabidir. Diğer yandan Kaşibeyaz'ın yetkilisinden alınan bilgilere göre her iki firmadan da mahzen grubu dışındaki şaraplarda %(...) iskonto alınmaktadır. Kavaklıdere'nin sözleşmesinde de (.....) YTL değerinde bedelsiz ürünün dışında iskonto olarak %(...)'i öngörülmüştür. Dolayısıyla bu nokta da tarafların satış koşullarını koordine ettikleri noktalar arasında sayılmaktadır.

Çırağan Oteli de 20.10.2005 tarihli belgeden de görüleceği üzere tarafların bankete birlikte girmeye çalıştıkları noktalardan biridir. Doluca ve Kavaklıdere firmalarının Çırağan'da çift marka olarak benzer koşullarda çalışma amaçları her iki teşebbüsün bu otelle ayrı ayrı yaptığı sözleşmelerle hayata geçirilmiştir. Aynı tarihte başlayıp aynı tarihte sona eren her iki sözleşmede de Kavmar ve Doluca'nın aynı segmentlere denk gelen şarapları için aynı satış koşullarıyla çalıştıkları görülmektedir. Her iki firmanın da sözleşmesinde münhasırlığa yönelik bir hüküm bulunmamaktadır.

Go Mongo ise 8.9.2005 tarihli belgede de görüldüğü üzere tarafların birlikte girmeyi amaçladıkları diğer bir yerinde tüketim noktasıdır. Go Mongo'nun yetkilisi iki taraftan birinin yeterince iyi bir teklif vermesi halinde münhasırlığı tercih edeceğini ancak iki teşebbüsten de böyle bir teklif gelmediğini ve her iki firmanın da tekliflerinin hemen hemen aynı olduğunu belirtmiştir. Doluca ve Kavmar'ın ayrı ayrı noktalarla yaptığı sözleşmeler incelendiğinde ikisinin de aynı gün (7.10.2005) yapıldığı, ve kotaların (..... şişe), nakit tavizlerin (.... YTL) ve iskontoların (% .... ve % ...) aynı olduğu görülmektedir. Sadece bedelsiz ürün bakımından iki firmanın tavizlerinde ufak bir farklılık bulunmaktadır. Go Mongo tarafların noktaya birlikte girme stratejilerini hayata geçirerek satış koşullarını koordine etmeyi başardıkları diğer bir noktadır. Bu koordinasyon nedeniyle her iki firmadan da yeterince iyi bir teklif alamayan Go Mongo her iki teşebbüsle birlikte çalışmıştır. Anılan iki sözleşmede de münhasırlığa yönelik bir düzenleme bulunmamaktadır.

BTA ise tarafların birlikte girmek istedikleri bir diğer noktadır. 11.7.2005, 10.10.2005 18.11.2005 tarihli belgelerden görüldüğü üzere tarafların tavizlerini koordine ettikleri BTA, Mey'in daha iyi tavizler vermesi nedeniyle ortak girilemeyen bir noktadır. Bu kapsamda teşebbüsler teklifleri ortaklaşa belirlemişler, görüşmeye birlikte gitmişler ve Mey'in tekliflerinin daha iyi olması nedeniyle tekliflerini koordineli bir şekilde artırmışlar ancak noktaya girememişlerdir. Bu işbirliği nedeniyle Mey'in noktaya giriş maliyetinin arttığı görülmektedir.

30.5.2006 tarihli belgede adı geçen Ship Ahoy ise tarafların işbirliklerinin sonuç verdiği noktalardan biridir. Nitekim nokta yetkilisinden alınan bilgilere göre her iki teşebbüsten de münhasırlık için yeterince iyi bir teklif almayan Ship Ahoy her iki firma ile birlikte çalışmaya yönlendirilmiş ve firmalardan hiçbiri diğerinden daha iyi bir teklif vermemiştir. Bu nedenle Ship Ahoy tarafların hem birlikte girmeyi başardıkları hem de çalışma koşullarını koordine ettikleri noktalardan biridir. Noktayla yazılı bir sözleşme yapılmadığından münhasırlığa ilişkin herhangi bir bilgi bulunmamaktadır.

8.8.2003 tarihli belgeye konu olan Dragon'un herhangi bir teşebbüsle yazılı anlaşması bulunmamaktadır. Ancak yapılan inceleme sonucunda yerli şarap olarak Kavaklıdere ve Doluca satılan noktada tarafların işbirliklerini hayata geçirdiklerine yönelik kanaate ulaşılmıştır. Tarafların tavizleri koordine edip etmedikleri ve münhasırlığa yönelik bir bilgiye ulaşılamamıştır.

26.8.2003 tarihli belgeden de görüldüğü üzere Yunan Restoran Doluca ve Kavmar'ın 2003 yılında birlikte girme kararı aldıkları bir yerinde tüketim noktasıdır. Noktanın belgelerde geçen dönemdeki işletmecisi o tarihte Kavaklıdere ve Doluca'nın sunduğu taviz ve indirimlerin birbirine paralel olduğunu belirtmiş ve yerli şarap olarak Kavaklıdere ve Doluca'nın birlikte satıldığını ifade etmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda Doluca ve Kavmar'ın işbirliklerini bu nokta bakımından da uygulamaya koydukları görülmektedir. Ayrıca noktada o dönem itibariyle yerli şarap olarak Kavaklıdere ve Doluca'nın bulunması tarafların noktada sadece Kavaklıdere ve Doluca satılması yönündeki girişimlerinin hayata geçmiş olduğunu da düşündürmektedir.

Tike ise taraflar arasındaki iletişime konu olan bir başka teşebbüstür. 5.10.2005 tarihinde Doluca ile imzalanan sözleşmede yerli ve ithal şarapta yalnızca Doluca ürünlerini satma yükümlülüğü olduğu halde, Tike'nin yetkilisinden alınan bilgilere göre noktada Kavaklıdere şarapları da satılmaktadır. Dolayısıyla bu durum, 18.10.2005 tarihinde Murat Başman'dan Sibel Kutman'a gönderilen e-postadan da anlaşıldığı üzere, Murat Başman'ın noktaya birlikte girme ısrarı üzerine, bu ısrarın olduğu dönemde Doluca ile sözleşme imzalamış bulunan noktanın, Kavaklıdere ürünlerini de satmasına göz yumulduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Bu bağlamda taraflar arasındaki işbirliği Tike bakımından da

hayata geçirilmiştir. Diğer yandan noktanın Kavaklıdere ile yazılı bir sözleşmesi olmaması dolayısıyla her iki firmanın tavizlerini birbirleriyle karşılaştırmak mümkün olmamıştır.

Elde edilen belgelerden Doluca ve Kavmar firmalarının birlikte girmeye çalıştıkları anlaşılan ancak bunu hayata geçiremedikleri yerinde tüketim noktaları da bulunmaktadır. Swissotel bunlardan biridir. Swissotel'in Doluca ile bir sözleşmesi bulunmakta ve bu sözleşme kapsamında minibar ve bankette münhasır çalışmaktadır. Dolayısıyla taraflar arasındaki işbirliğinin Swissotel'de uygulamaya girmemiştir.

Tarafların birlikte girmeye çalıştıkları diğer bir nokta Midpoint'tir. 21.11.2005, 26.11.2005, 30.11.2005 tarihli e-postalardan Midpoint'in istememesine karşı tarafların ısrarla ortak teklif vermeye devam ettiklerinin anlaşıldığı bu nokta Doluca ile sözleşme imzalamıştır. Midpoint yetkilisi ile yapılan görüşmeden bu noktada Kavaklıdere ürünlerinin satılmadığı öğrenilmiştir. Doluca ile münhasır çalışmakta olan bu nokta bakımından taraflar arasındaki işbirliği, taraflar bu işbirliğini söz konusu nokta bakımından ısrarla uygulamaya çalışsalar da, sonuç vermemiştir.

7.10.2005, 25.10.2005 tarihli e-postalara konu olan Mori, tarafların ortak girmek niyetinde oldukları bir başka yerinde tüketim noktasıdır. Mori'nin yetkilisinden 2000 yılından beri Kavaklıdere ile çalışmakta oldukları, görüşmenin yapıldığı tarih itibarıyla yeni sonlanmış olan bir sözleşme ile Kavaklıdere ile yerli şarapta münhasır çalışmakta oldukları öğrenilmiştir. Dolayısıyla Doluca ile Kavmar arasındaki işbirliğinin bu noktada sonuç vermemiştir.

Planet de benzer konumdaki noktalardan biridir. 25.10.2005 tarihli e-postada adı geçen bu noktanın yetkilisi ile yapılan görüşmede noktanın 5 seneden beri Kavaklıdere ile münhasır çalıştığı, Doluca ile ise hiç çalışmadığı öğrenilmiştir. Bu nokta da taraflar arasındaki işbirliğinin sonuç vermediği noktalardandır.

İstanbul Jazz Bar ise 16.11.2005 ve 25.10.2005 tarihli e-postalara konu olmuştur. Nokta yetkilisinden noktanın her iki teşebbüsle de sözleşmesinin olmadığı ve ağırlıklı olarak ithal ürün sattığı öğrenilmiştir. Dolayısıyla bu nokta da işbirliğinin sonuç vermediği noktalardan biridir. 8.9.2005 tarihli e-postaya konu olan Mirror'da da taraflar arasındaki işbirliğinin hayata geçirildiği tespit edilememiştir.

Sky 360 ise 5.10.2005 tarihli e-postadan anlaşılacağı üzere temelde Kavaklıdere'nin çift marka girmek istediği bir noktadır. Yapılan inceleme sonucunda noktanın Doluca ile münhasır çalıştığı, dolayısıyla taraflar arasındaki işbirliğinin bu noktaya yansımadağı görülmüştür. 2.12.2005 tarihli e-postadan Doluca'nın ortak girmek fikrine sıcak baktığının anlaşıldığı Zoe için ise her iki teşebbüsün önce ayrı ayrı teklif verdikleri, ancak istenirse birden fazla markanın

da satış noktasında bulunabileceğini belirterek ayrıca tekliflerini sundukları öğrenilmiştir. Doluca'nın münhasır çalıştığı görüldüğü Zoe de işbirliğinin hayata geçirilmediği noktalardan biridir.

“Şubat 3. Hafta Raporu” başlıklı belgede adı geçen Divan Ümraniye Pub da taraflar arasındaki işbirliğinin hayata geçmediği noktalardandır. Divan zinciri satın alma şefi ile yapılan görüşmede iki firma arasında rekabet olduğu ve “pub”larda çok çeşit şarap bulunduğu öğrenilmiştir. Zarifi ise 8.8.2003 tarihli e-postadan da anlaşıldığı üzere tarafların 2003 yılında birlikte girmeyi amaçladıkları bir noktadır. Yapılan incelemelerde belgede ismi geçen Zarifi Ankara'nın şu anda faal olmadığı, İstanbul Zarifi'nin ise Doluca ile çalıştığı anlaşılmıştır. Dolayısıyla bu nokta da işbirliğinin uygulamaya geçmediği noktalardan biri olarak kabul edilmiştir.

Yukarıda sayılan ve tarafların birlikte girmeyi istedikleri, belgelerden doğrudan ya da dolaylı olarak anlaşıldığı noktalar dışında, yine belgelerde geçen ancak tarafların birlikte girmeyi istediklerinin tam olarak anlaşamadığı noktalar da bulunmaktadır. Bunlar, The Marmara Hotel (Doluca ve Kavaklıdere'nin sözleşmelerindeki koşullar birbirlerinden çok farklıdır), Hilton Hotel (minibar ve bankette Kavaklıdere ile münhasır çalışmaktadır), Uludağ Et Lokantası (Doluca, Kavaklıdere ve ithal şarapları satıyor), Hayal Kahvesi (Kavaklıdere, Doluca ve Adco ürünleri bulunmaktadır)'dir.

Ayrıca örneklem yoluyla seçilen bir kısım noktada da inceleme yapılmıştır. Bu noktalar; Dedeman Otel (bankette Doluca ile münhasır), Vogue (Doluca ile kotalı/sürelili yerli şarapta münhasır sözleşme), Feriye (birçok marka satmaktadır), Köşebaşı (Kavaklıdere ile münhasır), Park Şamdan (Kavaklıdere, Doluca ve ithal), Tuss (Kavaklıdere, Doluca ağırlıklı, az sayıda Corvus), Pucci (yerli şarapta Kavaklıdere ile münhasır), Cezayir (Kavaklıdere ile sözleşmesi var ancak sözleşme münhasır değil, noktada Kavaklıdere, Doluca, Adco'dan alınan ithal ürünler bulunmaktadır.), Sunset Restoran (birçok marka), Conrad Otel (sözleşmesi bulunmamaktadır), Kaya Ramada Hotel (münhasır sözleşmesi yoktur), Four Seasons Hotel (sözleşmesi bulunmamaktadır), Ritz Carlton (bankette Doluca ile münhasır), Grand Cevahir (bankette Kavaklıdere ile münhasır)'dir. Sayılan noktaların hiçbirinde Kavaklıdere ve Doluca firmalarının bu noktalara birlikte girmek üzere işbirliği yaptıklarına işaret eden bir bilgiye ulaşılamamıştır. Ayrıca söz konusu noktaların tamamı Kavaklıdere ve Doluca arasında bir iletişim olduğuna yönelik herhangi bir izlenim edinmediklerini belirtmişlerdir.

Yukarıda verilen bilgiler çerçevesinde Doluca ve Kavmar'ın yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek konusundaki stratejilerini uygulamaya çalıştıkları toplam 22 yerinde tüketim noktası bulunmaktadır. Öncelikle belirtilmelidir ki Doluca ve Kavaklıdere firmalarının 2005 yılında satış yaptıkları yerinde tüketim

noktası sayıları sırasıyla (.....) ve (.....)'dur. Dolayısıyla bu iki firmanın satış yaptıkları yerinde tüketim noktalarından sayıca oldukça sınırlı bir kısmının ilk planda işbirliklerine konu olduğu anlaşılmaktadır.

Ancak bu noktaların sayılarının azlığına karşılık Doluca ve Kavaklıdere'nin buralarda mutlaka bulunma arzularının nedeninin iyi irdelenmesi gerekmektedir. Nitelikleri bakımından bu noktaların çoğunluğu "A tipi" olarak vasıflandırılan noktalardır. Doluca'nın yerinde tüketim noktaları sınıflandırmasında satış hacmi ve noktanın kalite puanı dikkate alınmaktadır. Bu sınıflandırmaya göre bir yılda (.....) şişe satış yapan yerinde tüketim noktaları "A tipi" olarak nitelendirilmektedir. Kalite puanına göre sınıflandırmada ise noktanın (.....TİCARİ SIR.....) gibi kriterler dikkate alınarak puanlama yapılmakta, belli bir puanın üstündeki yerinde tüketim noktaları "A tipi" olarak değerlendirilmektedir.

"A tipi" noktaların şarap firmaları bakımından önemi iki unsurdan kaynaklanmaktadır. Bunlardan ilki görece olarak daha yüksek gelir grubunda yer alan tüketicilere hitap eden bu noktalarda, daha kaliteli, daha üst kategorilerde yer alan şarapların daha fazla satılmasıdır. Bu tür noktaların satış hacimlerinin yüksek olması ve özellikle daha üst kategori şarap satışlarının bu noktalarda daha fazla olması nedenleriyle şarap firmalarının bu tür noktalara yaptıkları satışlardan elde ettikleri gelir daha yüksektir.

İkinci unsur ise bu tür noktaların reklâm değeri taşımaları yönüyle de şarap firmaları için oldukça önemli olmalarıdır. Bu tarz bir noktada bulunmak ve satılmak o şarabın marka imajına olumlu katkıda bulunmaktadır. Şarap gibi reklam imkanlarının sınırlı olduğu bir pazarda, bu tür yerinde tüketim noktalarında bulunmak bir tür reklam aracıdır. Diğer yandan A tipi noktaların taşıdıkları bu reklam gücü nedeniyle "trendmaker" olarak nitelendirildikleri görülmektedir. Bu nitelendirme bu tür noktalardaki tüketim trendlerinin diğer yerinde tüketim noktalarındaki hatta ev içindeki tüketim eğilimlerini etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Nitekim Mirror Restoran yetkilisi ile yapılan görüşmede şarap firmalarının bu gibi noktaları reklâm amaçlı gördüğü belirtilmiştir. Benzer şekilde Yazgan Şarapçılık Pazarlama Ltd. Şti. ve Go Mongo ile yapılan görüşmelerde teşebbüs yetkilileri bu tip restoranlara girmenin diğer restoranlara ürün satarken referans niteliği taşıdığını ileri sürmektedir. Dolayısıyla Doluca ve Kavaklıdere firmaları arasındaki iletişime konu olan yerinde tüketim noktalarının sayısı sınırlı olmakla birlikte, tüm şarap firmalarının satış ve pazarlama faaliyetleri bakımından stratejik öneme sahip noktalar olduğu da özellikle belirtilmelidir.

8.6.2005 tarihli Doluca ile satış ve pazarlamada müşterek çalışma prensiplerini gösteren belge ile 20.10.2005 tarihli belgede görüldüğü gibi tarafların noktalara birlikte girmek stratejilerini tüm yerinde tüketim noktalarında ve 5 yıldızlı



otellerde hayata geçirmek yönünde planlarının olmasına karşın, tarafların bu 22 nokta dışındaki otel ya da restorandan başka herhangi bir yerinde tüketim noktasına birlikte girmeye çalıştıklarına dair herhangi bir belge ya da bilgi tespit edilememiştir. Ayrıca tarafların zincir marketlere yönelik olarak da ortak bir strateji belirleme eğiliminde olduklarına dair belgeler olmasına karşın, bu kanallarda böyle bir işbirliğinin hayata geçirildiğine dair herhangi bir bulguya ulaşılamamıştır. Ayrıca, zincir marketlerin sahip oldukları satın alma gücü böyle bir işbirliğini yapılabilir kılmamaktadır.

Yukarıda anılan 22 yerinde tüketim noktası dışında kalan ve örneklem yoluyla seçilen noktalarda da raportörlerce yapılan incelemeler ve bu noktaların yetkililerinden alınan bilgilerden de bu yönde bir emareye ulaşılamamıştır. Ayrıca soruşturma raporunda da yer verilen ve bölge müdürlükleri de dahil yapılan yerinde incelemelerde gözlemlenen bir çok belge tarafların noktalara girmek için birbirleriyle rekabet ettiklerine işaret etmektedir.

Bu çerçevede, tarafların noktalara birlikte girme stratejilerini ilk planda kendileri için pazarlama stratejileri bakımından önem taşıyan A tipi noktalara uygulamaya çalıştıkları ve bu işbirliğinin, 8.6.2005 tarihli belgeden de anlaşıldığı üzere aşamalı olarak tüm yerinde tüketim noktalarını kapsamasının planlandığı görülmektedir. Ancak eylem yaygınlaşmadan, hatta başlangıç olarak nitelendirilebilecek bir aşamada durum Rekabet Kurumu gündemine gelmiştir.

Taraflar arasındaki işbirliğinin tüm yerinde tüketim noktalarının çok sınırlı sayıdaki bir kısmını hedef alması nedeniyle etkileri de çok sınırlı kalmıştır. Bu yorum, işbirliğinin hedef aldığı nokta sayısının çok düşük olmasından, dolayısıyla aslında şarap yerinde tüketim pazarının çok ufak bir kısmında rekabetçi sürecin etkilenmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Diğer yandan taraflar arasındaki işbirliği, 22 noktada hayata geçirilmeye çalışılsa da ancak 11 yerinde tüketim noktasında sonuç vermiştir. Dolayısıyla Doluca ve Kavmar arasındaki rekabetin fiili olarak sadece 11 yerinde tüketim noktasında sınırlandığı tespit edilebilmiştir. 12. nokta olarak kabul edilebilecek BTA'da ise taraflar noktaya birlikte girmeyi başaramasalar da verdikleri tavizleri koordine etmişler ancak Mey'in verdiği tavizleri aşamamışlardır.

Söz konusu 11 yerinde tüketim noktasının 8'inde Doluca ve Kavmar firmaları işbirliklerinin bir parçası olarak noktaya verdikleri tavizleri diğer bir deyişle noktaya çalışma koşullarını koordine etmişlerdir. Kalan 3 noktada satış koşullarının koordine edilip edilmediği tespit edilememiştir. Açıklamalar çerçevesinde, taraflar arasındaki işbirliğinin pazarın geneline yansıyan satış koşullarının koordinasyonuna yol açtığını söylemek mümkün değildir.

Ayrıca tarafların yerinde tüketim kanalı ya da market kanalı olsun genel anlamda ürünlerinin satış fiyatını ya da bunlara gelecek zamların miktarını ve

zamanlamasını birlikte koordine edip etmediklerine değinmekte fayda bulunmaktadır. Bu amaçla firmaların fiyat listeleri, yeni fiyata geçiş tarihleri ve zam oranları teker teker her bir ürün bakımından incelenmiş, sayılan unsurlar bakımından iki firmanın uygulamaları arasında herhangi bir paralellik tespit edilememiştir. Dolayısıyla 8.2.2005 ve 12.2.2005 tarihli belgelerde ortaya çıkan şüphe doğrultusunda yapılan incelemelerde, tarafların pazar genelinde fiyatlar konusunda işbirliği içinde olduklarını söylemek mümkün değildir. Bu unsurun yanı sıra, tavizler konusundaki işbirliğinin az sayıda noktaya sınırlı kalması nedeniyle, ihlalin satış koşullarını oluşturan tavizlerin koordine edilmesi boyutunun etkileri de pazarın çok küçük bir kısmıyla sınırlı kalmıştır.

Bu aşamada, soruşturma konusu teşebbüslerin birbirleriyle rekabet etmemelerinin, verdikleri tavizleri, teklifleri ortak bir şekilde belirlemelerinin yerinde tüketim noktası açısından bakıldığında ne tür etkilerinin olabileceği değerlendirilmelidir. Nitekim taraflar noktalara birlikte girmek stratejileri sonucunda noktaya verecekleri taviz bakımından birbirleriyle rekabet etmeyerek bu tavizleri ortak bir şekilde belirlemektedirler. Dolayısıyla sonuç yerinde tüketim noktasının iki firma arasında rekabet olduğunda aldıkları tavizlerden çok daha düşük tavizlerle çalışmak zorunda kalmalarıdır.

Yerinde tüketim noktasının iki firma arasındaki rekabetin bu şekilde kısıtlanmasından ne kadar etkileneceği öncelikle tarafların pazar gücüne bağlıdır. Doluca ve Kavaklıdere firmaları Türkiye şarap pazarının lider iki oyuncusudur. Yerinde tüketim şarap pazarında Kavaklıdere ve Doluca'nın sahip oldukları pazar payları sırasıyla %45-50 ve % 35-40'dır. Dolayısıyla ilk planda bu iki firmanın bir noktaya ortak girme stratejisi içinde olmaları demek o nokta için pazarın % 80'inden daha fazlasında rekabetin ortadan kalkması demektir. Diğer yandan konunun iki teşebbüsün temsil ettikleri pazar payının büyüklüğünden farklı boyutları da bulunmaktadır. Bunların başında iki firmanın da sahip oldukları ürün portföylerinin genişliği gelmektedir. Nokta bu şarap firmalarından biriyle anlaşta müşterilerinin talep edebileceği hemen her türlü şarabı sunma imkânına sahip olmaktadır. Ayrıca her iki teşebbüsün de marka bilinirlikleri son derece üst seviyelerdedir. Raportörlerce görüşülen yerinde tüketim noktalarının çok büyük bir kısmı alacakları şaraba karar verirken müşterilerinin şarap taleplerini dikkate aldıklarını ve müşterilerinin de Doluca ya da Kavaklıdere talep ettiklerini belirtmektedirler. Diğer yandan her iki firmanın da Türkiye'nin kurumsallaşmış şarap firmaları olmaları nedeniyle noktaların siparişlerini, istenilen anda istenilen ölçüde karşılamakta hiçbir sorunları bulunmamaktadır. Oysa Türkiye'de bu genişlikte bir ürün portföyüne sahip başkaca yerli firma bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra raportörlerce görüşülen birçok nokta, diğer birçok şarap firmasının tüketiciler tarafından çok fazla talep edilmediğini, siparişleri gereği gibi karşılayamadıklarını, aynı ürünün farklı şişelerinden aynı kalitede şarap çıkmadığını, ürünlerin genellikle arkasının

gelmediğini belirtmekte, bu ve benzeri sorunlar nedeniyle diğer firmalarla çalışmayı çok fazla tercih etmediklerini vurgulamaktadırlar. Bazı noktalar ise diğer şarap firmalarının noktaya gelip şaraplarını tanıtmaya ve noktaya teklif götürme gibi bir girişimde dahi bulunmadıklarını ileri sürmektedirler.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı üzere Doluca ve/veya Kavaklıdere'nin ürünlerini müşterisine sunabilmek nokta için çok büyük önem arz etmektedir. Nitekim görülmüş noktaların hemen hepsi (ki bu noktaların büyük çoğunluğu A tipidir) Kavaklıdere ve Doluca satamamaları durumunda ciddi anlamda sorun yaşayacaklarını belirtmişlerdir. Bu açıklamalar doğrultusunda, yerinde tüketim noktalarının Doluca ve Kavmar'ın işbirlikleri karşısında, 3. firmalara yönelerek bu işbirliğinin olumsuz etkilerini sınırlandırma şansına çok da fazla sahip değillerdir. Bu anlamda ithal şarapların bir ölçüde rekabetçi baskı yaratabileceği ancak yerli şarap üreticilerinin sayılan nedenlerle henüz bu iki firmanın işbirlikleri üzerinde ciddi bir rekabetçi baskı yaratmaktan uzak oldukları görülmektedir. Dolayısıyla söz konusu işbirliği, belli bir noktanın bireysel anlamda alımları bakımından rekabeti ciddi anlamda kısıtlama etkisine sahiptir. Bununla paralel olarak, söz konusu işbirliğinin tüm yerinde tüketim noktalarına yaygınlaştırılması başarılmış olsaydı, işbirliği taraflarının birlikte sahip oldukları pazar gücü ve yukarıda değinilen diğer unsurlar dikkate alındığında, pazar genelinde rekabetin ciddi anlamda kısıtlanması sonucunu doğuracağı kabulü gerekmektedir. Bununla birlikte, işbirliğine konu nokta sayısının çok sınırlı kalması nedeniyle işbirliği, tek tek noktalar açısından bakıldığında rekabete aykırı etkiler doğurmuş olmakla birlikte, pazarın geneline yansıyan ve pazarın genelinde rekabeti ciddi anlamda kısıtlayan bir etkiye yol açacak düzeye ulaşmamıştır.

Bu noktada tarafların aralarındaki işbirliğinin tek başlarına olsa ödeyemeyecekleri çok yüksek seviyede olan nakit tavizleri ödeyerek tüketiciye ulaşma fırsatı verdiği, dolayısıyla olumlu etkileri olduğu yönündeki argümanlar dikkate değerdir. Bu amaçla öncelikle belirtilmelidir ki taraflar arasındaki işbirliğinin hiç nakit taviz verilmemiş olan noktaları da kapsadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle tarafların işbirliğine konu olan ancak sadece her türden noktaya verildiği gibi çeşitli iskonto ve bedelsiz ürün verilmiş birçok nokta bulunmaktadır. Ayrıca geçmişte nakit taviz verilmiş ya da verilmekte olan noktalara ödenen nakit tavizlerin çok düşük seviyede kaldığı, bu tür tavizlerin her iki firmanın da o noktaya girememesi gibi sonuçlara yol açması mümkün değildir. Dolayısıyla tarafların belki de iddia ettikleri gibi Reina işletmesinin veya benzer bir iki işletmenin istediği nakit tavizi tek başlarına ödemekte bir imkansızlık durumuyla karşı karşıya oldukları kabul edilse bile, bu iddiayı işbirliklerine konu olan diğer noktalar için ileri sürmeleri mümkün değildir. Bu çerçevede işbirliğinin, tavizleri ödemeyi mümkün kılmaya değil, tavizleri iki firma arasındaki bir savaşı engelleyerek mümkün olduğunca düşük tutmaya

yönelik olduğu görülmüştür. Ayrıca işbirliğinin A tipi ya da değil, ciddi taviz talepleri olsun ya da olmasın her türlü yerinde tüketim noktasına yaygınlaştırılmasının planlanması da bu düşüncemizi desteklemektedir. Diğer yandan Doluca ve Kavaklıdere gibi pazarın % 80'inden daha fazlasına sahip ve yeterince güçlü rakipleri bulunmayan iki firmanın, toplam şarap satışları içindeki payı düşük olan söz konusu yerinde tüketim noktaları karşısında bu derece zayıf kalarak bir güç birliğine gitme ihtiyacı içinde kaldıklarını kabul etmek mümkün görülmemektedir. Ayrıca, 31.5.2005 tarihli belgeden de anlaşıldığı üzere pazara Mey'in girmesiyle birlikte tarafların pazardaki rekabetin ve verilen tavizlerin artacağı endişesi içinde işbirliğine yöneldikleri görülmektedir.

Diğer yandan konunun iki firmanın ortak girdikleri noktalarda bir üçüncü yerli marka şarabın satılmasına engel olmaları yönüyle de değerlendirildiğinde, bu engellenmenin Reina sözleşmesinde olduğu gibi üçlü bir sözleşmede münhasırlık getirilmesi yoluyla doğrudan olabildiği gibi, Sushi Co örneğinde olduğu gibi noktaya sözleşme yapan tarafın belirli bir yerli firmanın daha o noktada satılmasına izin vermesi ya da firmalardan yalnızca birinin münhasır anlaşma yaptığı bir noktada diğer firma şarabının da satılmasına izin verilmesi yollarıyla dolaylı olarak da gerçekleştirildiği görülmektedir. Tarafların noktalara birlikte girme stratejilerinin bir parçası olarak beraber girdikleri noktalarda iki firmanın birlikte münhasır olması durumu muhtemel etkileri bakımından değerlendirildiğinde, bu uygulamanın 3. firmalara pazarın kapanması ve rakiplerin dışlanması etkilerini doğurma potansiyeline sahip olduğu görülmektedir. Bu durum öncelikle yine tarafların birlikte sahip oldukları pazar gücünden kaynaklanmaktadır. Tarafların işbirliği içine girerek sanki tek bir firmaymış gibi dolayısıyla % 80'inden daha fazla bir pazar gücüyle yerinde tüketim noktalarına münhasırlık içeren hükümler getirmeleri rakipler üzerinde dışlayıcı etki yaratabilecek ve pazarı kapatabilecek niteliktedir. Bu durum özellikle tarafların söz konusu işbirliklerini yeterince yaygınlaştırmış olmaları halinde geçerlidir.

Ancak tarafların birlikte girerek işbirliklerini hayata geçirdikleri noktalar içinde bu şekilde 3. bir yerli firmanın ya da ithal ya da yerli olsun üçüncü bir marka şarabın satılmasını doğrudan ya da dolaylı olarak engelledikleri nokta sayısı 5'dir. Bu sayının düşüklüğü dikkate alındığında tarafların rakiplerini pazar dışına itecek ya da onlara pazarı kapayacak bir etkiyi ortak stratejileriyle yarattıkları ileri sürülemez. Nitekim tarafların ortak stratejilerinin bir sonucu olarak kapanan bu 5 nokta tek başlarına diğer rakip firmalarının pazara girmeleri ya da girememeleri üzerinde etkili olmaktan uzaktır. Bu değerlendirme söz konusu noktaların A tipi nokta niteliğinde oldukları dikkate alındığında da değişmemektedir. Tarafların ortak bir şekilde kapadıkları A tipi nokta sayısı, toplam A tipi noktaların çok ufak bir kısmını oluşturmaktadır. Bu tür noktalar

pazara giriş ve nüfuz etme bakımından özel bir önem taşısa dahi, eylem mevcut durumda pazar kapama etkisine yol açmamaktadır.

Bu aşamada ihlalin süresine değinmek gerekmektedir. Elde edilen belgeler doğrultusunda taraflar arasındaki işbirliği ilk olarak 2003 yılında ortaya çıkmış ancak bu işbirliği asıl olarak 2005 yılında hız kazanmıştır. Ayrıca birlikte girmek üzere 2005 yılının sonlarında taraflar arasındaki iletişime konu olan bazı yerinde tüketim noktaları ile 2006 yılının ilk aylarında bu işbirliğini yansıtan sözleşmeler imzalandığı görülmektedir. Buna örnek olarak, 1.3.2006 tarihinde Çırağan ile her iki tarafın ayrı ayrı yaptığı sözleşmeler verilebilecektir. 1.1.2006 tarihinde Kavmar'ın münhasır anlaşma imzaladığı Kaşibeyaz'da Doluca ürünlerinin de satılması da taraflar arasındaki işbirliğinin 2006 yılında da devam ettiğini ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Fishmekan ile 2005 yılının son aylarında yapılan görüşmeler neticesinde 1.2.2006 tarihinde sözleşme imzalanmıştır. Ayrıca 30.5.2006 tarihli Ship Ahoy 'a ilişkin belge üzerine bu noktanın yetkilisinden alınan bilgiler de taraflar arasındaki işbirliğinin 2006 yılında da sürdüğünü destekler niteliktedir. Diğer yandan tarafların işbirlikleri sonucu 2005 yılında imzaladıkları sözleşmelerin (genellikle 1 yıllık bir dönemi kapsayarak bağitlandığı göz önüne alınarak), 2006 yılında da devam ediyor olduğu dikkate alındığında işbirliğinin etkilerinin 2006 yılına da taşındığı açıktır. Öneraştırmanın 2005 yılının Aralık ayında, soruşturma bildirimini ise taraflara 10.2.2006 tarihinde yapılmıştır.

Yukarıda yapılan tüm bu açıklamalar ve değlendirmeler çerçevesinde Doluca ve Kavaklıdere firmalarının yerinde tüketim noktalarına birlikte girmek üzere işbirliği yaparak aralarındaki rekabeti kısıtladıkları, ayrıca bunun bir yansıması olarak satış koşullarını oluşturan tavizleri ortak bir şekilde belirledikleri görülmektedir. Söz konusu eylemler ise 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırıdır. Bununla birlikte, eylemin oldukça az sayıda yerinde tüketim noktası ile sınırlı kalması, 2003 yılında ilk kez ortaya çıksa da aslında 2005 yılında hız kazanması nedeniyle başlangıç denilebilecek bir aşamada bulunulması ve bu etkenler nedeniyle pazarın geneline yansımış yaygın bir etkiye yol açmamış olması gibi hafifletici unsurların bulunduğu görülmektedir.

#### **J.5. Tek Satıcılık Sözleşmeleri**

Soruşturma kapsamında Kavmar ve Doluca'nın tek satıcılık anlaşmaları incelenmiş ve bu anlaşmaların anılan teşebbüsler arasında koordinasyon yaratılmasına zemin hazırlayıp hazırlamadığı veya Kavmar ve Doluca'ya, üçüncü bir teşebbüse kıyasla haksız bir avantaj sağlayıp sağlamadığı hususları değlendirilmiştir (Nitekim yukarıda da görüldüğü üzere bazı noktalarla bir teşebbüsün münhasır anlaşması olmasına karşın diğer teşebbüse noktaya girmesi için izin verildiği görülmüştür.). Bu kapsamda Doluca (.....), Kavaklıdere ise (.....) noktaya münhasır anlaşmaları olduğunu beyan etmiştir.

Diğer yandan yukarıda da ifade edildiği gibi teşebbüslerin satış noktalarıyla imzaladığı sözleşmelerin, karşılıklı koordinasyon yaratıp yaratmadığının veya 4. maddeye aykırılık taşıyıp taşımadığının tespiti amacıyla bu sözleşmelere yönelik değerlendirme aşağıda sunulmaktadır.

#### **J.5.1 Kavmar'ın Nihai Satış Noktaları ile İmzaladığı Sözleşmeler**

Kavmar tarafından yapılan sözleşmeler sınıflandırıldığında, bu sözleşmeler Kavaklıdere'nin şarapları dışında yerli şarap satılmasını engelleyen, yerli ve yabancı tüm rakip ürünlerin satılmasını önleyen, münhasırlık ve miktar taahhüdü içeren, kadeh ve banket satışlarında münhasırlık öngören sözleşmeler şeklinde değerlendirilebilir.

Bu sözleşmelerin yanı sıra bir diğer sözleşme türü ise mönü sözleşmeleridir. Nitekim Kavaklıdere'nin (.....) ile imzaladığı sözleşmede "...İşletici şarap menüsünde Kavaklıdere şarapları dışında sadece 3 çeşit Sarafin ve 2 çeşit Mey şaraplarına ait ürünlerden bulunduracaktır..." şeklindeki hükümlerle mönüye konacak şarap markalarında sınırlama getirilmiştir. Bu tip sözleşmelerin yaygın olması ve Kavaklıdere'nin mönü anlaşmalarında Doluca'ya yer vermesi iki teşebbüs arasında koordinasyon olduğu şüphesi yaratabilecek olsa da her iki firmada da yapılan incelemelerde bu anlaşmaların sınırlı, görece yaygın olanlarının ise tek satıcılık sözleşmeleri olduğu görülmüştür. Üstelik mönülere başka marka ürünlerin girmesi muhtemelen işletme tarafından talep edilmekte ve noktada münhasırlığa göre daha rekabetçi bir yapı oluşturmaktadır. Bu aşamada bunun bir koordinasyon yaratıcı unsur olarak değerlendirilmemesi gerekmektedir.

#### **J.5.2. Doluca'nın Nihai Satış Noktaları ile İmzaladığı Sözleşmeler**

Doluca tarafından yapılan sözleşmeler sınıflandırıldığında, bu sözleşmelerin Doluca şarapları dışında yerli şarap satılmasını engelleyen, yerli ve yabancı rakip tüm ürünlerin satılmasını önleyen, münhasırlık ve aynı zamanda miktar taahhüdü içeren, kadeh ve bankette münhasırlık öngören sözleşmeler olarak ayrıldığı görülmüştür.

Doluca'nın satış noktaları ile imzalamış olduğu sözleşmeler incelendiğinde Kavmar sözleşmelerinde olduğu gibi asgari satış yükümlülüğü getirilmekte ve bu yükümlülük tamamlanana kadar sözleşmenin yürürlükte olacağı belirtilmektedir. Bu ise yine yukarıda belirtildiği gibi sözleşmeyi belirsiz süreli kılmaktadır.

Doluca da Kavmar gibi noktalarla zaman zaman mönü sözleşmeleri akdedebilmektedir. Doluca'nın "(.....)" ile imzalamış olduğu sözleşmenin "Münhasırlık" başlıklı kısmı şöyle düzenlenmiştir: "...Müşteri, işbu sözleşmenin yürürlük süresi boyunca, yerli şarap olarak yalnızca Doluca ve/veya Doluca grubunun satış ve dağıtımını yaptığı ithal ürünlerini ve

sözleşmenin konu kısmında belirlenen ürünlerini işyerinde tek ürün olarak satmayı, Doluca haricinde hiçbir yerli şarap üreticisinin (kişi ve/veya kuruluşların) ürünlerini satmamayı ve teşhir etmemeyi, logolarını kullanmamayı kabul ve taahhüt eder. Bu maddenin istisnası olarak; müşteri işletmesinde Kavaklıdere Selection, Boğazkere, Kalecik Karası ve Turasan Seneler Boğazkere-Öküzgözü, Boğazkere olmak üzere 5 adet ürün bulundurabilecektir. Bulundurulan bu ürünler menüde, tanzim ve teşhirde yer almayacaktır...”. Bu sözleşmeye yönelik değerlendirme Kavmar’ın mönü sözleşmesine yapılan değerlendirmeye aynı doğrultudadır.

### J.5.3. Tek Satıcılık Anlaşmalarının Değerlendirilmesi

Yukarıda belirtilen Doluca veya Kavmar’ın tip sözleşmelerinde asgari satış yükümlülüğünün yerine getirilememesi halinde, sözleşmenin bu miktara ulaşıncaya kadar devam edeceği ifade edilmektedir. Tespit edilen miktara ise ne zaman ulaşılabileceğinin belli olmaması rekabet etmeme yükümlülüğü süresinin 5 yılı aşabileceğini göstermekte olup bu nedenle sözleşmeler belirsiz süreli olarak değerlendirilmiştir. Belirsiz süreli sözleşmelerde rekabet yasağı da belirsiz süreli ise o takdirde rekabet etmeme yükümlülüğü 2002/2 sayılı Tebliğ’den yararlanmayabilmektedir. Bununla birlikte Dikey Tebliğ’e İlişkin Kılavuz’da şu şekilde bir değerlendirme de bulunmaktadır:

*”Tebliğ’de öngörülen limitlerin üzerinde bir süre için alıcıya rekabet etmeme yükümlülüğünün getirildiği ve bu yükümlülüğü içeren sözleşme maddesinin sözleşmenin diğer bölümlerinden ayrılabilirdiği tespit edilirse, Kurul, rekabet etmeme yükümlülüğünün süresini Tebliğ’de öngörülen azami hadde indirilmiş olarak değerlendirilebilecektir. Bu takdirde, şayet alıcı konumundaki teşebbüse getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü henüz Tebliğ’de öngörülen limiti doldurmuş ise, alıcı bu kalan süre kadar, başka bir ifadeyle Tebliğ’deki üst sınır dolana kadar, rekabet etmeme yükümlülüğü altında kalacaktır. Şayet, bu üst sınırı geçen bir süredir rekabet etmeme yükümlülüğü altında ise rekabet etmeme yükümlülüğü geçersiz olacak ve alıcı konumundaki teşebbüs tamamen bağımsız kalacaktır...”*

Bu bağlamda öncelikle belirtilmelidir ki bu sözleşmeler genellikle 1-2 yılı kapsayacak şekilde bağlanmaktadır. Bir diğer deyişle sağlayıcılar o noktanın gerek geçmiş performansı gerekse benzer noktaların satışlarını dikkate alarak nokta için yıllık tahmini bir satış miktarı öngörmekte ve sözleşmeyi bu öngörü çerçevesinde hazırlamaktadırlar. Pazarda yapılan incelemelerde mevcut durumda 5 yılı aşacak şekilde rekabet yasağı içeren bir sözleşme ile karşılaşmamıştır. Kaldı ki söz konusu pazarın oldukça dinamik yapısı nedeniyle noktaların 5 yıl süresince faaliyet göstermeleri bir kesinlik taşımamaktadır. Dolayısıyla belirsiz süreli olmakla birlikte bu sözleşmelerin büyük çoğunlukla 1-2 yıl süresince imzalandığı görülmektedir. Bu nedenle yalnızca teorik olarak belirsiz süreli

olmasından hareketle sözleşmelerin grup muafiyetinden yararlanamayacağını belirtmek doğru olmayacaktır. Bu bilgilerden ve Kılavuzun yukarıda alıntı yapılan yaklaşımından hareketle söz konusu anlaşmaların grup muafiyeti kapsamına girdiği, ancak 5 yılı aşan rekabet yasağı olması durumunda yasağın yalnızca söz konusu üst sınırı geçen kısmının geçersiz olacağı, geçmediği durumda ise rekabet yasağının geçerli olması gerektiği ve sözleşmelerin grup muafiyetinden yararlanabileceği belirtilmelidir. Ancak şu aşamada bu sözleşmeler grup muafiyetinden yararlanıyor olsa da sözleşmelerin, dolayısıyla rekabet yasağının belirsiz süreli olmaması için her iki teşebbüs tarafından bağtlanan sözleşmelerde geçen rekabet yasağının en fazla 5 yıl süreyle sınırlandırılacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir.

Diğer yandan Doluca'nın satış yaptığı (.....) civarında yerinde tüketim noktasından (.....)'i ile ve Kavaklıdere'nin satış yaptığı (.....) civarında yerinde tüketim noktasından (.....)'i ile imzalamış olduğu münhasır anlaşmaların piyasada ne gibi etkiler oluşturduğunu incelemek ve bazı küçük üreticilerin şikayetçi olduğu bu anlaşmalardan muafiyetin geri alınıp alınmamasına karar verebilmek için pazar dinamiklerine eğilmek gerekmektedir.

Öncelikle belirtilmelidir ki Kavaklıdere ve Doluca bu pazara yıllardır yatırım yapan ülkenin en eski iki üreticisidir. Söz konusu üreticiler yıllardır gerek markalarına, gerek dağıtım ağlarına yatırım yapmalarının karşılığını bu pazarda almışlar ve almaktadırlar. Nitekim bu iki marka tüketiciler tarafından en çok bilinen şarap markalarıdır. Kişisel ilişkilerin çok önemli olduğu yerinde tüketim pazarında soruşturma tarafı teşebbüsler bu ilişkileri oldukça iyi kurmuşlardır. Ayrıca bu teşebbüslerin pazarı çok iyi bir şekilde takip ettikleri görülmektedir. Üstelik ürün kalitelerinin iyi olması, geniş bir portföye, yaygın ve etkin bir dağıtım ağına sahip olmaları hem satış noktaları hem de tüketiciler tarafından talep edilmeleri sonucunu doğurmaktadır. Ancak pazardaki diğer üreticilerin anılan unsurların bazılarında görece bu seviyede olmadıkları yapılan incelemelerde görülmüştür. Bu unsurlar ise noktaya girmek için önem arz etmektedir. Bununla bağlantılı olarak belirtilmesi gereken bir başka olgu, noktaların söz konusu her iki firmadan herhangi biriyle yazılı bir anlaşması bulunmamasına, dolayısıyla münhasırlıkla bağlı olmamasına rağmen kendi istekleriyle bu firmalardan bir veya ikisiyle de çalıştıklarının görülmüş olmasıdır.

Ayrıca şarap ithalatının serbestleşmesiyle ithalatçı sayısı da artmıştır. TAPDK'ya kayıtlı 80'in üzerinde içki ithalatçısının olması da bize bu konuda bir fikir vermektedir. Üstelik yerli tüketici, fiyatı yerli şaraba yakın olan ithal şarabı tanıdıkça da ithal şarap pazar payının artacağı öngörülmektedir.

Diğer taraftan TEKEL'in özelleştirilmesi sonrasında piyasada aktif satış politikaları ile faaliyette bulunan Mey'in, büyük kapasite ve güçlü kuruluşu ile



piyasadaki arzı ve dolayısıyla rekabeti daha da artırdığı dosya mevcudu bilgi ve belgelerden de görülmektedir. Mey'in şarap pazarındaki pazar payını kısa vadede artıracığı sektör temsilcilerince dile getirilmektedir. Ayrıca daha önce sofr şarabı ağırlıklı üretim yapan firmaların kaliteli şarap üretimine yönelmeleri ve butik şarapçılığın da artışı bu segmentte rekabeti iyice kızıştırmaktadır. Tüm bu gelişmelerle birlikte şaraba olan talebin, ilginin artması sonucu ülkemizde şarap sektörünün gelişmeye başlaması ile pazarın rekabetçi yapısının artacağı öngörülmektedir. Nitekim ülkemizde son yıllarda gelişen şarap pazarında tüketici bilincinin de artmasıyla mevcut olan tek satıcılık anlaşmalarının azalacağı öngörülmektedir. Bu nedenle Kavmar ve Doluca'nın nihai satış noktaları ile imzalamış oldukları tek satıcılık anlaşmalarına ilişkin 2002/2 Sayılı Tebliğ ile tanınan muafiyetin geri alınmasının gerekli olup olmadığına ilişkin değerlendirmeye şu aşamada ve bu pazar koşullarında gerek duyulmamaktadır.

#### K. SONUÇ

26.1.2006 tarih ve 06-04/63-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

1. Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ile Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYÇOKLUĞU ile,
2. Bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca adı geçen teşebbüslerin idari para cezası ile cezalandırılmaları gerektiğine OYÇOKLUĞU ile,
3. İdari para cezasının takdirinde eylemlerin az sayıda nokta ile sınırlı kalması, başlangıç aşamasında olması, pazarın geneline yansımış yaygın bir etkiye yol açmaması hususlarının hafifletici unsurlar olarak dikkate alınması sonucunda, 2005 yılı net satışlarının takdiren %0,2 (binde 2)'si oranında olmak üzere,

Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş.'ye 206.553,54 YTL,  
Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş. 124.523,87 YTL

idari para cezası verilmesine OYÇOKLUĞU ile,

4. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi veya kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesi uyarınca ilgili teşebbüslere bildirilmesine OYÇOKLUĞU ile,

5. Diğer yandan Kavmar Gıda Pazarlama A.Ş. ve Doluca Şarapçılık Pazarlama ve Ticaret A.Ş. tarafından yerinde tüketim noktalarıyla yapılan tek satıcılık sözleşmelerinin, rekabet yasağının süresinin 5 yılı aşmayacak şekilde tadil

edilmesine, bunun için gerekli olan değişikliklerin 90 gün içinde yapılarak Rekabet Kurumu'na tevsik edilmesine, aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem yapılacağına adı geçen teşebbüslere bildirilmesine OYBİRLİĞİ ile,

karar verilmiştir.

### **Rekabet Kurulu'nun 11.1.2007 günlü ve 07-02/28-8 Sayılı Kararına**

#### **KARŞI OY**

Doluca ve Kavmar teşebbüslerinin satış noktalarına birlikte girmek üzere işbirliği yaparak şarap piyasasında rekabeti engellemeye yönelik davranışları olup olmadığının tespiti için soruşturma açılmıştır.

TAPDK tarafından üretim izni verilen 68 şarap üreticisi bulunduğu, sınırlı sayıda şarap firmasının ülke çapında yaygın ve etkin dağıtım ağına sahip olduğu (Kavaklıdere, Doluca, Mey) toplam üretimin 1/3 ünün kayıtlı olduğu, kayıtdışı üretimin bakkal gibi küçük perakendecilerde satıldığı, reklam kısıtı bulunduğu, şarap ithalatının 6.6.2003 tarihinde serbestleştirildiği, ithalatın giderek artmakta olduğu, ithal şarap fiyatlarının düşmekte olduğu, sofr şarabı üretenlerin kaliteli şarap üretimine de yöneldikleri, butik üretici sayısının arttığı soruşturma raporuyla tespitlidir.

Rekabet Kurulu'nun önceki kararlarında ilgili ürün pazarı "şarap pazarı" olarak belirlenmişken bu kez "her şey dahil sistemiyle çalışan oteller hariç, şarap yerinde tüketim pazarı" olarak belirlenmiştir.

Bu konuda evde tüketimin ve yerinde tüketimin farklı özellikler taşıdığı; aynı şarabın yerinde tüketimde en az 2-3 kat daha pahalı olduğu, iki kanalda satılan şaraplar arasında ikame bulunmadığı hususları kriter olarak alınmıştır.

Oysa Doluca ya da Kavmar tarafından evde tüketim ve yerinde tüketim noktalarına aynı marka şarap için uygulanan fiyatlarda bir farklılık söz konusu değildir.

Dolayısıyla fiyat farklılığı neden gösterilerek ilgili ürün pazarının farklı tanımlanması ve soruşturmanın "her şey dahil sistemiyle çalışan oteller hariç şarap yerinde tüketim pazarı" ile sınırlanması hukuka uygun değildir.

Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde Doluca'nın (.....) satış noktası ile çalıştığı, buna karşın soruşturma raporuyla 22 "yerinde tüketim noktasında" Kavpa'yla birlikte taviz verme konusunda anlaşmaları görülmüştür. 11 noktada bu eylemin etki gösterdiği, 11 inde etkisiz kaldığı, durumun Doluca'nın satışlarındaki oranının ise %(...) olduğu anlaşılmaktadır.

Benzer durum Kavpa için de geçerlidir.

Doluca ve Kavpa'nın aralarında 22 "yerinde tüketim noktası"na taviz vererek girmek için iletişimde buldukları tartışmasıdır. Ancak bu iletişim sonucunda rekabetin kısıtlandığından söz edilmesi mümkün değildir.

Kavpa, Doluca ve Reina (yerinde tüketim noktalarından biri) arasında 24.5.2005 tarihinde imzalanan sözleşmeye göre her bir firma Reina'ya (.....) US\$ sponsorluk ücreti (taviz) ödemeyi kabul etmişler, Reina ise sadece Kavaklıdere ve Doluca'nın ayrı ayrı (.....) şişe şarabını satmayı, bu miktar şarap satılınca kadar başka bir markanın şarabını satmayacağını taahhüt etmiştir.

Rakip iki büyük teşebbüs arasında bir tüketim noktasıyla birlikte yapılmış tavize ilişkin bir anlaşmanın şarap pazarında rekabeti kısıtlandığından sözedilemez.

Bu anlaşma "birlikte taviz vermek" kapsamındadır ve rekabet ihlali içermez.

İki teşebbüsün birbirleriyle iletişimde bulunarak 11 yerinde tüketim noktasında tavizin miktarını düşürmeye çalışmaları da rekabetin kısıtlanması değil, ticari faaliyetlerini devam ettirme çabasıdır ki tüketiciye yansıyan olumsuz bir etki de yoktur.

Doluca veya Kavpa yerinde tüketim noktalarına (Reina gibi) 5 YTL'ye de satsa 50 YTL'ye de satsa o noktaların özelliği nedeniyle satış fiyatının etkilenmeyeceği görülmektedir.

Bu nedenlerle olayda rekabet ihlali bulunmadığı görüşüyle karara karşıyım.

Süreyya ÇAKIN  
Kurul Üyesi

**Dosya Konusu:** Refrakter malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiası.

**Dosya Sayısı :** 2005-1-15

(Soruşturma)

**Karar Sayısı :** 07-10/63-19

**Karar Tarihi :** 29.1.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan :** Mustafa PARLAK

**Üyeler :** Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI,  
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

**B. RAPORTÖRLER:** İsmail Atalay YOLCU, Abdulgani GÜNGÖRDÜ,  
Harun ULU, Metin PEKTAŞ

**C. ŞİKAYET EDEN:** İhbar

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:**

- Durer Refrakter Malzemeleri San. Tic. A.Ş.  
Büyükçavuşlu Beldesi Sazlıdere Mevkii Çerkezköy Otoban Gişeleri  
Altı Silivri/İstanbul
- Haznedar Refrakter San. A.Ş.  
Büyükçavuşlu Beldesi Sazlıdere Mevkii Çerkezköy Otoban Gişeleri  
Altı Silivri/İstanbul
- Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş.  
Dutlukırı Mevkii PK.25 42090 Konya  
Temsilcisi: Av. M Tefik BUĞDAYCI  
Atatürk Cad. 127/8 Konya
- Kümaş Kütahya Magnezit İşletmeleri A.Ş.  
Eskişehir Karayolu 9.km Kütahya  
Temsilcisi: Prof. Dr. Av. İ.Yılmaz ASLAN  
Maya Akar Center 100/10 34349 Esentepe/İstanbul
- Remsan Refrakter Malzemeleri San. Tic. A.Ş.  
Kemberburgaz Yolu Üzeri Cendere Mevkii No:29 Ayazağa/İstanbul

Temsilcisi: Av. Mehmet Seren Dinçler

Kuşdili Cad. No: 19 Fazlıoğlu İş Merkezi K:2/9 Kadıköy/İstanbul

- Selko Ateş Tuğla San. Tic. A.Ş.

Organize Sanayi Bölgesi 7. Cadde Kurtköy/Bartın

- Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş.

Abide Sitesi Tomurcuk Sok. Murat İşhanı A Blok Kat: 3 Daire:14  
Mecidiyeköy/İstanbul

Temsilcisi: Av. İbrahim GÜL

Mithatpaşa Cad. No: 13/12 Kızılay/Ankara

- Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. Tic. A.Ş.

Ayazağa Köyü Yolu Üzeri Yeni Levent/İstanbul

- Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makine Madencilik Enerji  
San. ve Tic. A.Ş.

Filyos/Zonguldak

Temsilcisi: Av. Recep ÇERÇİ

Necatibey Cad. No:34/3-4 Sıhhiye/Ankara

**E. DOSYA KONUSU: Refrakter malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin korunması Hakkında Kanun'u ihlal ettikleri iddiası.**

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Refrakter malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin, refrakter malzeme alım ihaleleri öncesinde, başta fiyat olmak üzere satış şartlarının belirlenmesi ve pazarın paylaşılması suretiyle, gerek amacı gerekse etkisi rekabeti bozma ya da kısıtlama olan anlaşmalar yapmak suretiyle, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddia edilmektedir.

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 24.2.2005 tarih, 1240 sayı ile giren ihbar belgelerinin incelenmesi sonucunda hazırlanan 1.4.2005 tarih ve 2005-1-15/İİ-05-AG sayılı İlk İnceleme Raporu, 1.4.2005 tarih ve REK.0.05.00.00/64 sayılı Başkanlık önergesi ile 7.4.2005 tarih ve 05-22/262-M sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve dosya konusu iddialara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

Önaraştırma sonunda hazırlanan 30.6.2005 tarih, 2005-1-15/ÖA-05-AG sayılı Önaraştırma Raporu Rekabet Kurulu'nun 8.7.2005 tarihli toplantısında görüşülerek adı geçen teşebbüsler hakkında soruşturma açılmıştır.

Soruşturma kararı 22.7.2006 tarihinde gönderilen, sırasıyla 2757, 2758, 2759, 2760, 2761, 2762, 2763, 2764, 2765 sayılı yazılarla hakkında soruşturma açılan teşebbüslere tebliğ edilmiş ve bu teşebbüslerden ilk yazılı savunmalarını göndermeleri talep edilmiştir.

Durer Refrakter Malzemeleri San. Tic. A.Ş. (Durer), Haznedar Refrakter San. A.Ş. (Haznedar), Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş. (Konya Krom), Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş. (Sörmaş), Kümaş Kütahya Magnezit İşletmeleri A.Ş. (Kümaş), Remsan Refrakter Malz. San. Tic. A.Ş. (Remsan), Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. Tic. A.Ş. (Süper Ateş) ve Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makine Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş. (Filyos)'nin, Kurum kayıtlarına sırasıyla; 17.8.2005 tarih 5805 sayı, 17.8.2005 tarih 955 sayı, 22.8.2005 tarih 5856 sayı, 17.8.2005 tarih 5797 sayı, 22.8.2005 tarih 5892 sayı, 1.8.2005 tarih 5366 sayı, 16.8.2005 tarih 5740 sayı, 24.8.2005 tarih 5967 sayı ile giren yazılarında özetle; Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğine dair rastlanılan ciddi bulguların kendilerine açıklanmadığı ifade edilerek, dosya mevcudu tüm bilgi ve belgelerin kendilerine gönderilmesi talep edilmiştir. Teşebbüslere gönderilen cevap yazılarında özetle, tüm bilgi ve belgelerin soruşturma raporu ile birlikte gönderileceği belirtilerek, teşebbüslerin söz konusu talepleri reddedilmiştir.

Çok sayıda teşebbüsün soruşturmaya muhatap olması ve soruşturma konusu eylemlerin geniş bir zaman dilimini kapsamaması dikkate alınarak hazırlanan 26.12.2005 tarih ve 257 Başkanlık önergesi üzerine Rekabet Kurulu'nun 29.12.2005 tarih ve 05-88/1239-M sayılı kararıyla, Kanun'un 43/1. maddesi gereğince soruşturma süresi 6 ay uzatılmıştır.

Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma Heyetince tamamlanan 7.7.2006 tarih, SR/06-15 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyeleri ile soruşturma kapsamındaki teşebbüslere tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince, taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarının gönderilmesi istenilmiştir. Tarafların savunmaları ek süreler de dikkate alındığında, yasal süreler de dikkate alındığında, yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı Ek Yazılı Görüş, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyelerine ve taraflara tebliğ edilmiştir. Tarafların savunmaları yasal süresi içinde Kurum'a intikal etmesinin ardından, Kurul tarafından 23.1.2007 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiştir.

Sözlü savunma toplantısının ardından Kurul, 3.10.2006 tarih ve 07-10/63-19 sayı ile nihai kararını vermiştir.

13.7.2005 tarih, 25874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5388 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine Dair Kanun"un 5. maddesinde yer alan "...Soruşturma yapılmasına karar

verildiği takdirde Kurul ilgili daire başkanının gözetiminde soruşturmayı yürütecek raportör veya raportörleri belirler.” hükmü uyarınca alınan 13.7.2005 tarih, 05-46/667 sayılı Kurul kararı doğrultusunda, mevcut soruşturmanın Heyet Başkanlığını yürüten Kurul Üyesi Rıfkı ÜNAL nihai karar toplantısına katılmamıştır.

**H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Soruşturma Raporu ve Ek Görüş’te refrakter malzemeleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin;

i. Refrakter malzemeleri pazarında pazar paylaşımı ve refrakter malzeme alım ihaleleri öncesinde, başta fiyat olmak üzere satış şartlarının belirlenmesi suretiyle, gerek amacı gerekse etkisi rekabeti bozma ya da kısıtlama olan anlaşmalar yapmak suretiyle, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinin “a” ve “b” bentlerini ihlal ettikleri, bu nedenle adı geçen teşebbüslere aynı Kanun’un 16. maddesi gereğince para cezası uygulanması gerektiği,

ii. Kastın varlığının yanı sıra teşebbüslerin yaklaşık on yıldır söz konusu eylemleri gerçekleştiriyor olmalarının, ihlalin ağırlığına işaret etmekte olduğu ve bu hususların ceza takdiri bakımından ağırlaştırıcı unsurlar olarak değerlendirilmesi gerektiği,

iii. İhaleler öncesinde tespit edilen satış koşullarının çeşitli nedenlerle tam olarak uygulanmamış olması, refrakter malzemeleri pazarında ithalatın yarattığı rekabetçi baskı ve belli başlı refrakter malzeme müşterilerinin güçlü teşebbüsler olmalarına bağlı olarak, anlaşmaların etkilerinin sınırlı olarak ortaya çıktığı ve bu hususların hafifletici unsurlar olarak değerlendirilmesi gerektiği,

iv. Soruşturma kapsamında olan Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş. ve Remsan’ın anlaşmalara katılmakla birlikte uygulamanın içerisinde yer almadıkları, bu nedenle asgari düzeyde cezai müeyyide uygulanmasının yerinde olduğu; Durer ve Haznedar’ın ise ekonomik bütünlük çerçevesinde tek teşebbüs olarak değerlendirilmesi gerektiği,

sonucuna ulaşıldığı ifade edilmektedir.

## **I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME VE HUKUKİ DAYANAK**

### **I.1. Taraflar**

#### **I.1.1. Durer Refrakter Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş. (Durer)**

Durer, her türlü refrakter malzemenin imalatı, alımı, satımı, ihracat ve ithalatı alanlarında faaliyet göstermektedir. Toplam sermayesi 3.500.000 YTL olan şirketin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 1 Durer'in Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Enis Yalım Erez	32.3
Zekai Erez	32.9
Durer Yatırım A.Ş.	24.1
Neval Baykal	5.0
Ali Berberoğlu	5.0
Diğer	0.7
Toplam	100

Yönetim kurulu, Zekai Erez, Salih Erez ve Mert Erez'den oluşan Durer'in iştirakleri ve bu iştiraklerin faaliyet alanları aşağıdaki gibidir:

Tablo - 2 Durer'in İştirakleri

İŞTİRAKLER	İştirak Oranı	Faaliyet Alanları
Doğu Yatırım Holding A.Ş.	%1,4	Doğu Yatırım Kalkınma.
Arı Tütüncülük Ticaret Ltd. Şti.	%90	Toptan Tütün Alım Satımı
Magnezit Refrakter Malz. Tic. Ltd. Şti	%90	Magnezitten mamul refrakter alım satımı.
Kilden Refrakter Malz. Tic. Ltd. Şti.	%90	Kilden mamul refrakter alım satımı
Şamot Refrakter Malz. Tic. Ltd. Şt.	%90	Şamottan mamul refrakter alım satımı
Dolomit Refrakter Malz. Tic. Ltd. Şti.	%90	Dolomitten mamul refrakter alım satımı
Elif Refrakter Malz. Tic. Ltd. Şti.	%90	Her türlü refrakter ve ateşe dayanıklı malzeme alım satımı
Vardar Dolomit Refrakter Malz. İmal Ltd. Şti.	%50	İnşaat işlerinde kullanılmayan yalıtım özellikleri olmayan seramik ürünler ve yalıtım özellikleri bulunan seramik malzemelerin üretimi

### I.1.2. Haznedar Refrakter San. A.Ş. (Haznedar)

Haznedar, her türlü refrakter malzemenin (özellikle ateş tuğlaları, ateşe dayanıklı harçlar, şekilli ve şekilsiz ürünler) imalatı, alımı, satımı, ihracat ve ithalatı alanlarında faaliyet göstermektedir. Toplam sermayesi 10.500.000 YTL olan şirketin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 3 Haznedar'ın Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Enis Yalım Erez	18.7
Zekai Erez	18.9



Ali Berberoğlu	13.6
Ş.Neval Baykal	13.6
H. Mümtaz Yörükoğlu	10.4
Halka açık	18.0
Diğer	6.8
Toplam	100

Yönetim kurulu, Zekai Erez, H. Mümtaz Yörükoğlu, Salih Erez ve Mert Erez, Muzaffer Berberoğlu, Uygü Baykal'dan oluşan Haznedar'ın iştirakleri ve bu iştiraklerin faaliyet alanları aşağıdaki gibidir:

Tablo - 4 Haznedar'ın İştirakleri

İşTİRAKLER	İştirak Oranı	Faaliyet Alanları
Vardar Dolomit Refrakter Malz. İmal Ltd. şti.	%50	İnşaat işlerinde kullanılmayan yalıtım özellikleri olmayan seramik ürünler ve yalıtım özellikleri bulunan seramik malzemelerin üretimi

### I.1.3. Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.ř. (Konya Krom)

Refrakter malzeme üretimi gerçekleştiren Konya Krom'un toplam sermayesi 30.000.000 YTL olup hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 5 Konya Krom'un Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Rahim Özkaymak	51
Alanya Özk. A.ř.	3,8
Konya Oto Nakliyat	3,8
Mevlüt Özkaymak	7,3
Adnan Özkaymak	7,3
Erdoğan Özkaymak	7,3
Erol Özkaymak	7,3
Dilek Özkaymak Cin	7,3
Özkan Özkaymak	3,1
Hatice Özkaymak	1,4
Toplam	100

Konya Krom'un yönetim kurulu Rahim Özkaymak, Hatice Özkaymak, Erol Özkaymak ve Dilek Özkaymak Cin'den oluşmaktadır. Teşebbüsün herhangi bir iştiraki veya bağlı ortaklığı bulunmamaktadır.

### I.1.4. Kümaş Kütahya Magnezit İşl. A.ř. (Kümaş)

Refrakter tuğla ve harç üretimi alanlarında faaliyet gösteren Kümaş, %99,74 oranındaki kamu payının, Zeytinoğlu Holding'e satılmasıyla özelleştirilmiş olan

bir teŖebbüstür. Toplam sermayesi 2.000.000 YTL olan Ŗirketin halihazırdaki sermaye yapısı aŖağıdaki gibidir:

Tablo - 6 KümaŖ Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Eston Yapı A.Ŗ.	70,09
Emzet Holding	29,75
Zeytinoğlu Holding	0,05
Diğer	0,11
Toplam	100

Yönetim kurulu, M. Yavuz Zeytinoğlu, Metin Erkaya, Yalçın Sayın, Uğur Bilgili, Özgür Mungan'dan oluŖan teŖebbüsün iŖtirakleri ve bu iŖtiraklerin faaliyet alanları aŖağıdaki gibidir:

Tablo - 7 KümaŖ'ın İŖtirakleri

İŖTİRAKLER	İŖtirak Oranı	Faaliyet Alanları
KümaŖ Refrakter ve Sanayi Ürünleri Pazarlama A.Ŗ.	%95,8	Bağlı kuruluŖlara yönetim, hukuk, organizasyon, danıŖmanlık ve finans hizmetleri sağlamak.
KümaŖ Pazarlama A.Ŗ.	%9,6	KümaŖ ürünlerinin komisyon karŖılıđı alım ve satımı.

#### I.1.5. Remsan Refrakter Malz. San. ve Tic. A.Ŗ. (Remsan)

Remsan, refrakter malzemeler üretimi, mühendisliği, projelendirilmesi ve montajı alanlarında faaliyet göstermektedir. Remsan'ın refrakter malzeme üretim kapasitesi yıllık 12.000 tondur. Toplam sermayesi 250.000 YTL olan Ŗirketin sermaye yapısı aŖağıdaki gibidir:

Tablo - 8 Remsan Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Ahmet Özköseoğlu	29,0
Zeynep AyŖe MümtaŖ	10,0
Mehmet Özköseoğlu	10,0
Murat Özköseoğlu	10,0
Erdem Alp	10,0
Zümrüt Alp Yalman	6,0
Ahmet Alp	6,0
Ŗahap Özer	3,4
Mediha Özer	3,4
Harika Çoker	3,4
Neslihan Buharlı	3,4

Aslı Kılıç	3,4
Faliha Alp	2,0
Toplam	100

RemSan'ın yönetim kurulu, Mehmet Özköseoğlu, Zeynep Ayşe Mümtas, Murat Özköseoğlu, Zümrüt Alp Yalman, Harika Çoker'den oluşmaktadır. Teşebbüsün herhangi bir iştiraki veya bağlı ortaklığı bulunmamaktadır.

#### I.1.6. Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş. (Selko)

Refrakter malzeme üretim faaliyeti ile iştirak eden ve toplam sermayesi 60.000 YTL olan Selko'nun sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 9 Selko Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Ahmet Kalaycı	55,0
Murat Kalaycı	40,0
Selahattin Kalaycı	2,0
Ceyda Kalaycı	1,0
Ayşe Kalaycı	1,0
Oya Çilsüleymanoğlu	1,0
Toplam	100

Selko'nun yönetim kurulu, Ahmet Kalaycı, Selahattin Kalaycı ve Oya Çilsüleymanoğlu'ndan oluşmaktadır. Teşebbüsün herhangi bir iştiraki veya bağlı ortaklığı bulunmamaktadır.

#### I.1.7. Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş. (Sörmaş)

Refrakter malzemelerden özellikle ateş tuğlası ve harç üretimi ile iştirak eden ve toplam sermayesi 136.032 YTL olan Sörmaş'ın hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 10 Sörmaş'ın Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Sörpa A.Ş.	6,62
Orhan Karabuda	4,80
Sörhaz A.Ş.	2,70
Ülkü Karabuda	2,65
Z.Cüneyt Karabuda	2,38
Hakan Ayzeren	2,08
Cem Karabuda	1,93
Kroman Çelik Sanayi A.Ş.	1,90
ASK Madencilik Ltd. Şti.	1,90
Ayşe Canan Pamukçu	1,34

Bilecik Özel İdare	1,25
Diğer (4669 ortak)	70,46

Sörmaş'ın yönetim kurulu Orhan Karabuda, Servet Ayzeren, M. Yalçın Erişik, Servet Köseisoğlu, Z. Cüneyt Karabuda'dan oluşmaktadır. Şirketin iştirakleri, bu iştiraklerin faaliyet alanları ve Sörmaş'ın bu şirketlerdeki iştirak payları aşağıdaki gibidir:

Tablo - 11 Sörmaş'ın İştirakleri

İŞTİRAKLER	İştirak Oranı (%)	Faaliyet Alanları
Sörpa A.Ş.	28,75	Pazarlama
Sörhaz A.Ş.	28,75	Hammadde Üretimi
Sörmer A.Ş.	85,75	Plaka ve Karo Mermer Üretimi
Sörsigorta Ltd. Şti.	30,00	Sigorta Acentiliği
S. Seramik S.A.Ş.	0,00	Karo Fayans Üretimi
Atap A.Ş.	2,02	Araştırma Paktı
Ter. E. Otoprodüktör	0,1	Enerji

#### I.1.8. Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. ve Tic. A.Ş. (Süperateş)

Refrakter malzeme üretimi gerçekleştiren Süperateş'in toplam sermayesi 550.000 YTL olup, hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo - 12 Süperateş'in Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
M. Memduh Üretmen	53,8
Murat Yalçıntaş	12,4
Mehmet Yalçıntaş	12,4
Hande Üretmen	10,4
Merve Üretmen	10,4
Diğer	0,6
Toplam	100

Süperateş'in yönetim kurulu M.Memduh Üretmen, Hande Üretmen, Adnan Etesan, Merve Üretmen ve Murat Yalçıntaş'tan oluşmaktadır. Teşebbüsün iştirakleri aşağıdaki gibidir:

Tablo - 13 Süperateş'in İştirakleri

İŞTİRAKLER	İştirak Oranı (%)
Akenerji Elektrik Dağıtım A.Ş.	0,000001
Ekmaş Endüstriyel Metalurji San. ve Tic. A.Ş.	20,35

### **I.1.9. Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makina Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş. (Filyos)**

Refrakter malzeme üretimi, alımı, satımı alanında faaliyet gösteren Filyos; Zonguldak, Çaycuma, Devrek, Alaplı, Karadeniz Ereğli Ticaret Odaları, Karadeniz Ereğli Esnaf Kefalet ve Sanatkarlar Odası ile 44 özel kişinin %2'ser pay ortaklığından oluşmaktadır. Yönetim kurulu M. Salih Demir, Birol Kıyıcı, Rıfat Sarsık, Burhanettin Okar, Hüseyin Demirel, Metin Anaz, Fethi Sesli, Hamdi Öztürk, H.Tahsin Avdan'dan oluşan teşebbüsün herhangi bir iştiraki ve bağlı ortaklığı bulunmamaktadır.

#### **I.1. İlgili Pazar**

Refrakter malzemeler, ateşle temas eden yüzeylerde kullanılan, yüksek sıcaklıklarda ve bu sıcaklıklarda gaz, sıvı ve katı maddelerin fiziksel ve kimyasal etkilerine karşı koyabilme özelliğine sahip ürünlerdir. Yüksek sıcaklıkta çalışan fırın ve benzeri ünitelerin gerek yapımında, gerekse iç yüzeyinin kaplanmasında kullanılan bu malzemeler, yüksek sıcaklık altında fiziksel ve kimyasal nitelikte çeşitli aşındırıcı etkilere karşı fiziksel-kimyasal özelliklerini koruyabilmektedir.

Refrakter malzemeler metalik olmayan inorganik malzeme sınıfına girerler. Önemli refrakter malzemeler kimyasal özelliklerine göre "Alümina-Silikat Refrakter Malzemeler" ve "Bazik Refrakter Malzemeler" olmak üzere aşağıdaki şekilde iki grupta sınıflandırılabilir:

##### *1. Alümina-Silikat Refrakter Malzemeler*

- 1.1. Yüksek Alümina
- 1.2. Şamot
- 1.3. Semi-Silika (Yarı Silika) Malzemeler
- 1.4. Silika Malzemeler
- 1.5. İzolasyon Ateş Tuğlaları
- 1.6. Aside Dayanıklı Malzemeler
- 1.7. Özel Tip Refrakterler

##### *2. Bazik Refrakter Malzemeler*

- 2.1. Magnezit
- 2.2. Magnezit-Krom
- 2.3. Magnezit-Karbon
- 2.4. Ziftli-Zift Emreyne
- 2.5. Dolomit
- 2.6. Forsterit

Seramik teknolojisinin bir kolu olan refrakter sanayiinde, demir-çelik, demir dışı metaller sanayii, çimento sanayi, cam, seramik ve kimya sanayii gibi temel

sanayi kollarının önemli bir yan girdisi olan refrakter malzemeler üretilmektedir. Refrakter malzemeler üretim yöntemine göre ise üçe ayrılmaktadır:

- a) Şekli refrakter malzemeler
- b) Şekilsiz refrakter malzemeler
- c) Prefabrik Refrakter Elemanları

Şekli refrakter malzemeler, kil, şamot, vitra, boksit, alümina, magnezit, dolomit gibi çeşitli hammaddelerin öğütülerek elekten geçirilmesi ve belli oranlarda karıştırılmasından sonra yüksek basınç altında kalıplarda preslenerek şekillendirilmesi, ardından da kurutularak fırınlarda nihai ürün olan “ateş tuğlası” haline getirilmesiyle elde edilir. Bu ürünler ısıyla temas eden fırınların inşasında ve iç yüzey kaplamasında kullanılır.

Şekilsiz refrakter malzemeler ise, ana girdilerin kırma, öğütme, eleme aşamalarından geçirilmesinden sonra tartma ve dozajlama ile harmanlanması sonucu elde edilen harçlardır. Bu ürünler uygulama şekline bağlı olarak, dövme harçları, döküm harçları, püskürtme harçları, sıvama harçları ve örgü harçları olarak sınıflandırılabilir.

Girdi olarak kullanıldığı sektörler göre refrakter malzemelerin dağılımına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

Tablo - 14 Refrakter Malzemenin kullanıldığı sektörler

Sektör	Tüketim (%)
Demir Çelik	74
Çimento	17
Döküm Sanayi	4
Şişe cam sanayi	2
Diğer	3

Bu tablodan refrakter malzemelerin öncelikli olarak demir çelik sektöründe daha sonra çimento sektöründe kullanıldığı görülmektedir. Dosya mevcudu belgeler de ağırlıklı olarak bu iki sektörle ilgilidir.

Yukarıdaki bilgilerden anlaşılacağı üzere refrakter malzemelerden bazılarının, üretim yöntemi ve kullanım alanlarındaki farklılıklar dikkate alınarak, farklı alt pazarlar olarak ele alınması mümkün olmakla birlikte, ürün grupları arasında talep yönlü ikame edilebilirliğin güçlü olduğu; dolayısıyla ilgili ürün pazarının tüm alt grupları kapsayacak şekilde “*refrakter malzemeleri pazarı*” olarak ele alınmasının soruşturma kapsamında yerinde bir yaklaşım olduğu düşünülmektedir.

İlgili pazarda bulunan teşebbüslerin Türkiye genelinde faaliyet göstermeleri ve ayrıca ilgili ürünün pazarlama, satış ve dağıtımında rekabet koşulları açısından

bölgesel bir farklılığın söz konusu olmaması nedenleriyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti Sınırları” olarak tespit edilmiştir.

### I.3. Yapılan Tespitler ve Deliller

#### I.3.1. İhbar Dosyasında Yer Alan Belgelere İlişkin Tespit ve Değerlendirmeler

1. İhbar dosyasında bulunan, 10.4.1999 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo yer almaktadır:

“ .....YILI PAZAR DURUMU (TON) (10.04.1999)

Sıra No	Sektör ve Firma	Toplam %100	Filyos %33	Sörmaş %25,50	Haznedar %21,5	Süperateş %20	
1.	Özel Çelikçiler	2050	-	810	780	460	
2.	Çimento Sektörü	7350	4600	1400	1350	-	
3.	Muhtelif Sekt.	4550	2025	1275	625	625	
4.	Kardemir	1600	975	165	270	190	
5.	İsdemir	Çıkmış	1865	-	900	300	665
		Çıkılacak	3535	100	1660	560	1215
6.	Erdemir	Çıkmış	1293	227	-	498	568
		Çıkılacak	2107	108	-	852	1147
7.	PAZAR TOPLAMI	24350	8035	6210	5235	4870	

Yine ihbar dosyasında yer alan “pazar durumu” başlıklı 8 adet belgede, buna benzer tablolarda 1993-1999 yıllarını kapsayan süreçteki satış rakamları ile pazar payları yer almaktadır. Bu belgelerde yer alan ifadeler teşebbüslerin, refrakter müşterilerini; özel çelikçiler, çimento sektörü, muhtelif sektörler, Kardemir, İsdemir, Erdemir şeklinde sınıflandırdıkları ve müşteriler bazında talepleri dikkate alarak görüşmeler yaptıklarına işaret etmektedir.

2. İhbar dosyasında yer alan “Diler D.Ç. Yeni Çelikhane Fiyatları” başlıklı metinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“

*Konya Ramazan Bey dikk.**Kümaş Reşat Bey dikk.***Haznedar Hüsametdin Bey dikk***DİLER D.Ç. YENİ ÇELİKHANE***FİYATLARI**

<u>POTA TUĞLASI</u>	<u>SÖRMAŞ</u>	<u>HAZNEDAR</u>	<u>KONYA</u>	<u>KÜMAŞ</u>
<i>Normal Kalite</i>	650	665	675	680
<i>Yüksek Kalite</i>	850	675	880	870
<u>Fused Katkılı</u>	1025	1050	1075	1065

E.A.O.

<i>Normal Kalite</i>	650	665	675	680
<u>Hot-Spot</u>	1025	1050	1075	1065

İhbar dosyasında yer alan bu belge, Sörmaş, Haznedar, Konya Krom ve Kümaş'ın, Diler Demir Çelik A.Ş.'nin pota tuğlası alımında teklif edilecek fiyatları görüştüklerine işaret etmektedir.

3. İhbar dosyasında yer alan, 13.11.1997 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan ve İsdemir'in 1998 ihalesine ait bilgileri içeren belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Filyos – Hasan Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön  
Remsan – Faik Işıkcı*

İSDEMİR (1998 YILINA AİT)

<i>Cins ve</i>	<i>Miktar</i>	<i>Filyos</i>	<i>Sörmaş</i>	<i>Haznedar + Durer</i>	<i>Süperateş</i>	<i>Remsan</i>
<i>Ç.H.- 065</i>	<i>20.000 adet (500 ton</i>	<i>21 \$/adet</i>	<i>10.000 adet (19\$/adet)</i>	<i>20.000 adet (19.60 \$/adet)</i>	<i>20.0 \$/adet</i>	<i>—</i>
<i>HARÇ (AL-40- 49)</i>	<i>400 ton</i>	<i>460 \$/ton</i>	<i>476 \$/ton</i>	<i>488 \$/ton</i>	<i>480 \$/ton</i>	<i>—</i>
<i>HARÇ (AL-80)</i>	<i>350 ton</i>	<i>540 \$/ton</i>	<i>560 \$/ton</i>	<i>570 \$/ton</i>	<i>150 ton 530 \$/ton</i>	<i>595 \$/ton</i>
	<i>1250 ton</i>	<i>600 ton</i>	<i>250 ton</i>	<i>250 ton</i>	<i>150 ton</i>	<i>—</i>

- *Fabrikamız teslim alacak.  
185.800*

*Diğer şartlar eski tekliflerin aynı olacaktır.”*



Bu belge, Filyos, Sörmaş, Haznedar-Durer, Süper Ateş ve Remsan'ın, İsdemir'in refrakter malzemelerden harç ve ÇH-065 alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştiklerine işaret etmektedir.

4. İhbar dosyasında bulunan ve 21.9.1998 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Filyos – Hasan Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön

**KARABÜK D.Ç (METAL POTASI)**

KALİTE	MİKTAR	FİLYOS	SÖRMAŞ	HAZNEDAR	SÜPERATEŞ
Çalışma astarı HK 75	105 ton	605 \$/ton	610 \$/ton	575 \$/ton	590 \$/ton
Emniyet astarı	51 ton	485 \$/ton	480 \$/ton	485 \$/ton	465 \$/ton
HARÇ (H75)	10 ton	440 \$/ton	445 \$/ton	455 \$/ton	420 \$/ton
	166 ton	-----	-----	105 ton	61 ton

• **TESLİM YERİ:** Fabrikalarımız teslim  
Diğer hususlar aynı”

Bu belge, Filyos, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş'in, Karabük Demir Çelik'in refrakter malzemelerden harç, çalışma astarı ve emniyet astarı alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştiklerine işaret etmektedir. Ek bilgi talebine istinaden Sörmaş tarafından gönderilen belgeler arasında bu ihaleye ilişkin fiyat teklifi yer almakta olup, Sörmaş'ın belgede yer alan fiyat tekliflerini aynen yerine getirdiği tespit edilmiştir.

5. İhbar dosyasında yer alan “Karabük Demir DÇ 1999 Yılı İhalesi” başlıklı metinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

**“KARABÜK D.Ç (1999 YILI İHALESİ)**

	KONYA	KÜMAŞ	SÖRMAŞ	HAZNEDAR	SÜPERATEŞ
Pota tuğlası	(40 pota)	(40 pota)	(80 pota)	(+20 fazlalık)	(35 pota)
225 set	660 ton	660 ton	1320 ton	(30 pota)	578 ton
(4162 ton)	11545	11500	11525	495 ton 11590	11570
	\$/set	\$/set	\$/set	\$/set	\$/set
Konverter	(2 set)	(2 set)	(3 set)	-----	(1 set)
8 set	320 ton	320 ton	480 ton		160 ton
(1280 ton)	110500	110400	110600	111.500	110800
	\$/set	\$/set	\$/set	\$/set	\$/set
5442 ton	980 ton	980 ton	1800 ton	495 ton	738 ton

- *KARABÜK TESLİM FİYAT OLACAK.*
- *Teknik şartname farklılıkları gözden geçirilecek ve 23.11.1998 tarihine kadar Konya tarafından firmalara fakslanacak.*
- *Ödeme eski dosyanın aynısı*
- *Sinterin tamamı alınacaktır.”*

Bu belgeden, Konya Krom, Kümaş, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş Karabük Demir Çelik’in refrakter malzemelerden pota tuğlası ve konverter alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştükleri anlaşılmaktadır.

6. İhbar dosyasında yer alan ve 28.6.1999 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan “İsdemir 30.6.1999 İhalesi” başlıklı metinde aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

“ İSDEMİR 30.06.1999 İHALESİ ”

**Sörmaş – Ali İslamoğlu**  
Filyos – Hasan Bey  
Süperateş – İsmail Ön

<i>Cins</i>	<i>Miktar</i>	<i>Filyos</i>	<i>Sörmaş</i>	<i>Haznedar</i>	<i>Süperateş</i>
<i>Ankor.</i>	<i>5 ton</i>	<i>585 \$/ton</i>	<i>520 \$/ton</i>	<i>600 \$/ton</i>	<i>560 \$/ton</i>
<i>Hafif Şamot</i>	<i>75 ton</i>	<i>820 \$/ton</i>	<i>690 \$/ton</i>	<i>780 \$/ton</i>	<i>765 \$/ton</i>
<i>Toplam</i>	<i>80 ton</i>		<i>80 ton</i>		

*İSDEMİR TESLİM FİYATTIR.*  
*Gecikme faizi %10 olacaktır.”*

Bu belgeden, Filyos, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş’in, İsdemir’in refrakter malzemelerden ankor ve hafif şamot alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştükleri anlaşılmaktadır. Belgede görüşmeye konu olan ihalenin 30.6.1999 tarihli ihale olduğu tespit edilmiş olup, faksın ise 28.6.1999 tarihinde, yani ihaleden iki gün önce çekildiği görülmektedir.

Öte yandan ek bilgi talebine istinaden Sörmaş tarafından gönderilen belgeler arasında, bu ihaleye ilişkin fiyat teklifi de yer almakta olup, Sörmaş’ın hafif şamot için teklif ettiği fiyatın belgede yer alan fiyatla aynı olduğu tespit edilmiştir. Ancak, Sörmaş tarafından yapılan teklif, ihaleden 3 gün önce kaleme alınmış olup, hangi tarihte gönderildiği tam olarak tespit edilememiştir.

7. İhbar dosyasında bulunan ve 27.4.2000 tarihinde Filyos tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

“Sn. H. Kambur  
Sn. A. İslamoğlu  
Sn. İ. Ön

Kars Çimento İhale Tarihi: 01.05.2000

	Paz.	Adet	KG	Filyos	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş
1. %80 AL2O3	620	250	2750	295.000	320.000	325.000	318.000
2. %80 AL2O3	320	650	6920	"	"	"	"
3. %75 AL2O3	620	1175	12730	"	"	"	"
4. %75 AL2O3	300	1625	16980	"	"	"	"
5. %75 AL2O3	P.201	20	150	"	"	"	"
6. %75 AL2O3	P.202	35	285	"	"	"	"
7. YS 70 Harç			4000	199.000	206.000	205.000	207.000
8. YS 55 Harç			3000	192.000	"	"	"
			46.815				

Bu belgeden, Filyos, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş'in, Kars Çimento'nun çeşitli refrakter malzemeler için açacağı alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgede, görüşülen ihalenin 1.5.2000 tarihli ihale olduğu, faksın ise 27.4.2000 tarihinde, yani ihaleden 4 gün önce çekildiği tespit edilmiştir.

**8.** İhbar dosyasında bulunan ve Süperateş tarafından 16.7.2002 tarihinde faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Filyos – Hasan Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Konya – Reşat Bey  
Haznedar – Hüsametdin Bey  
Selko – Mustafa Diner

*İSDEMİR (Kok Kapı Tuğlaları)*

CİNS (POZ NO)	MİKTAR	KONYA	FİLYOS	SÖRMAŞ	HAZNEDAR	SÜPERATEŞ	SELKO
<b>K-012 29913</b>	27 ton	525 \$/T	520 \$/T	518\$/T	509 \$/T	505 \$/T	512 \$/T
<b>K-012 29914</b>	47 ton	525 \$/T	520 \$/T	518\$/T	509 \$/T	505 \$/T	512 \$/T
<i>K-013 29915</i>	31 ton	525 \$/T	520 \$/T	518\$/T	509 \$/T	505 \$/T	512 \$/T
<i>K-013 29916</i>	52 ton	525 \$/T	520 \$/T	518\$/T	509 \$/T	505 \$/T	512 \$/T
	157 ton	--	--	--	--	157 ton	--

Bu belgeden, Konya Krom, Filyos, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş ve Selko'nun, Kars Çimento'nun çeşitli refrakter malzemeler için açacağı alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştikleri anlaşılmaktadır. Ek bilgi talebine istinaden Süperateş ve Selko tarafından gönderilen belgeler arasında bu ihaleye ilişkin fiyat teklifi yer almakta olup, her iki teşebbüsün de teklif ettiği fiyatların belgede yer alan fiyatlarla uyuşmadığı tespit edilmiştir.

9. İhbar dosyasında bulunan ve 2.5.2003 tarihinde Haznedar tarafından Sörmaş'a faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

*“Konya – Reşat Bey  
Kümaş – Nurettin Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön  
Filyos – Hasan Bey*

*ERDEMİR (488 pota)*

CİNS VE MİKTAR	KONYA	KÜMAŞ	SÖRMAŞ	HAZNEDAR	SÜPERATEŞ	FİLYOS
488 – 17780	9000 ad. (128	585 \$/ton	590 \$/ton	9000 ad. (128	580 \$/ton	590 \$/ton
ad. 250 ton	ton) 575 \$/ton			ton) 570 \$/ton		
156 ton	128 ton	----	----	128 ton	----	----

- *ERDEMİR TESLİM OLACAKTIR.*

NOT: SON POTA TUĞLA İHALESİNDEN KONYA VE HAZNEDAR SİPARİŞ ALAMADIĞINDAN İKİYE BÖLÜNEREK BU FİRMALARA BIRAKILMIŞTIR.”:

Bu belgeden, Konya Krom, Kümaş, Sörmaş, Haznedar, Süper Ateş ve Filyos'un Erdemir'in refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış

şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgenin sonundaki nottan, ihalenin daha önceki eksik satışlarına istinaden Konya Krom ve Haznedar'a bırakıldığı görülmektedir. Erdemir'in bu ihaleyle almayı planladığı 156 tonluk refrakter malzemenin bu iki teşebbüs tarafından eşit şekilde paylaşıldığı anlaşılmaktadır. Sörmaş'ın bu ihaleye 5.5.2003 tarihinde yaptığı teklifte belgedeki fiyatın 30 dolar altında fiyat verdiği tespit edilmiştir.

**10.** İhbar dosyasında bulunan ve 17.7.2003 tarihinde Süperateş tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo yer almaktadır:

“ÇEMTAŞ 17.07.2003

SÖRMAŞ – Ali İslamoğlu  
KONYA – Reşat Bey

	Malzeme Cinsi	MİKTAR		Süperateş	Sörmaş	Konya
		KG	ADET			
1	%8 GR2 2P10	31.000	2700			
2	%8 GR2 2P24	53.000	3780			
3	%8 GR2 4PO	33.000	2550			
4	%15 GRE 10 3P10	18.000	1500			
5	%15 GRE 10 3P20	59.000	4950			
6	%15 GRE 10 4P12	3.800	270			
7	%15 GRE 10 4 P22	38.000	2700			
8	%15 GRE 10 3P10 ¾	700	150			
9	% 15 GRE 10 3P10 2/3	700	150			
11	NF1/40 %75 AL2O3	13.500	4500	675	690	685
12	%85 Alüminalı Harç	5.000		520	535	530
13	A1 KP Kapalı Tandış Çanak Tuğl.	26.000	2400	520	535	530
14	Tasprey 85 M	500.000				
15	Aliva Malzemesi	180.000				
16	Morcast 170 Taban Tamir Malz.	50.000		585	650	625
17	MARAM 92 HARÇ	90.000				

- ÇEMTAŞ teslim.
- KDV hariç.

Diğer fiyatları bana faxlamanızı rica ederim.”

Bu belgeden, Konya Krom, Sörmaş ve Süper Ateş vasıflı demir çelik üreticisi Çemtaş'ın çeşitli refrakter malzemeler için açmış olduğu alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgeden ihale tarihinin 17.7.2003 olduğu, faksın ise yine bu tarihte saat 10.07'de çekildiği anlaşılmaktadır.

Öte yandan ek bilgi talebine istinaden Süperateş tarafından gönderilen belgeler arasında, Süperateş'in bu ihaleye ilişkin olarak belge tarihinden bir gün sonra yaptığı fiyat teklifi yer almakta ancak teşebbüsün teklif ettiği fiyatların belgede yer alan fiyatlardan farklı olduğu görülmektedir.

Aynı ihaleyle ilgili olarak Sörmaş tarafında teklif edilen fiyatların ise belgede yer alan fiyatlarla aynı olduğu görülmektedir. Sörmaş tarafından yapılan bu fiyat teklifi belge tarihinden önce düzenlenmiştir.

**11.** İhbar dosyasında bulunan ve 2.8.2004 tarihinde Haznedar tarafından Sörmaş'a faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Filyos – Hasan Bey  
Süperateş – İsmail Ön  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Remsan- Faik Bey*

CİNS	MİKTAR	FİLYOS	ERDEMİR			
			DURER	SÜPERATEŞ	SÖRMAŞ	REMSAN
Düşük Çim. Beton	350 ton	200 Ton 410 euro/T	50 TON 415 euro/T	50 TON 415 euro/T	50 TON 400 euro/T	100 TON 405 euro/T
%85 AL. Beton	300 ton	25 ton 398 euro/T	300 ton 408 euro/T	125 ton 400 euro/T	50 ton 415 euro/T	50 ton 420 euro/T
Toplam	50 ton	225 ton	150 ton	125 ton	50 ton	100 ton

NOT: Erdemir teslim fiyatıdır”

Bu belgeden, Filyos, Durer, Sörmaş, Remsan ve Süper Ateş Erdemir'in çeşitli refrakter malzemeler için açmış olduğu alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları görüştükleri anlaşılmaktadır.

Ek bilgi talebine istinaden Süperateş tarafından gönderilen belgeler arasında bu ihaleye ilişkin olarak belgenin faks tarihi olan 2.8.2004'te yaptığı fiyat teklifi yer almakta olup, Süperateş'in düşük çimentolu refrakter betonu için teklif ettiği fiyat ve miktarın belgede yer alan rakamlarla aynı olduğu tespit edilmiştir.

Aynı teşebbüsün ihale konusu diğer ürün olan yüksek alüminalı refrakter betonu için verdiği fiyatın ise belgede yer alan fiyattan 2 Euro daha düşük olduğu görülmektedir.

Yine Durer ve Sörmaş'ın gönderdiği belgelerden, bu teşebbüslerin söz konusu ürünlerle ilgili olarak yaptığı tekliflerin de belgede yer alan fiyat ve miktarlarla aynı olduğu tespit edilmiştir.

**12.** İhbar dosyasında bulunan ve Haznedar tarafından Sörmaş'a 11.4.2002 tarihinde faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Konya - Reşat Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Filyos – Hasan Bey  
Süperateş – İsmail Ön

### İSDEMİR

CİNS	MİKTAR	FİLYOS	DURER	SÜPERATEŞ	SÖRMAŞ	REMSAN	SELKO
Yük. Al. Pota							
150/80	150 ton	550\$/T	555\$/T	540\$/T	565\$/T	570\$/T	560 \$/T

\* FOT FABRİKALAR TESLİM FİYATTIR

\* DİĞER HUSUSLARDA BİR ÖNCEKİ TEKLİFİN AYNI OLACAKTIR”

Bu belgeden, Filyos, Durer, Süper Ateş, Sörmaş, Remsan ve Selko'nun, İsdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Fiyatlar ayrıntılı olarak belirlenmiş, diğer koşulların ise bir önceki ihale ile aynı olması üzerinde mutabık kalınmıştır.

Selko belgede yer alan teklifi aynen gerçekleştirmiş olmakla birlikte, belgede Selko'ya ilişkin olarak düşünülen notun daha sonra ilave edildiği görülmekte olup, bunun bilgi amaçlı olarak yapıldığı, dolayısıyla Selko'nun bu mutabakat içerisinde yer almadığı düşünülmektedir.

Ek bilgi talebine istinaden Haznedar tarafından gönderilen belgeler arasında yer alan ve bu ihaleye ilişkin olarak Haznedar'ın yaptığı fiyat teklifini gösterir belgeden, faks tarihinden dört gün sonra belgede yer alan bu teşebbüs tarafından fiyatların aynen teklif edildiği tespit edilmiştir.

Sörmaş tarafından yapılan teklifte ise fiyatın, belgede yer alandan 30 Euro düşük olduğu görülmektedir.

**13. İhbar dosyasında bulunan, 8.7.2004 tarihinde Haznedar tarafından Sörmaş'a faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo yer almaktadır:**

“Filyos – Hasan Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön  
Konya – Reşat Bey

### ERDEMİR

CİNSİ	Miktar	Filyos	Haznedar	Süperateş	Konya	Sörmaş
Turgate	10 set	3 set (39800	3 set (39800	3 set (39800	1 set (39150	1 set (39250
Tuğlası		Euro/set)	Euro/set)	Euro/set)	Euro/set)	Euro/set)

\* ERDEMİR TESLİMDİR”

Bu belgeden, Filyos, Haznedar, Süper Ateş, Sörmaş ve Konya Krom'un Erdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Mutabakata göre Filyos, Haznedar, Süper Ateş'in 3'er, Konya Krom ve Sörmaş'ın 1'er set satması öngörülmüştür.

Süper Ateş tarafından Kuruma gönderilen belgeler arasında yer alan ve bu teşebbüsün Erdemir'e, 10.7.2004 tarihinde yani yukarıdaki belgenin faks tarihinden iki gün sonra yaptığı teklifi gösteren belgede yukarıdaki mutabakata paralel olarak 3 set için set başına 39800 Euro teklif yapıldığı tespit edilmiştir.

Haznedar tarafından yapılan teklifin belgede yer alan 39800 Euro/set yerine 25 euro farkla 39775 Euro/set, Filyos tarafından yapılan teklifin 700 Euro farkla 39.100, Sörmaş tarafından 50 Euro farkla 39.200 olduğu görülmektedir.

**14.** İhbar dosyasında bulunan ve 4.7.2003 tarihinde Remsan tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki tablo yer almaktadır:

*“Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön  
Filyos – Hasan Bey  
Haznedar – Hüsamettin Bey*

**ERDEMİR**

<i>CİNSİ</i>	<i>Miktar</i>	<i>Filyos</i>	<i>Sörmaş</i>	<i>Süperateş</i>	<i>Remsan</i>	<i>Haznedar</i>
<i>Plastik</i>	<i>40 set</i>	<i>480</i>	<i>490</i>	<i>470</i>	<i>450</i>	<i>460</i>
<i>Malzemesi</i>		<i>EURO/ton</i>	<i>EURO/ton</i>	<i>EURO/ton</i>	<i>EURO/ton</i>	<i>EURO/ton</i>

\* *ERDEMİR TESLİMDİR*

\* *TERMİNLER AYNEN KABUL*

Bu belgeden, Filyos, Haznedar, Süper Ateş, Sörmaş ve Remsan'ın, Erdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır.

Süper Ateş tarafından Kuruma gönderilen belgeler arasında yer alan ve bu teşebbüsün Erdemir'e plastik malzeme için, 7.7.2003 tarihinde yani yukarıdaki belgenin faks tarihinden üç gün sonra yaptığı teklifi gösteren belgede yukarıdaki mutabakata paralel olarak ton başına 470 Euro teklif yapıldığı tespit edilmiştir. Belgede geçen “terminler aynen kabul” ifadesi de görüşmelere ilişkin randevuların aynen kabul edildiğini ifade etmektedir.

Ancak söz konusu ihale için Remsan tarafından yapılan teklif 3.7.2003 tarihli olup yukarıdaki mutabakatın hilafına ton başına 370 Euro'dur. Dolayısıyla Remsan'ın yukarıdaki belgede yer almakla birlikte bu ihalede mutabakata katılmadığı düşünülmektedir.



15. İhbar dosyasında bulunan, Filyos tarafından 4.5.2000 tarihinde saat 09.05'te faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sn. A. İslamoğlu  
Sn. H. Kambur  
Sn. İ. Ön

#### AŞKALE ÇİMENTO

İhale Tarihi: 4.5.2000

CİNSİ	Adet	Kg	Sörmaş	Haznedar	S. Ateş
%45 Al2O3 NF2	5800	27260	270.000	275.000	265.000
İzole Tuğla	5800	12.000	410.000	420.000	425.000

- KDV Hariçtir
- Nakliye hariçtir.
- Ödeme: 30 gün
- Teslim süresi : 45 gün

#### BURSA ÇİMENTO

CİNSİ	Adet	Kg	Sörmaş	Haznedar	S. Ateş
%80-85 Al2O3 NF2	6000	33000	309.000	305.000	315.000

- KDV Hariçtir
- Nakliye hariçtir.
- Ödeme: 30 gün
- Teslim süresi : 30 gün”

Bu belgeden, Süper Ateş, Sörmaş ve Haznedar'ın Aşkale Çimento ve Bursa Çimento'nun refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgeden Aşkale Çimento'nun ihale tarihi ile faks tarihinin aynı olduğu ancak faksın saat 09.05'te çekildiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiği düşünülmektedir.

16. İhbar dosyasında bulunan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Haznedar – Sn. H. Kambur  
Kümaş – Sn. N. Korkmaz  
Konya – Sn. Rıdvan Bey

#### 6 – TEMMUZ – 1998 TARİHİNDEN İTİBAREN UYGULANACAK FİYATLAR

##### HABAŞ

	KONYA	KÜMAŞ	SÖRMAŞ	HAZNE DAR
Pota %5	210.000	195.000	196.000	212.000
“ %8	213.000	200.000	199.000	216.000
“ %10	217.000	200.000	202.000	221.000

“ %12	221.000	205.000	206.000	224.000
“ %15	224.000	210.000	210.000	227.000
Ocak %15	224.000	215.000	210.000	230.000
Ocak %15 (fused katkılı)	1200\$	1200\$	1150\$	1225\$

Belgeden, Konya Krom, Kümaş, Sörmaş ve Haznedar’ın 6.7.2005 tarihinden sonra demir çelik üreticisi olan Habaş’a uygulanacak fiyatları görüştikleri açıkça anlaşılmaktadır.

17. İhbar dosyasında bulunan, 11.10.1997 tarihinde Filyos tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sn. H. Kambur  
Sn. A. İslamoğlu  
Sn. İ.Ön

İsdemir

İhale Tarihi : 16.10.1997

97-100/2519-2520 sayılı Dosya

		Sörmaş	Haznedar	S.Ateş
Kok Bataryası	30 Ton	980	873	864
K-853				
Kok Bataryası	30 Ton	880	873	864
K-862				

- KDV Hariçtir
- Nakliye hariçtir.
- Teslim süresi 3 aydır.”

Bu belge, Süper Ateş, Sörmaş ve Haznedar’ın İsdemir’in refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğüne işaret etmektedir. Belgeden, ihale tarihinin 16.10.1997, faks tarihinin ise 11.10.1997 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiği açıkça anlaşılmaktadır.

18. İhbar dosyasında bulunan, 18.9.1997 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön  
Filyos – Hasan Bey

ERDEMİR (22.09.1997)

CİNSİ	Miktar	Filyos	Sörmaş	Haznedar	Süperateş
Aski tuğlası	6 ton	1120	1100	1090	1035
		DM//T	DM//T	DM//T	DM//T
STS TUĞLA	12 ton	895 DM//T	900 DM//T	880 DM//T	860 DM//T
TANDIŞ	35 ton	1140	1090	1135	1150
ÇARPMA		DM//T	DM//T	DM//T	DM//T
	53	-	35 ton	-	18 ton
	TON				

\* Siparişi müteakip 3 ayda teslim

\* FİYATLAR ERDEMİR teslimdir.

\* Diğer hususlar eski teklifin aynı olacaktır."

Bu belge, Filyos, Süper Ateş, Sörmaş ve Haznedar'ın Erdemir'in refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğüne işaret etmektedir. Belgeden ihale tarihinin 22.9.1997, faks tarihinin ise 18.9.1997 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiği açıkça anlaşılmaktadır. Fiyat ve miktar açıkça belirtilmiş, diğer hususlarda ise eski teklifin geçerli olması konusunda mutabık kalınmıştır.

19. İhbar dosyasında bulunan ve 22.5.1998 tarihinde Haznedar tarafından faks çekildiği anlaşılan diğer bir belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Konya –Rıdvan Bey  
Kümaş – Nurettin Bey  
Sörmaş – Ali İslamoğlu  
Süperateş – İsmail Ön

ERDEMİR

CİNSİ	Miktar	Konya	Kümaş	Sörmaş	Haznedar	Süperateş
80 tonluk	2 set	148.750	148.250	149.500	147.500	146.500
KONVERTER		\$/SET	\$/SET	\$/SET	\$/SET	\$/SET

\* ERDEMİR teslim fiyatıdır.

\* Temmuz ve Ağustos 98'de teslim edilecektir.

\* Diğer hususlarda diğer tekliflerin aynı."

Bu belgeden, Konya Krom, Kümaş, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş'in, Erdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Fiyat ve miktar açıkça belirtilmiş, diğer hususlarda ise önceki tekliflerin geçerli olması konusunda mutabık kalınmıştır.

Ek bilgi talebine istinaden Haznedar tarafından gönderilen belgeler arasında yer alan fiyat tekliflerinden, Haznedar'ın bu ihaleye verdiği fiyat teklifinin belgede

yer alan fiyat olduğu ve bu teklifin belgenin faks tarihinden üç gün sonra yapıldığı tespit edilmiştir.

Süperateş tarafından yapılan teklif ise belgede yer alan fiyat olan 146.500 Euro'nun 750 Euro altında, 145.750 Euro'dur. Sörmaş, belgede yer alan 149.500 Euro yerine, bu rakamın 1600 Euro altında, 147.900 Euro teklif yapmıştır. Söz konusu teklifleri, Haznedar belgenin faks tarihinden 3 gün sonra, Süperateş 1 gün sonra, Sörmaş ise 2 gün önce vermişlerdir.

**20.** İhbar dosyasında bulunan ve 10.11.1998 tarihinde Filyos tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“İhale Tarihi: 13.11.1988*

*Bursa Çimento*

*Sn. H. Kambur*

*Sn. A. İslamoğlu*

.....

*- KDV hariçtir.*

*- Nakliye hariçtir*

*-%25 siparişte peşin, bakiyesi 30 gün sonra”*

Bu belgeden, Filyos, Sörmaş ve Haznedar'ın Bursa Çimento'nun refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgeden ihale tarihinin 13.11.1998, faks tarihinin ise 10.11.1998 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiği açıkça anlaşılmaktadır.

**21.** İhbar dosyasında bulunan ve 6.2.2003 tarihinde Remsan tarafından teşebbüslere faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Sörmaş – Ali İslamoğlu*

*Süperateş – İsmail Ön*

*Filyos – Hasan Bey*

*Haznedar – Hüsamettin Bey*

### İSDEMİR

<i>CİNSİ</i>	<i>Miktar</i>	<i>Filyos</i>	<i>Sörmaş</i>	<i>Süperateş</i>	<i>Remsan</i>	<i>Haznedar</i>
<i>Plastik</i>	<i>30ton</i>	<i>850</i>	<i>860</i>	<i>857 \$/ton</i>	<i>838</i>	<i>840 \$/ton</i>
<i>Malzemesi</i>		<i>\$/ton</i>	<i>\$/ton</i>		<i>\$/ton</i>	
<i>%85 Al2o3</i>						

*\* İSDEMİR TESLİM*

*\* TERMİNLER AYNEN KABUL”*

Bu belgeden, Filyos, Haznedar, Süper Ateş, Sörmaş ve Remsan İsdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü,

anlaşılmaktadır. Remsan'ın, belgenin faks tarihinden bir gün önce söz konusu alıma ilişkin olarak yaptığı fiyat teklifi belgede yer alandan farklıdır.

**22.** İhbar dosyasında bulunan bir diğer belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Filyos – Hasan Bey  
Haznedar – Hüsamettin Bey  
Süperateş – İsmail Ön  
Remsan – Faik Işıkçı  
Konya – Reşat Bey*

İSDEMİR (2000 yılı)

	FİLYOS	SÖRMAŞ	HAZNEDAR	S.ATEŞ	KONYA	REMSAN
AL-46 Şamot	-	400 ton	-	100 ton	-	-
Harç	315 \$	305 \$	325 \$	300 \$	329 \$	330 \$
(400 ton)	(-)	(300 ton)	(-)	(100 ton)	(-)	(-)

- B. Fiyat FOB fabrikalarımız teslimidir.  
- Diğer hususlar aynen geçerlidir.”

Bu belgeden, Filyos, Haznedar, Süper Ateş, Sörmaş, Remsan ve Konya Krom'un İsdemir'in refrakter malzeme alımında teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır.

**23.** İhbar dosyasında bulunan, 21.7.1999 tarihinde Filyos tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Sn. H. Kambur  
Sn. A. İslamoğlu  
Sn. İ. Ön*

BOLU ÇİMENTO

*İhale tarihi: 30.7.1999*

.....

- KDV hariçtir.  
- Nakliye hariçtir.  
- Ödeme: Fatura tarihinden sonra 15 gün  
- Teslim süresi...”

Bu belgeden, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş'in Bolu Çimento'nun refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştükleri anlaşılmaktadır. Belgeden ihale tarihinin 30.7.1999, faks tarihinin ise 21.7.1999 olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiği açıkça görülmektedir.

**24.** İhbar dosyasında bulunan, 10.11.1998 tarihinde Filyos tarafından faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Sn. H. Kambur*

*Sn. A. İslamoğlu  
Sn. İ. Ön*

### MARDİN ÇİMENTO

*İhale tarihi: 10.11.1998*

.....

- KDV hariçtir.
- Nakliye hariçtir.
- Ödeme: Fatura tarihinden sonra 20 gün”

Bu belgeden, Sörmaş, Haznedar ve Süper Ateş'in, Bursa Çimento'nun refrakter malzeme alım ihalesinde teklif edilecek fiyatları ve satış şartlarını görüştüğü anlaşılmaktadır. Belgeden hem ihale tarihinin hem de faks tarihinin 10.11.1998 olduğu, faksın saat 08.00'da çekildiği anlaşılmaktadır. Bu durum, görüşmenin ihaleden önce gerçekleştiğine işaret etmektedir.

### I.3.2.Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

Konuyu inceleyen raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde elde edilen bilgi ve belgeler aşağıdaki gibidir:

1. Sörmaş'ta yapılan yerinde incelemede tespit edilen 24.5.2002 tarihli iki sayfalık belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

“Refrakter pazarı 2002  
24.5.2002

#### C – MEVCUT PAZAR PAYLARI

*Anlaşmalı yürütülmeye çalışılan pazar ve pazar payları özetlenmiştir:*

Ürün Grubu	Filyos	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş	Konya	Kümaş	Toplam
Alumina Silikat Tuğla	5.800 %29	4.400 %22	3.800 %19	3.800 %19	2.200 %11	0	20.000
Harç ve Castable	2.000 %23	2.000 %23	2.600 %30	2.000 %23	400	0	9.000
Reçine Bağlı Magnezit Tuğla	1.500	6.500	6.000	2.500	7.500	7.500	31.500
Anlaşmalı Pazar Toplamı	9.300	12.900	12.400	8.300	10.100	7.500	60.500

*Anlaşma dışında kalan pazar ve tahmini pazar payları aşağıda özetlenmiştir:*

Ürün Grubu	Filyos	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş	Konya	Kümaş	Diğer	İthalat	Toplam
Alumina Silikat Tuğlalar	3.500	3.500	3.500	3.000	0	0	13.000	3.500	30.000

Reçine Bağlı Tuğlalar		1.500	1.500					1.500	4.500
Harç ve Castable	1.000	2.000	3.500	1.000	0	0	4.500	14.000	26.000
Pişmiş Bazık Tuğlalar	0	4.000	0	0	8.500	8.500	0	7.000	28.000
Dolomit Tuğlalar	0	3.000	0	0	10.000	10.000	21.000	1.000	45.000
Püskürtme Harçları	0	3.000	0	0	10.000	10.000	21.000	1.000	45.000
Sıkıştırma Harçları	0	0	500	1.500	4.000	2.000	2.000	5.000	15.000
Plaka, Nozul, Çanak v.b	0	1.000	300	0	0	300	400	4.000	6.000
Anlaşmasız Pazar Toplamı	4.500	18.000	9.300	5.500	22.500	28.800	40.900	40.000	169.500
	%3	%11	%5	%3	%13	%17	%24	%24	%100

Yurtiçi Pazar Toplamı	13.800	30.900	21.700	13.800	32.600	36.300	40.900	40.000	23
Pazar Payları	%6	%13	%9	%6	%14	%16	%18	%17	%100

#### D – PAZARIN TAHMİNİ TOPLAM TUTARI ORTALAMA FİYATLAR

Yurtiçi refrakter pazarı toplam tahmini tutarı aşağıda özetlenmiştir:

	Anlaşmalı Pazar			Anlaşmasız Pazar			Toplam Yurtiçi Pazar		
	Ton	Ort. Fiyat	1.000 \$	Ton	Ort. Fiyat	1.000 \$	Ton	Ort. Fiyat	1.000 \$
Alumina Silikat Tuğlalar	20.000	400\$	8.000	30.000	300\$	9.000	50.000	340\$	17.000
Reçine Bağlı Tuğlalar	31.500	600\$	18.900	4.500	600\$	2.700	36.000	600\$	21.600
Diğer Harç ve Castable	9.000	475\$	4.275	26.000	300\$	7.800	35.000	345\$	12.075
Pişmiş Bazık Tuğlalar			0	28.000	450\$	12.600	28.000	450\$	12.600
Dolomit Tuğlalar			0	15.000	300\$	4.500	15.000	300\$	4.500
Püskürtme harçları			0	45.000	250\$	11.250	45.000	250\$	11.250
Sıkıştırma harçları			0	15.000	350\$	5.250	15.000	350\$	5.250
Plaka, Nozul, Çanak v.b.			0	6.000	2.000\$	12.000	6.000	2.000\$	12.000
Pazar Toplamı				169.500	384\$	65.100	230.000	419\$	96.275

*E – ANLAŞMA DIŞINDA KALAN PAZARIN PAYLAŞILABİLME POTANSİYELİ*  
Anlaşma dışında kalan ürünlerdeki mevcut Pazar payı ve anlaşma yapılabilme potansiyeli sırasıyla aşağıdadır.

(Mevcut Pazar payları İthalat rakamları düşülerek verilmiştir.)

- 1- Anlaşma dışında kalan pazarın paylaşılabilir görünen (ancak geçmiş yıllarda denenmesine rağmen yürütülemeyen) Pişmiş Bazık Tuğlalar grubu ve mevcut durumda bunları üreten firmaların pazar payları şöyledir:

Ürün Grubu	Sörmaş	Konya	Kümaş	Toplam
Pişmiş Bazık Tuğlalar	4.000	8.500	8.500	21.000
Mevcut Pazar Payı	%19	%40	%40	%100

Not: Bu üründe Haznedar'ın üretimin çalışmaları devam etmekte olup yaklaşık 1 yıldır başarı elde edememiştir.

- 2- Anlaşma potansiyeli olan (ancak Kümaş'ın bilinen tavrı nedeniyle anlaşmanın mümkün olmadığı) Dolomit tuğladaki Pazar payları şöyledir:

Ürün Grubu	Sörmaş	Kümaş	Toplam
Dolomit Tuğlalar	3.000	8.000	11.000
Mevcut Pazar Payı	%27	%73	%100

Not: Mevcut şekillendirme kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle Sörmaş henüz pazara fazla yüklenememektedir. Yeni pres alımından sonra Pazar payımız artacaktır.

Not: Öteden beri bu ürünü üretme niyeti taşıyan Konya ve Haznedar firmalarından Haznedar yakında denemelere başlayabilir.

- 3- Son olarak faaliyet gösteren üreticilerin kalabalık ve irili ufaklı olması, ürünlerdeki fiyat ve karlılığın düşük olması nedenleri ile anlaşma imkanı olmayan ürün grubu ve Pazar payları şöyledir:

Ürün Grubu	Filyos	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş	Konya	Kümaş	Diğer	İthalat	Toplam
Alumina Silikat Tuğlalar	3.500	3.500	3.500	3.000	0	0	13.000	3.500	30.000
Harç ve Castable	1.000	2.000	3.500	1.000	0	0	4.500	14.000	26.000
Püskürtme Harçları	0	3.000	0	0	10.000	10.000	21.000	1.000	45.000
Sıkıştırma harçları	0	0	500	1.500	4.000	2.000	2.000	5.000	15.000
Anlaşmasız Pazar Toplamı	4.500	8.500	7.500	5.500	14.000	12.000	40.500	23.500	116.000
	%4	%7	%6	%5	%12	%10	%35	%20	



Bu belgede teŖebbüslerin refrakter malzemeleri pazarını ürün bazında ayrıştırdıkları, bu ürün grupları üzerinden pazarı; anlaşmalı yürütölen pazarlar ve anlaşma dıŖında kalan pazarlar Ŗeklinde ayırdıkları görölmektedir. Buna ilaveten, anlaşma dıŖında kalan pazarların da anlaşma imkanı olanlar ve olmayanlar Ŗeklinde ayrıştırdığı görölmektedir. Belgede tüm bu sınıflandırmalar pazar büyüklüklerini ve pazar paylarını gösteren rakamlar üzerinden ayrıntılı analiz edilmektedir. Değerlendirme bölümünde tekrar değinilecek olmakla birlikte, söz konusu ifadeler teŖebbüslerin anlaşma iradesine sahip olduklarını açıkça göstermektedir.

## 2. Sörmaş'ta yapılan yerinde incelemede aşağıdaki belge tespit edilmiştir :

MEVCUT DURUM		ÜRÜN GRUBU		PIŞMIŞ TUĞLALAR				PIŞMEMİŞ TUĞLALAR				DOLOMIT		MONOLİTİK				GENEL TOPLAM	
		Pişmiş Alumina Tuğlalar		Pişmiş Bazık Tuğlalar		Reçine Bağlı ASC ve Spinel Tuğlalar		Reçine Bağlı Magnezit Tuğlalar		Reçine/Katran Bağlı Dolomit Tuğlalar		Alumina Castable ve Harçlar		Bazık Püskürtme ve Dövme Harçlar					
PAZAR TOPLAMI		25.000		25.000		5.000		36.000		18.000		20.000		40.000		169.000			
SÖRMAŞ SATIŞLARI	1999	Ton	7.921	31,7%	2.804	11,2	2.000	40,0%	7.661	21,3%	1.302	7,2%	4.906	24,5%	1.600	4,0%	26.194	15,5	
	2000	Ton	6.391	25,6%	3.141	12,6	2.000	40,0%	9.575	26,6%	1.377	7,7%	4.688	23,4%	2.104	5,3%	27.276	16,1	
	2001	Ton	7.014	28,1%	3.128	12,5	2.000	40,0%	6.468	18,0%	1.882	10,5%	4.026	20,1%	2.827	7,1%	25.345	15,0	
	2002	Ton	7.999	32,0%	3.084	12,3	2.000	40,0%	6.072	16,9%	2.433	13,5%	4.302	21,5%	3.275	8,2%	27.165	16,1	
	2003	Ton	9.500	38,0%	5.080	20,3	2.000	40,0%	6.500	18,1%	2.500	13,9	6.750	33,8%	2.000	5,0%	32.330	19,1	
	2003	Tutar		6.580.000	Mil.ytl	3.800.000	Mil.y tı	2.040.000	milyon	6.400.000	Milyon	1.525.000	Milyon	4.500.000	Milyon	750.000	Milyon	23.555.000	Milyon
		Fiyat		693	"	748	"	1.020	"	985	"	610	"	667	"	375	"	729	"
Kur			1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	1.513	\$/TL	
Fiyat			458	\$/ton	494	\$/ton	674	\$/ton	651	\$/ton	403	\$/ton	441	\$/ton	248	\$/ton	482	\$/ton	

ÖNCEKİ DAĞILIM	Filyos	29%			Filyos	Erd.	Filyos	9%		Filyos	21%	
	Haznedar	19%			Haznedar	Erd+Çol	Haznedar	18%	Haznedar	Haznedar	27%	
	Konya	11%	Konya	40%			Konya	22%				Konya
			Kümaş	40%			Kümaş	22%	Kümaş			Kümaş
	Sörmaş	22%	Sörmaş	10-15%	Sörmaş	Erd+Çol	Sörmaş	19%	Sörmaş	Sörmaş	21%	Sörmaş
	S.Ateş	19%			S.Ateş	Erd	S.Ateş	11%		S.Ateş	21%	
REKABET DURUMU										Remsan	10%	
	Selko									Ferro		İlksan
	Çaytaş									Asmaş		Asmaş
												Daussan
	Yurtdışı		Yurtdışı		Yurtdışı		Yurtdışı		Yurtdışı	Yurtdışı		Yurtdışı

TAHMINİ														
Filyos	5.000	20.0%		0.0 %	1.000	20.0%	5.200	14.4%		0.0%	5.000	25.0%	16.200	12.6%
Haznedar	5.000	20.0%	5.000	20%	1.000	20.0%	5.200	14.4%	6.000	33.3%	5.000	25.0%	27.200	21.1%
Konya	5.000	20.0%	5.000	20%	1.000	20.0%	5.200	14.4%		0.0%		0.0%	16.200	12.6%
Kümaş		0.0%	10.000	40%			10.000	27.8%	6.000	33.3%		0.0%	26.000	20.2%
Sörmaş	5.000	20.0%	5.000	20%	1.000	20.0%	5.200	14.4%	6.000	33.3%	5.000	25.0%	27.200	21.1%
S.Ateş	5.000	20.0%		0.0 %	1.000	20.0%	5.200	14.4%		0.0%	5.000	25.0%	16.200	12.6%
Toplam	25.000		25.000		5.000		36.000		18.000		20.000		129.200	

Firma	Faaliyette Bulunduğu Pazar		
	Tonajı	Pazar Payı	
Filyos	86.000	16.200	19%
Haznedar	129.000	27.200	21%
Konya	86.000	16.200	19%
Kümaş	79.000	26.000	33%
Sörmaş	129.000	27.200	21%
S.Ateş	86.000	16.200	19%
TOPLAM			

Bu belgede, Sörmaş'ın 1999-2003 yılları için refrakter malzemeleri pazarına ilişkin olarak yaptığı çalışmalar görülmektedir. Tablonun "önceki dağılım" başlıklı kısmında yer alan teşebbüslerin (Filyos, Haznedar, Konya Krom, Sörmaş, Süper Ateş, Kümaş) koordinasyon ve anlaşma içerisinde bulunan teşebbüsler, "rekabet durumu" başlıklı kısmında yer alan teşebbüslerin (Selko, Çaytaş, Ferro, Asmaş, İlksan, Daussan ve ithalatçılar) anlaşma dışında bulunan teşebbüsler olarak sınıflandırıldığı görülmekle birlikte; bu belgenin, Sörmaş tarafından yapılan bir çalışma olmanın ötesinde, teşebbüslerin anlaşma iradelerini gösterir ifadeler içermediği anlaşılmaktadır.

**3. Konya Magnezit'te yapılan yerinde incelemede elde edilen "Genel Prensipler" başlıklı belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:**

**"GENEL PRENSİPLER**

- 1) Herkes son bulunan noktadan eşit puan düşerek Süperateş ve Filyos'a versin.
- 2) Vazgeçilmez prensibimiz büyüklük sıralaması olmalıdır.  
KONYA-KÜMAŞ>SÖRMAŞ-HAZNEDAR>SÜPERATEŞ>FİLYOS.
- 3) Anlaşmanın bozulduğu andaki borç / alacak dengesi kurulmalıdır.
- 4) Anlaşmaya uymayanlara ağır cezalar verilmelidir.
- 5) Dağılımda tonaj / ciro / kar gözetilmelidir.
- 6) Patron seviyesi toplantılar 6 ayda bir yapılmalıdır."

Bu belgede geçen ifadelerin, teşebbüsler arasındaki anlaşmanın işleyiş prensipleri olduğu açıkça anlaşılmaktadır. Belgede anlaşmadan sıkça söz edilmekte ve anlaşmaya uymayanlar açısından cezalandırma mekanizması öngörülmektedir.

**4. Konya Magnezit'te yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen "2002 ve 2004 Yılları Karşılaştırmalı Sektör Kayıpları" başlıklı belge aşağıdaki gibidir:**

**" 2002 ve 2004 Yılları Karşılaştırmalı Sektör Kayıpları**

Reçine bazlı Magnezit Tuğla		Kümaş	Konya	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş	Filyos	Toplam	
2002	Ort. fiyat	Ton	6.900	6.900	6.150	5.260	2.975	2.420	30.965
	626	\$	4.319.400	4.319.400	3.849.900	3.518.120	1.862.350	1.514.920	19.384.090
2004	Ort. fiyat	Ton	6.750	6.750	6.000	5.500	3.000	2.400	30.400
	460	\$	3.105.000	3.105.000	2.760.000	2.530.000	1.380.000	1.104.000	13.984.000
2004 yılı kayıpları-\$			-1.214.400	-1.214.400	-1.089.900	-988.120	-482.350	-410.920	-5.400.090

Reçine bazlı Magnezit Tuğla			Kümaş	Konya	Sörmaş	Haznedar	S.Ateş	Filyos	Toplam
2002	Ort. fiyat	ton	6.000	6.000	3.000				15.000
	495	\$	2.970.000	2.970.000	1.485.000	0	0	0	7.425.000
2004	Ort. fiyat	ton	6.000	6.000	3.000				15.000
	340	\$	2.040.000	2.040.000	1.020.000	0	0	0	5.100.000
2004 yılı kayıpları-\$			-930.000	-930.000	-465.000	0	0	0	-2.325.000

Bu belgede, 2004 yılı için anlaşmayla öngörülen satış rakamlarından sapmaların teşebbüs bazında izlendiği anlaşılmaktadır.

5. Konya Magnezit'te yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen "Alumina Tuğla Paylaşımı" başlıklı belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

**"ALUMİNA TUĞLA PAYLAŞIMI"**

2000 yılı Nisan ayında yapılan toplantıya göre Konya'nın payı % 11 idi.

Paylaşımına göre:

	Konya'nın Paylaşımına Göre Satması Gereken Miktar (Ton)	Konya'nın Paylaşımından Sattığı Miktar (Ton)	Konya'nın Alacağı Miktar (Ton)
2000	1.100	434	666
2001	2.200	1.410	790
2002	2.200	580	1.620
2003	2.200	306	1.894
<b>TOPLAM</b>	<b>7.700</b>	<b>2.730</b>	<b>4.970</b>

- Anlaşma için ilk şart 5.000 tonun telafisi olmalıdır.
- Konya'nın payı en az %17 olmalıdır.
- **KARŞI İDDİALAR:** Alumina tuğlada paylaşılacak pazar olarak 2 yıllık 20.000 ton yok. O halde payınız o kadar olamaz.
- **VERİLEN CEVAP:** O zaman Pazar kaç ton ise onu söyleyin. (2002 Ekim ayından bugüne kadar bu bilgi ısrarlı taleplere rağmen verilememiştir.

**PİŞMİŞ MANYEZİT TUĞLA**

**KONYA-KÜMAŞ>SÖRMAŞ>HAZNEDAR** sıralamasıyla prensip olarak anlaşılabilir."

Bu belgeden, Nisan 2000’de yapılan toplantı sonrası Konya Krom’un satış rakamlarına ilişkin olarak mutabakata varılmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır.

6. Konya Magnezit’te yapılan yerinde incelemede elde edilen “Dağıtım İhtimalleri” başlıklı belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

**“ DAĞILIM İHTİMALLERİ**

*En son dağılımdaki fark aynen muhafaza edilsin;*

*Süperateş ve Filyos’a 4 firma (KONYA, KÜMAŞ, SÖRMAŞ ve HAZNEDAR) 6 puanı eşit olarak versin. (6:4=1.5)*

	Son Durum	Fark	Herkes Eşit Olursa	Makul Dağılım
KONYA	21,6	}2,4 }1,6	16,7	20,1~20
KÜMAŞ	21,6		16,7	20,1~20
SÖRMAŞ	19,2		16,7	17,7~18
HAZNEDAR	17,6		16,7	16,1-16
SÜPERATEŞ	10		16,7	14-14
FİLYOS	10		16,7	12-12

Grafitli toplam alacak: 2.300 Ton

*Alumina Tuğlada toplam alacak: ~5.000 Ton”*

Bu belgede teşebbüslerin bazı ürün grupları için mutabakata varmaya çalıştıkları görülmektedir.

7. Konya Magnezit’te yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen “Grafitli Tuğla Paylaşımı” başlıklı belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

**“GRAFİTLİ TUĞLA PAYLAŞIMI**

	HAZNEDAR YENİ FABRİKAYI KURMADAN ÖNCE		HAZNEDAR YENİ FABRİKAYI KURDUKTAN SONRA	
	%80 Üzerinden	%100 Üzerinden	%80 Üzerinden	%100 Üzerinden
KONYA	% 28	(22,4)	27	(21,6)
KÜMAŞ	% 28	(22,4)	27	(21,6)
SÖRMAŞ	% 26	(20,8)	24	(19,2)
HAZNEDAR	% 18	(14,4)	22	(17,6)
SÜPERATEŞ	% -	(10)	-	(10)
FİLYOS	% -	(10)	-	(10)
TOPLAM	100	100	100	100

*Filyos ve Süperateş toplam pazardan %10’ar (3.000 – 3500 Ton) pay almaktaydı. Geriye kalan % 80’lik pay yukarıdaki firmalar tarafından paylaşılmaktaydı.*

*Anlaşmanın bitmesinden önceki son durum:*

*Konya, özel sektör hariç 100 set Ereğli’den*

100 \* 19.5 = 1.950 Ton

20 set Karabük'ten

20 \* 17 Ton = 340 Ton

Toplam 2.290 Ton olacaktır

Özel sektör ayrıca değerlendirilmelidir.”

Bu belgede de yine teşebbüslerin bazı ürün grupları için mutabakata varmaya çalıştıkları görülmektedir.

8. Haznedar'da yapılan yerinde inceleme sırasında tespit edilen “İsdemir A.Ş. Çelik Pota Performans Dağılım Tablosu” başlıklı belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

“İSDEMİR A.Ş. ÇELİK PERFORMANS DAĞILIM TABLOSU

FİRMA	KÜMAŞ	KONYA	FİLYOS	HAZNEDAR	İSDEMİR
ŞUBAT	57,50				57,50
MART	59,80	57,00	53,33	55,42	57,38
NİSAN*	55,00	49,00	54,00	58,33	53,07

HAZNEDAR

MART	NİSAN
57	62
60	62
53	56
45	
51	
63	
59	

\* NİSAN ORTALAMALARI 22.04.2004 tarihi itibarıyla geçerli olup halen firmaların 9 potası (1 pota HAZNEDAR) devrededir.”

9. Haznedar'da yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen, 25.8.2004 tarihli belgede aşağıdaki tablo ve ifadeler yer almaktadır:

25.08.2004						
Pota	Kümaş	Konya	Sörmaş	Haznedar	Süperateş	Filyos
<u>tuğlası</u>						
120 set	30 set	20 set	15 set	25 set	20 set	20 set
	9990	9970	10.000	10.015	9975	9950
	USD/set	USD/set	USD/set	USD/set	USD/set	USD/set

- Kardemir teslim fiyatlarıdır.  
Filyos – iskonto yok.

*Kümaş – 40 \$/set iskonto  
Konya – 15 \$/set iskonto  
S.Ateş – 10 \$/set iskonto  
Sörmaş – 50 \$/set iskonto  
Haznedar – 40 \$/set iskonto”*

Belgede yer alan ifadeler, Kardemir’in refrakter malzeme alım ihalesi öncesi teşebbüslerin vardığı mutabakata ilişkin olduğu düşünülmektedir. İhaleye ilişkin olarak Haznedar, Süperateş ve Sörmaş’ın 24.8.2004 tarihinde yaptığı tekliflerin, belgede yer alan fiyat ve miktarlarla aynı olduğu tespit edilmiştir.

**10.** Selko’da yapılan yerinde incelemede tespit edilen ve Haznedar tarafından 8.4.2005 tarihinde faks çekildiği anlaşılan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

<i>Cins ve miktar</i>	<i>Filyos</i>	<i>Sörmaş</i>	<i>Haznedar</i>	<i>Süperateş</i>	<i>Konya</i>	<i>Selko</i>
<i>008 50 ton 307 25 ton</i>	<i>485 \$/T</i>	<i>489 \$/T</i>	<i>490 \$/T</i>	<i>470 \$T 470 \$/T</i>	<i>460 \$/T 475 \$/T</i>	<i>455 \$/Ton (25 ton) 480 \$/Ton</i>
<i>75 ton</i>	<i>-----</i>	<i>-----</i>	<i>-----</i>	<i>25 ton</i>	<i>25 ton</i>	<i>25 ton</i>

*İsdemir teslim fiyatıdır.”*

Belgede yer alan ifadelerin İsdemir’in refrakter malzeme alım ihalesi öncesi teşebbüslerin vardığı mutabakata ilişkin olduğu düşünülmektedir. Bu belgeden, İsdemir’in almayı planladığı 75 tonluk malzemenin 25’er ton üzerinden Süper Ateş, Konya ve Selko tarafından karşılanacağı yönünde mutabakata varıldığı düşünülmektedir. Nitekim Süper Ateş tarafından Kuruma gönderilen bilgilerden, yukarıdaki mutabakata paralel olarak, 11.4.2005 tarihinde yani belgenin faks tarihinden 3 gün sonra İsdemir’e belgede yer alan fiyatlardan teklifi yapıldığı görülmektedir. Sörmaş’ın bu ihaleye verdiği teklif belgede yer alan fiyatın 9 Euro altındadır. Selko’nun yaptığı teklif ise belgede yer alandan oldukça farklıdır.

#### **I.4. Genel Değerlendirme**

Refrakter üreticisi teşebbüslerin, açılan refrakter malzemeleri ihaleleri öncesi koordinasyon içinde oldukları yönündeki ihbar üzerine başlatılan önaraştırma ve yürütülen soruşturma kapsamında ortaya çıkan bilgi ve belgeler çerçevesinde;

i. Özellikle demir-çelik ve çimento sektörleri ile diğer bazı sektörlerde faaliyet gösteren üreticilerin refrakter malzeme alımına ilişkin olarak açtıkları ihalelere katılan refrakter üreticisi teşebbüslerin, ihaleye ilişkin fiyat, miktar vs. teklif unsurlarını ihale öncesinde görüştükleri görülmektedir.



ii. Bu görüşmeler neticesinde, ihale öncesinde mutabık kalınan hususların faks aracılığıyla birbirlerine iletildiği ve faks tarihlerinin de genellikle ihalelerin hemen öncesine tekabül ettiği tespit edilmiştir.

iii. Refrakter malzeme pazarındaki mevcut talebin, gerek ürün grupları ve gerekse müşteriler bazında tahmini projeksiyonlar çerçevesinde paylaşıldığı ve dönem sonlarında bu paylaşım esasları üzerinden değerlendirmeler yapıldığı, mutabakattan sapmalar olması halinde yeni ihalelerde bunların telafi edilmeye çalışıldığı tespit edilmiştir.

iv. Anlaşmalara uymayanlara ağır cezalar verilmesinin planlandığı ve bu yolla anlaşmalara işlerlik kazandırılmaya çalışıldığı tespit edilmiştir.

v. Raportörlerce yerinde yapılan incelemede elde edilen ve yukarıda yer verilen belgelerden (Ek:42,44,48) ve bu belgelerde yer alan;

“- anlaşmalı yürütülmeye çalışılan pazarlar,

- anlaşma dışında kalan pazarların paylaşılabilir potansiyel,

- vazgeçilmez prensibimiz büyüklük sıralaması olmalıdır. Konya-

Kümaş>Sörmaş-Haznedar>Süperateş-Filyos,

- anlaşmanın bozulduğu andaki borç alacak dengesi kurulmalıdır,

- anlaşmaya uymayanlara ağır cezalar verilmelidir...

- patron seviyesi toplantılar 6 ayda bir yapılmalıdır.

- Konya-Kümaş>Sörmaş>Haznedar sıralamasıyla prensip olarak anlaşılabilir.

- Filyos ve Süperateş toplam pazardan %10’ar (3.000-3.500 ton) pay

almaktaydı. Geriye kalan %80’lik pay yukarıdaki firmalar tarafından

paylaşılmaktaydı,”

şeklindeki ifadelerden de açıkça anlaşma kastı ile hareket edildiği sonucuna ulaşılmıştır.

4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi’nde; “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.” hükmü yer almaktadır. Madde’nin devamında yer alan “a” ve “b” bentlerinde bu haller, özellikle aşağıdaki şekilde belirtilmiştir:

“**a)** Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi,

**b)** Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü” hükmüne yer verilmektedir.

Yukarıda 5 başlık halinde özetlenen eylemlerin, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi’nin hem genel hükmünü, hem de “a” ve “b” bentlerini ihlal ettiği görülmektedir. “V.” Başlık altında özetlenen ve yerinde incelemede elde edilen

belgelerde yer alan ifadelerden de açıkça “rekabeti bozma ya da kısıtlama” amacıyla hareket edildiği anlaşılmaktadır.

Soruşturma kapsamında toplam 9 teşebbüs bulunmakla birlikte; yukarıda tek tek açıklanan belgelerin birlikte değerlendirilmesi halinde; gerek pazar paylaşımı ve gerekse ihalelerde rekabetin kısıtlanmasına yönelik anlaşmaların, esas itibarıyla Haznedar (ve dolayısıyla Durer), Filyos, Konya Krom, Kümaş, Sörmaş ve Süperateş olmak üzere 6 teşebbüs arasında yapıldığı ve bu teşebbüslerin, açıkça rekabetin kısıtlanması kastı ile hareket ettikleri görülmekte olup; adı geçen teşebbüslere, Kanun’un 16. maddesi gereğince para cezası uygulanması gerekmektedir.

Belge tarihlerinden ihlalin on yıla yakın bir süredir kesintisiz olarak sürdüğü, dolayısıyla 1994 yılına kadar geri giden eski tarihli belgelerin de Kanun’un 19. maddesi’nin “b” bendi hükmü gereğince zamanaşımına uğramadığı; ihlalin ağırlığını gösteren bu uzun sürenin para cezası takdirinde ağırlaştırıcı bir unsur olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bununla birlikte; teşebbüslerin savunmalarında ortaya konulan ve soruşturma sürecinde de tespit edilen, birbiriyle bağlantılı 2 ana hususun ise hafifletici sebep olarak ele alınması mümkün gözükmemektedir:

Bunlardan ilki, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin çoğunun savunmalarında da dile getirmiş oldukları, Rapor’a dayanak teşkil eden belgelerde yer alan rakamsal verilerden bazılarının, fiilen uygulanmamış olduğudur. Yukarıda, bilgi ve belgelere ilişkin olarak yapılan açıklamalar ve tespitler incelendiğinde, belgelerde yer alan verilerin önemli bir kısmının, fiilen ihalelerde de uygulandığı, ancak uygulamanın belgelerde yer alandan farklı olduğu ihalelerin de gerçekleştiği görülmektedir. Bu noktadan hareketle ulaşılan sonuç ise “rekabeti bozma ve kısıtlama” kastıyla hareket edilmiş olmakla birlikte; anlaşmaların “tam olarak” hayata geçirilemediği yönündedir. Bunun ötesinde, bazı savunmalarda ihalede teklif edilen fiyatların da zaman zaman uygulanmadığı öne sürülmüş, ancak bilgi isteme yazılarında talep edilmiş olmasına rağmen taraflarca bu konuda somut deliller ortaya konulamamıştır.

Bu sonucun ortaya çıkmasında etkili olduğu düşünülen ve sektörün yapısından kaynaklanan ikinci husus ise ithalat-ihracat dengesine ilişkindir.

Dosyada yer alan bilgilere göre son 3 yıla ilişkin yurt içi toplam refrakter malzeme üretim ve satış rakamları ile ithalat ve ihracat rakamları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo - 15 Refrakter Malzeme Üretim ve Satış Rakamları

	2003	2004	2005
<b>Yurtiçi Toplam Üretim (ton)</b>	224.207	208.099	226.373
<b>Yurtiçi Toplam Satış (ton)</b>	218.099	231.956	243.233
<b>Toplam İthalat (ton)</b>	45.330	56.953	59.228
<b>Toplam İhracat (ton)</b>	118.180	103.210	149.404

Buna göre, refrakter malzeme ithalatının yıldan yıla arttığı gözlenmekle, ithal edilen toplam refrakter miktarının yurtiçi üretimin yaklaşık dörtte biri olduğu görülmektedir. Yerli üretimin ise yaklaşık yarısının ihraç edildiği dikkate alındığında, yurtiçi refrakter malzeme kullanımının yaklaşık üçte birinin, ithal kaynaklardan karşılandığı anlaşılmaktadır.

Bu durum, bazı teşebbüslerin savunmalarında dile getirilen, sektörün önemli oranda dış ticarete açık olduğu ve sektörün yalnızca ulusal düzeyde değerlendirilmesinin yanıltıcı sonuçlar doğuracağı hususuna işaret etmektedir. Dolayısıyla, her ne kadar soruşturma kapsamında olan teşebbüslerden bazıları “rekabeti bozma ya da kısıtlama” kastı ile hareket etmiş olsalar da, sektörün önemli oranda dış ticarete açık olması nedeniyle, yapılan anlaşmaların etkisinin sınırlı düzeyde kaldığı anlaşılmaktadır. Savunmalarda dile getirilmemekle birlikte, ihlallerin ilişkili olduğu çimento ve demir-çelik sektörlerinin büyüklüğü de dikkate alındığında, bu sonucun güçleneceği düşünülmektedir.

Soruşturma kapsamında olan teşebbüslerin pazar güçleri hakkında bilgi verilebilmesi bakımından son 3 yıl içinde gerçekleştirdikleri refrakter malzeme üretim ve satış rakamlarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo - 16 Teşebbüs bazında refrakter malzeme üretim ve satış rakamları

Üretim - Satış	2003		2004		2005	
	Üretim	Satış	Üretim	Satış	Üretim	Satış
<b>Haznedar</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Durer</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Sörmaş</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Konya Krom</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Kümaş</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Filyos</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Süperateş</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Remsan</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Selko</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>TOPLAM</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Tablo'dan görüleceği üzere, Haznedar ve Durer'in aynı ekonomik bütünlük içinde yer aldıkları dikkate alındığında, sektörde az sayıda büyük çaplı üretim gerçekleştiren teşebbüs bulunmaktadır. Bununla birlikte, soruşturma kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde; bu teşebbüslerden birinin ya da

birkaçının, söz konusu ihlaller bakımından, kusurun ağırlığını artıracak şekilde öncülük ettiğine ilişkin herhangi bir delil bulunmamaktadır. Dolayısıyla, ceza uygulanması gerektiği düşünülen teşebbüslerin, kusurun ağırlığı bakımından eşit derecede sorumlu olduğu kanaati oluşmaktadır.

Remsan ve Selko'nun ise mevcut üretim satışları dikkate alındığında, soruşturma kapsamındaki diğer teşebbüslerle kıyaslanamayacak ölçüde küçük teşebbüsler oldukları görülmektedir.

Soruşturma kapsamında olmakla birlikte, yerinde incelemelerde elde edilen ve pazar paylaşımına dayanak teşkil eden hiçbir belgede Remsan'ın adı geçmemektedir. İhalelere ilişkin olarak Remsan'ın da adının yer aldığı beş adet ihale belgesinden ikisinde, belirlenen fiyatları teklif etmediği tespit edilmiştir. Geri kalan 3 ihaleyle ilgili olarak ise kesin bir tespit yapılamamıştır. Sonuç itibarıyla, Remsan'ın, bazı anlaşmalar öncesinde bu teşebbüslerle iletişim kurmuş olabileceği, ancak yukarıda sıralanan altı teşebbüs arasında gerçekleştirilen anlaşmalarda yer almadığı anlaşılmaktadır.

Selko'nun da yerinde incelemede elde edilen ve pazar paylaşımına dayanak teşkil eden hiçbir belgede adı geçmemektedir. Bu teşebbüsün ismi, ihalelere ilişkin olan üç adet belgede geçmektedir. Bu ihalelerin birinde Selko'ya ait herhangi bir teklif rakamı öngörülmemiştir. Buna rağmen Selko söz konusu ihaleye katılmış ve 560\$ üzerinden teklif vermiştir. Verilen bu teklifin ihale sonrasında sözkonusu belgeye yansıtıldığı anlaşılmaktadır. Diğer iki ihalede ise Selko'nun belirlenen rakama uymadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla Selko'nun da Remsan gibi bazı ihaleler öncesinde bu teşebbüslerle iletişim kurmakla birlikte, anlaşma içerisinde yer almadığı düşünülmektedir. Nitekim yerinde incelemede elde edilen bir belgede Selko, "Rekabet Durumu" başlıklı sınıflandırma içerisinde yer almıştır.

## **I.5. Teşebbüslerin Savunmaları**

### **I.5.1. Durer Refrakter Malzemeleri San. Tic. A.Ş.'nin Savunması**

Durer, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- İddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi ve belge verilmeyerek birinci yazılı savunma haklarının kısıtlandığı, bu durumun alenilik ve şeffaflık ilkelerine de aykırı olduğu,
- Refrakter malzemenin kalite ve performansının kullanıcılar tarafından hassasiyetle izlendiği ve alımların bu hassasiyet gözetilerek gerçekleştiği, dolayısıyla ilgili ürün pazarının pazar paylaşımı veya fiyat anlaşmasına uygun bir pazar olmadığı, böylesi bir anlaşmanın hayata geçirilme olanağının bulunmadığı,

- Bu sektörde gerçekleşen ihaleli alımların diğer pazarlardaki benzer alımlardan farklı olduğu, ihaleci firmaları her halükarda kendi fiyatlarını ve satış şartlarını empoze edebildikleri, refrakter üreticilerinin de bu firmalara ürün satamamayı göze alamadığı bu yüzden çoğu zaman düşük fiyatları kabullendiği, ihaleye katılan firmaların haklı nedenlerle genellikle ihale miktarının tamamı için değil, bir kısmı için teklif verdiği,
- İthalatın ilgili pazarda önemli ölçüde rekabetçi baskı yarattığı, dolayısıyla yerli üreticilerinin kendi aralarında anlaşmalarının anlamsız olduğu,
- Soruşturma raporunda ihaleden önce çekildiği tespit edilen faksların, şirket üst yönetimlerinin bilgisi dahilinde yapılan işlemler olmadığı, işlemin şirket elemanlarınca rekabeti ihlal etmek amacıyla değil, birbirlerini amirleri nezdinde başarılı gösterebilmek amacıyla nadir olarak yapılan bir işlem olduğu, belgelerin rekabeti sınırlayıcı bir amaca hizmet edemeyeceği,
- Soruşturma raporunda yer verilen belgelerle ilgili olarak (savunmada her belgeye ilişkin ayrı bir savunma yapılmıştır); belgelerin şahsi çalışmalardan ibaret olduğu, belgelerin birçoğunda Haznedar'ın en düşük fiyatı vermesinin söz konusu olmadığı, yüksek fiyat verilen ihalelerin şirket aleyhine sonuç yarattığı, belgelerin bir mutabakata değil tek taraflı bir çalışmaya işaret ettiği, mutabakat olsaydı faks çekilmesine gerek kalmayacağı, bazı belgelerde geçen ürünlerin Haznedar tarafından üretilmediği, dolayısıyla bu belgelerin Haznedar'ı ilgilendiremeyeceği; bazı belgelerin Haznedar'ın bilgisi dışında hazırlanmış, Haznedar'ın iradesini ve gerçek durumu yansıtmayan belgeler olduğu; Haznedar'da bulunan ve Kardemir'in malzeme alım ihalesine ilişkin olan belgenin ihale sonrasında tutulan notlardan ibaret olduğu, zaten söz konusu ihale ile ilgili olarak Haznedar'ın herhangi bir satış gerçekleştirmediği,
- İhaleler konusunda teşebbüsler arasında bir anlaşma bulunmadığından yürütülen ve tekrar edilen işlemlerin söz konusu olmadığı, dolayısıyla her bir belgenin 4054 sayılı Kanun'un 19/b maddesi uyarınca ayrı ayrı beş yıllık zamanaşımı süresine tabi olması gerektiği,
- Zararla çalışan sektörün bu durumunun dikkate alınması gerektiği ifade edilmektedir.
- Durer ve Haznedar'ın birleşme devralma işlemleri ve birbirleriyle yaptıkları işlemler bakımından tek teşebbüs olarak değerlendirilmeleri tabii ise de yürütülmekte olan soruşturma ve olası bir ceza uygulaması bakımından tek teşebbüs sayılmalarının yerinde olmayacağı, zira; bu iki

teşebbüsün eylemleri ve faaliyet alanlarının birbirinden farklı olduğu, 2004 ve 2005 cirolarında birbirlerine yaptıkları satışların da yer aldığı ve bu durumun mükerrer cezalandırmaya yol açabileceği, soruşturma raporundaki iddialar bakımından Durer'e de en fazla Selko ve Remsan gibi asgari seviyede cezai müeyyide uygulanması gerektiği,

- Soruşturma raporunda yer alan Durer'le ilgili belgenin teşebbüs üst yönetiminin bilgisi dahilinde olmadığı ve ilgili ihalenin teşebbüste kalmadığı, ihlale iddialarının hiçbirinin Durer bakımından belgelerle desteklenmediği,
- Dolayısıyla ağırlaştırıcı unsurların Durer bakımından yerinde olmadığı belirtilmektedir.

### **I.5.2. Haznedar Refrakter San. A.Ş.'nin Savunması**

Haznedar, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- İddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi ve belge verilmeyerek birinci yazılı savunma haklarının kısıtlandığı, bu durumun alenilik ve şeffaflık ilkelerine de aykırı olduğu,
- Refrakter malzemenin kalite ve performansının kullanıcılar tarafından hassasiyetle izlendiği ve alımların bu hassasiyet gözetilerek gerçekleştiği, dolayısıyla ilgili ürün pazarının pazar paylaşımı veya fiyat anlaşmasına uygun bir pazar olmadığı, böylesi bir anlaşmanın hayata geçirilme olanağının bulunmadığı,
- Bu sektörde gerçekleşen ihaleli alımların diğer pazarlardaki benzer alımlardan farklı olduğu, ihaleci firmaları her halükarda kendi fiyatlarını ve satış şartlarını empoze edebildikleri, refrakter üreticilerinin de bu firmalara ürün satamamayı göze alamadığı bu yüzden çoğu zaman düşük fiyatları kabullendiği, ihaleye katılan firmaların haklı nedenlerle genellikle ihale miktarının tamamı için değil, bir kısmı için teklif verdiği,
- İthalatın ilgili pazarda önemli ölçüde rekabetçi baskı yarattığı, dolayısıyla yerli üreticilerinin kendi aralarında anlaşmalarının anlamsız olduğu,
- Soruşturma raporunda ihaleden önce çekildiği tespit edilen faksların, şirket üst yönetimlerinin bilgisi dahilinde yapılan işlemler olmadığı, işlemin şirket elemanlarınca rekabeti ihlal etmek amacıyla değil, birbirlerini amirleri nezdinde başarılı gösterebilmek amacıyla nadir olarak yapılan bir işlem olduğu, belgelerin rekabeti sınırlayıcı bir amaca hizmet edemeyeceği,

- Soruşturma raporunda yer verilen belgelerle ilgili olarak (savunmada her belgeye ilişkin ayrı bir savunma yapılmıştır); belgelerin şahsi çalışmalardan ibaret olduğu, belgelerin birçoğunda Haznedar'ın en düşük fiyatı vermesinin söz konusu olmadığı, yüksek fiyat verilen ihalelerin şirket aleyhine sonuç yarattığı, belgelerin bir mutabakata değil tek taraflı bir çalışmaya işaret ettiği, mutabakat olsaydı faks çekilmesine gerek kalmayacağı, bazı belgelerde geçen ürünlerin Haznedar tarafından üretilmediği, dolayısıyla bu belgelerin Haznedar'ı ilgilendiremeyeceği; bazı belgelerin Haznedar'ın bilgisi dışında hazırlanmış, Haznedar'ın iradesini ve gerçek durumu yansıtmayan belgeler olduğu; Haznedar'da bulunan ve Kardemir'in malzeme alım ihalesine ilişkin olan belgenin ihale sonrasında tutulan notlardan ibaret olduğu, zaten söz konusu ihale ile ilgili olarak Haznedar'ın herhangi bir satış gerçekleştirmediği,
- İhaleler konusunda teşebbüsler arasında bir anlaşma bulunmadığından yürütülen ve tekrar edilen işlemlerin söz konusu olmadığı, dolayısıyla her bir belgenin 4054 sayılı Kanun'un 19/b maddesi uyarınca ayrı ayrı beş yıllık zamanaşımı süresine tabi olması gerektiği,
- Zararla çalışan sektörün bu durumunun dikkate alınması gerektiği ifade edilmektedir.

### I.5.3. Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş.'nin Savunması

Konya Krom, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- Soruşturma Raporu'nda yer verilen ve ihlale dayanak olarak gösterilen belgelerden 22 tanesinde Konya Krom'un isminin geçmediği, diğer belgelerin de önemli bir kısmının özelleştirme öncesi döneme ait olduğu, ceza hukuku yönünden külli halefiyetin söz konusu olamayacağı, dolayısıyla özelleştirme öncesi Kamu döneminde gerçekleştirilen eylemlerin kendilerini bağlamayacağı ve bu durumda on yıllık kesintisiz ihlalden söz edilemeyeceği,
- Tüm teşebbüslerin ihalelerde vermiş oldukları tekliflerin ayrıntılı incelenmediği, tek tek tüm tekliflere ilişkin ayrıntılı inceleme yapıldığı takdirde teşebbüsler arasında her hangi bir anlaşma veya uygulama bulunmadığının anlaşılacağı, raporda yer verilen iddiaların soyut olduğu,
- Ciro, üretimi ve karı her yıl düşüşte olan Konya Krom'un anlaşmaya taraf olamayacağı,
- İlk yazılı savunmalar ve ihaleci Kurum kayıtları yeterince incelenmediğinden Soruşturma Raporu'nun eksik olduğu ifade edilmektedir.

#### I.5.4. Kümaş Kütahya Magnezit İşletmeleri A.Ş.'nin Savunması

Kümaş, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- İlk yazılı savunmanın yapılabilmesi için yeterli bilgi ve gönderilmeyerek savunma haklarının kısıtlandığı, bu durumda müteakip süreçteki aşamaların da sağlıklı yürütülemeyeceği,
- Öneri kararını ile önerinin bitirilmesi arasında, Kanun'da öngörülen 30 günlük süre yerine 52 günlük bir sürenin söz konusu olduğu, uzayan bu sürenin teşebbüsün aleyhine olduğu,
- Belgelerin bir kısmının 5 yıllık zamanaşımı süresine tabi olması gerektiği,
- Belgelere ilişkin değerlendirmelerin soyut olduğu, belgelerde geçen fiyatların ve satış koşullarının gerçekleştirilmediği, belgelerin birçoğunun kimin tarafından yazıldığı belli olmayan, el yazısı ile kaleme alınmış, tarihi belli olmayan belgeler olduğu ve tek taraflı hazırlanmış metinler olduğu, belgelerde koordinasyona, iletişime ve kollektif iradeye işaret edebilecek ifadelerin bulunmadığı, belgelerde ticari hayatın ve pazarlama stratejilerinin gereği olarak tahminsel ve hayali çalışmalar yapıldığı, bu belgelerde geçen ve rekabet ihlali sayılabilecek ifadelerin yalnızca belgeyi hazırlayan teşebbüs açısından değerlendirilebileceği, belgelerde geçen ihlallere ilişkin zamanaşımı değerlendirmelerini ayrı ayrı yapılması gerektiği, belgelerde yer alan ve anlaşmaya işaret eden ifadelerin uygulamaya geçirildiğinin Soruşturma Heyetince ispat edilmesi gerektiği, belgelerin çapraz sorgulamayla teyit edilemediği, belgelerde geçen ifadelerin bir anlaşma değil ancak birer kolaylaştırıcı eylem olarak değerlendirilmesi gerektiği,
- Soruşturma Raporu'nda yer alan ve 2.8.2004 tarihinde Haznedar tarafından Sörmaş'a faks çekildiği anlaşılan belgede, Kümaş'ın ismi yer almamasına rağmen değerlendirmelerde Kümaş'ın da bu anlaşmaya dahil edildiği,
- Kümaş'ta yapılan yerinde incelemede tespit edilen ve rekabet ihlali sayılabilecek hiçbir belgenin bulunmadığı,
- Soruşturma Raporu Ek:42'deki belgede yer alan "Kümaş'ın bilinen tavrı nedeniyle anlaşmanın mümkün olmadığı" şeklindeki ifadenin Kümaş'ın rekabetçi davranışlarına işaret ettiği, bu belgenin Ek:43'teki belgeden farklı olarak anlaşma iradesini yansıttığı yönündeki değerlendirmenin yerinde olmadığı,
- Kümaş magnezite dayalı bir entegre üretim tesisine sahipken ihale belgelerinin önemli bir kısmının alümina silikat ile ilgili olduğu,



- Belge özelinde ihlal değerlendirmesi yapmak yerine toplu bir değerlendirmeyle 4. maddenin ihlal edildiği kanaatine ulaşmanın yerinde olmadığı, bu yazım tarzının savunma yapmayı güçleştirdiği,
- Kümaş'ın rakiplerle iletişimine ilişkin hiçbir belgenin bulunmadığı,
- Pazarı global yapısının yeterince değerlendirilmediği, buna bağlı olarak ithalat rekabetinin hafife alındığı,
- Alıcıların ihale kanununa tabi olmadıkları ve ihaleleri istedikleri şekilde dizayn edebildikleri, dolayısıyla üreticilerin anlaşabilmelerinin olanaksız olduğu,
- Refrakter malzemenin heterojen bir ürün olduğu, teşebbüslerin maliyet ve talep yapılarının birbirinden farklı olduğu, alıcılar açısından yalnızca fiyatın değil kalitenin de önemli bir parametre olduğu, ihalede verilen tekliflerden bağımsız olarak üreticilerle tek tek pazarlıkların da söz konusu olduğu, tüm bu hususların sektörde koordine davranışları olanaksız kıldığı,
- İlgili pazarda tam teşekküllü etkin bir kartelin oluşturulabilmesi için gerekli unsurların bulunmadığı,
- Kümaş'ın da Selko ve Remsan gibi ama onlardan farklı olarak piyasadaki liderliği, az sayıda belgede adının geçmesi ve bunların teyitlerinin olmaması ile bilinen tavrına dayalı olarak diğer teşebbüslerden ayrı tutulması gerektiği,
- Eylemlerin piyasadaki etkileriyle birlikte ele alınması gerektiği, yalnızca amaca dayalı bir ihlal iddiasının hak ve adalet ilkelerine ters olacağı, rekabeti sınırlayıcı amaç taşıyan eylemlerin yasaklanmasının rekabet kültürünün geliştirilmesi açısından anlam taşıyabileceği, böylesi eylemlere cezalandırma yerine görüş yazılarıyla karşılık verilmesi gerektiği,
- Her bir ihalenin birbirinden bağımsız birer eylem olarak düşünülmesi gerektiği, bu durumda Kümaş'ın adının geçtiği az sayıda belge olduğu da dikkate alındığında belgelerin önemli bir kısmının zamanaşımına uğrayacağı ve kesintisiz bir ihlalden söz edilemeyeceği, bu durumun ağırlaştırıcı unsur olamayacağı,
- Soruşturma Raporu'nda hafifletici unsur olarak ortaya konulan hususların savunmalar da dikkate alındığında ihlalin gerçekleşmediğini ortaya koyduğu,

- Yerinde incelemede bulunan belgelerin anlaşmayı yansıtmadığı dikkate alındığında, diğer belgeler açısından Kümaş'ın Remsan ve Selko'dan farklı olmadığı,
- Kümaş'ın soruşturma sürecindeki katılımcı işbirliği ve rekabet ihlali yapmama konusundaki hassasiyetinin ceza takdirinde hafifletici sebep olarak değerlendirilmesi gerektiği,
- 4. maddeye aykırı olan her uygulamaya 16. madde gereği ceza verilmesi zorunluluğunun bulunmadığı ifade edilmektedir.

#### **I.5.5. Remsan Refrakter Malzemeleri San. Tic. A.Ş.'nin Savunması**

Remsan, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- Soruşturma raporunun tebliğ edilmesine kadar kendilerine hiçbir bilgi ve belgenin verilmeyerek savunma haklarının hukuka aykırı olarak kısıtlandığı,
- Dosya kapsamındaki belge ve delillerin Remsan'ı ilzam edici hiçbir imza veya kaşe taşımadığı, bu belgelerde şirketin hiçbir yetkilisinin imzasının bulunmadığı, böylesi eylemlere ilişkin herhangi bir yönetim kurulu kararlarının bulunmadığı, rapordaki belgelerin delil niteliği taşımadığı, Remsan'ın rakip teşebbüslerle herhangi bir iletişiminin bulunduğu yönündeki iddiaların farazi olduğu, bu farazi iddialardan yola çıkılarak ceza istenemeyeceği,
- Remsan'ın belgelerde yer alan fiyatlardan çok daha farklı fiyat teklifleri verdiği, ihlallere katılmadığı ve bu durumun raporda da sabit olmasına karşın idari para cezası istenmesinin yerinde olmadığı,
- 2003 senesi ve öncesine ilişkin ihlal iddialarının zamanaşımına uğramış olduğu ifade edilmiştir.

#### **I.5.6. Selko Ateş Tuğla San. Tic. A.Ş.'nin Savunması**

Selko, ayrıntılı bir yazılı savunma yapmamış, yalnızca teşebbüsün 4. maddeyi ihlal edecek bir davranış içerisinde olmadığı ifade etmiştir.

#### **I.5.7. Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş.'nin Savunması**

Sörmaş, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- İlgili ürün pazarının refrakter malzemeleri pazarı olarak belirlenmesinin yerinde olmadığı, pazar tanımında alt ürün gruplarının dikkate alınması gerektiği,
- İhlale dayanak olan belgelerin bir anlaşmayı yansıtmadığı, zira belgelerde mutabakata işaret eden ifadelerin bulunmadığı, belgelerin

teşebbüslerine fakslandı, fakslansa bile Sörmaş'ın bu fakslara cevap vermediği, faks geçildiği düşünülen belgelerin rakipleri yanılmak ve böylece ihalede avantajlı duruma geçmek amacıyla hazırlandığı,

- 1993-1994 yıllarına ilişkin rekabet ihlalden bahsedilemeyeceği,
- 2001 yılına ait hiçbir belgenin bulunmadığı dolayısıyla 10 yıllık kesintisiz bir ihalden söz edilemeyeceği, 2000 yılı öncesine ait belgelerin ise zamanaşımına tabi olması gerektiği, 2000 yılı sonrasında ait belgelerin de ihlal iddiasını göstermediği,
- Belgelerde imza ve karşılıklı teyitleşme bulunmadığı, belgelerdeki bilgilerin tahmine dayalı çalışmalardan ibaret olduğu, belgelerin bir kısmının tarihsiz olduğu ve belgelerde yer alan tekliflerin aynen verilmediği,
- Soruşturma Raporu Ek:42 ve Ek:43'te yer verilen belgelerin Sörmaş A.Ş.'ye ait olmayan bir odada ele geçirilmiş Ticaret Müdürü'nün şahsi çalışması olduğu, bu çalışmanın teşebbüs yönetimiyle veya rakiplerle paylaşılmadığı, çalışmanın gerçek bilgilere değil tahminlere dayandığı, belgedeki ifadelerin mutabakatı yansıtmadığı,
- Konya Krom'da bulunan belgelerin bu teşebbüsün bir iç yazışması olduğu ve kendilerinin bu belgelerden haberdar olmadığı, ayrıca bu belgelerinde mutabakatı yansıtamayacağı,
- Alıcıların ülkenin önde gelen firmaları olduğu, alımlarda alıcıların uyguladığı alım sistemi karşısında teşebbüslerin anlaşabilmesinin mümkün olmadığı, zira alıcıların devlet ihale mevzuatına tabi olmadığı, davet almayan üreticinin ihaleye katılmadığı, alıcıların yeni bir ihale açmadan aynı satıcıya ek sipariş verebildiği, her ihale şartnamesinde ürün özelliklerinin değiştiği, kalite amaçlanarak yüksek fiyattan ürün alımı yapılabildiği, üretim kısıtlarının verilecek teklifleri etkilediği,
- Sürekli üretim gerçekleştirmek zorunda olan refrakter üreticilerinin bu üretimlerini zararına da olsa satmak zorunda olduğu, dolayısıyla anlaşmanın imkansız olduğu,
- Sektörde önemli ölçüde ithalat rekabetinin bulunduğu,
- Çok ortaklı bir yapısı olan, hakim bir ortağı bulunmayan ve yönetimi sürekli el değiştiren Sörmaş'ın ihlal içerisinde olamayacağı,
- Ereğli Demir Çelik A.Ş. Çalışanları Vakfı'nın (Evraksan) Sörmaş'taki ortaklığının yarattığı sorunların Erdemir ihalelerinin kaybedilmesine neden olduğu ve Sörmaş son yıllarda zarar ettiği,

- Anlaşma ve anlaşma iradesi kavramlarının farklı olduğu, anlaşmanın alıcı tarafından kabul edilmediği sürece anlam ifade etmeyeceği, soruşturmada işlenemez suçun söz konusu olduğu, Kabahatlar Kanunu gereğince kabahatlerde teşebbüslerin cezalandırılmayacağı,
- Rekabet Kurulu'nun gübre üreticilerine ilişkin kararında satıcıların ihaleyi kendi lehlerine çevirmek için yaptıkları girişimleri rekabet ihlali saymadığı, bu durumun kendileri için emsal teşkil etmesi gerektiği,
- Sektörün son on yılda fiyat ve kalite açısından rekabetçi bir piyasa görünümü sergilediği,

Sörmaş'ın da Selko ve Remsan'la aynı konumda olduğu, dolayısıyla değerlendirmede ayrımcılık yapıldığı,

#### **I.5.8. Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. Tic. A.Ş.'nin Savunması**

Süperateş, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- 53 sıra numarası altında 435 parça olan eklerin 44 sıra numarası altında 312 parça olarak gönderildiği, gönderilmeyen belgeler hakkında yasal haklarını saklı olduğu,
- İddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi ve belge gönderilmediğinden birinci yazılı savunma haklarının kısıtlandığı,
- Teşebbüsün çimento sektörüne yönelik satışları bulunmadığından buna ilişkin iddiaların savunma kapsamı dışında bırakıldığı,
- Soruşturma raporunda kullanılan belgelerin şirket yetkililerinin imzalarını taşımadığı, bu belgelerin HMUK ve CMUK anlamında delil olarak kullanılmayacağı, bu belgelerin Anayasa ve TCK açısından hukuka aykırı olarak elde edildiği,
- İhale satış ve sonuçlarına ilişkin karşılaştırmalar yapılmadığı, yabancı şirketlerin durumunun incelenmediği, piyasa araştırmasına ilişkin her özel çalışma ve değerlendirmenin 4. maddeye aykırı olamayacağı,
- Güçlü alıcıların ve ithalat rekabetinin yoğun olduğu bu sektörde 4. madde ihlalinin gerçekleşmeyeceği; raporun dahi, elde edilen belgelerle teklif edilen fiyatların uyuşmadığını belirlediği,

#### **I.5.9. Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makine Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş.'nin Savunması**

Filyos, savunmalarında özetle aşağıdaki hususları ifade etmiştir:

- İhale öncesi yapılan görüşmelerde tespit edilen fiyatların çoğu zaman uygulanmadığı, teşebbüs tarafından verilen fiyatların nihai teklif

şeklinde olmadığı, alıcı firmaların bilahare indirim talebinde buldukları, bu durumda refrakter üreticilerinin ihale öncesinde fiyatlar konusunda mutabakata varmasının anlamsız olduğu, belgeler dikkatlice incelendiğinde firmalar arasındaki anlaşmaların çoğu zaman bozulduğunun görüleceği,

- İlgili ürün pazarının önemli oranda ithalat rekabetine açık olduğu, sektörün yalnızca ulusal düzeyde değerlendirilerek ceza uygulanmasının yerinde olmayacağı,
- Fiyatların üretim ve maliyet dinamikleri göz önüne alınarak bağımsızca belirlendiği,
- Alıcıların fiyattan ziyade ürün kalite ve performansı noktasında hassasiyet gösterdikleri,
- %6 pazar payına sahip Filyos'un bu pazar payıyla rekabeti sınırlayacak güce sahip olmadığı,
- Ceza uygulandığı takdirde küçük teşebbüslerin büyüklere oranla daha çok zarar göreceği ve bu durumun bir haksız rekabete yol açacağı ifade edilmiştir.

#### **I.6. Savunmaların Değerlendirilmesi**

Soruşturma kararının, hakkında soruşturma başlatılan teşebbüslere tebliği ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesinde "... *Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmü yer almaktadır. Soruşturma kararı söz konusu Kanun hükmüne uygun olarak tebliğ edilmiştir.

Teşebbüslerin birinci yazılı savunma haklarının kısıtlanacağından bahisle yaptıkları bilgi belge taleplerine ilişkin olarak yazılan cevabi yazılarda; hakkında soruşturma yürütülen taraflara ilişkin ileri sürülen iddiaların ancak soruşturma raporunun tamamlanması ile net bir şekilde ortaya konabileceği, mevcut uygulamada dosya kapsamındaki tüm belgelerin ticari sırlar çıkarıldıktan sonra soruşturma raporu ile birlikte ilgili taraflara gönderildiği, dolayısıyla teşebbüslerin, bir bütün olarak ele alınması gereken savunma haklarının herhangi bir şekilde kısıtlanmadığı, mevcut uygulamanın 4054 sayılı Kanun'un mehzabı AB mevzuatı ile de uyum içinde olduğu ifade edilmiştir.

4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinin ikinci fıkrasında,

*"Haklarında soruşturmaya başlandığı bildirilen taraflar sözlü savunma hakkını kullanma taleplerine kadar Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş*

*her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş olan her türlü delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilir.”*

denilmekte, devamı fıkrada,

*“Kurul, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak teşkil edemez”*

hükümlerine yer verilmektedir.

4054 sayılı Kanununun 44/3. maddesi ile de teşebbüslerin kendilerini savunma hakkı bir bakıma güvence altına alınmıştır. Ancak, söz konusu Kanun maddesinde yer verilen “kendileri ile ilgili düzenlenmiş” hükmünün göz önüne alınması gerekmektedir. Soruşturma Heyeti, Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerde yapmış olduğu yerinde incelemeler ya da teşebbüslerden istediği bilgiler neticesinde oluşan belgeleri incelemekte, değerlendirmekte ve nihai olarak Soruşturma Raporunu ve eklerini oluşturmaktadır. Teşebbüslerin dosyadaki erişim hakları da ticari sırlar çıkarıldıktan sonra kendileri ile ilgili düzenlenmiş belgelerden ibarettir.

Nitekim buna paralel olarak Danıştay 13. Dairesi, davacı teşebbüsün ilk yazılı savunma aşamasında kendilerine yeterli bilgi ve belgenin verilmediğinden bahisle kararın yürütülmesinin durdurulması ve iptali istemine ilişkin olarak aldığı 2006/1041 sayılı kararda;

*“...soruşturma heyetince tamamlanan ...tarih ve ....sayılı soruşturma raporunun, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca tüm Kurul üyeleri ile soruşturma kapsamındaki teşebbüslere tebliğ edildiği, ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince, taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarının gönderilmesinin istenildiği, tarafların savunmalarının, ek süreler de dikkate alındığında, yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına girdiği, soruşturma heyetinin hazırladığı ek yazılı görüşün, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca tüm Kurul üyelerine ve taraflara tebliğ edildiği, tarafların savunmalarının yasal süresi içinde Kurum'a intikal etmesinin ardından, Kurul tarafından 05.10.2005 tarihinde sözlü savunma toplantısının yapılmasına karar verildiği, yapılan sözlü savunma toplantısının ardında da Kurul tarafından dava konusu nihai kararın alındığı anlaşılmakta olup, davacı ve diğer teşebbüsler hakkında yapılan soruşturmada üç kez yazılı savunmanın kullandırılması ve bir kez de sözlü savunmanın yapılması, Kurul'un tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararına dayanak yaptığı da belirlenmediğinden, davacının bu konudaki iddiası, dava konusu işlemi sakatlayıcı nitelikte bulunmamıştır.”*

ifadelerine yer vermiştir. Dolayısıyla soruşturma heyeti tarafından savunma hakkının kısıtlanması söz konusu değildir.

Genel olarak anlaşma terimi ile iki veya daha fazla kişinin, belirli konu veya konular üzerindeki her türlü uyuşma ve mutabakatı kastedilir. Rekabet Hukukunda anlaşmadan bahsedebilmek için, mutabakatın mutlaka hukuk düzeni tarafından nazara alınan bir konuya ilişkin olması gerekmediği gibi, bu hususta kullanılacak olan vasıtaların da önemi bulunmamaktadır. Dolayısıyla yazılı, sözlü veya sadece fiili eylemler yoluyla varılan mutabakatlar, hukuki bir sonuca yönelsin veya yönelvesin anlaşma olarak nitelendirilebilecektir. Ayrıca, anlaşma kavramı ile ne kast edildiği ve anlaşma kavramının nasıl yorumlanması gerektiği hususunda yol göstermesi bakımından 4054 sayılı Kanun'un gerekçesinde, *“Maddenin amacı bakımından anlaşma, medeni hukukun geçerlilik koşullarına uyulmasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur.”* şeklindeki ifade ile anlaşma kavramının nasıl anlaşılması gerektiği açıkça ortaya konulmuştur. Nitekim Avrupa Birliği Hukukunda, Adalet Divanı ve Komisyon'un içtihatları incelendiğinde de anlaşma kavramının hukukten bağlayıcı niteliği olmayan, “centilmenlik anlaşmalarını” dahi kapsayacak şekilde geniş bir biçimde yorumlandığı görülmektedir. Komisyon, taraflar arasındaki anlaşmanın medeni hukuktaki sözleşme niteliğini taşımasının gerekli olmadığını ve taraflardan birinin ihtiyari olarak davranış özgürlüğünün sınırlandırılmasının yeterli olduğunu birçok kararında ifade etmiştir.

Buna göre, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde bir anlaşmadan bahsedebilmek için, taraflar arasında ortaya çıkan ilişkilerin hukuki niteliği veya şekli önem taşımamaktadır. Önemli olan husus, piyasada belirli bir şekilde davranmaya yönelik olarak ortak ve karşılıklı iradenin herhangi bir şekilde beyan edilmesidir.

Sonuç olarak, Rekabet Hukuku çerçevesinde anlaşmalar ve o anlaşmaların oluşmasına temel teşkil eden karşılıklı beyan ve irade uyuşması, yazılı, sözlü, açık veya zımni birçok şekilde meydana gelebilir. Bu durumda anlaşmaların ve bu anlaşmaların oluşmasına temel teşkil eden irade beyan ve uyuşmalarının, anlaşmanın tarafı olan teşebbüslerin her biri için ayrı ayrı maddi deliller ile ortaya konması hususunun zorunlu olmadığı, söz konusu soruşturma sürecinde elde edilen belgelerin, söz konusu teşebbüsler arasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme amacını taşıyan veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte bir anlaşmanın varlığının ispatı için yeterli olduğu düşünülmektedir.

Soruşturma raporunda ihlal iddiasına dayanak olarak gösterilen belgelerin tamamı birbirini destekler nitelikte olup bir bütün olarak değerlendirildiğinde, söz konusu teşebbüslerin 4. maddeyi ihlal ettiklerini açıkça göstermektedir.

Belgelerin bir kısmının teşebbüsler arasında faks yoluyla el değiştirmiş olması, yine bu belgelerin önemli bir kısmında faks tarihlerinin ihale tarihinden önceye

ait olması teşebbüsler arası koordinasyona işaret etmektedir. Bu koordinasyon ortadayken, açık bir şekilde ihlal ifadeleri içeren tüm belgeler çapraz doğrulamaya bakılmaksızın anlaşmanın varlığına işaret etmektedir.

Bununla birlikte, anlaşmaların yapılması ile uygulanması ya da uygulanamaması arasındaki farklılık Soruşturma Heyeti tarafından göz ardı edilmemiştir. Nitekim, belgelerde yer alan fiyatlar çeşitli sebeplerle her zaman uygulanamamış olup, bu durum Soruşturma Heyeti tarafından tespit edilmiş ve raporda da açıkça ifade edilmiştir. Bunun yanı sıra, soruşturma raporunda refrakter malzeme ithalatı ve alıcı gücü dikkate alınarak anlaşmanın piyasadaki etkilerinin sınırlı olduğu tespit edilmiş ve savunmalara sıklıkla konu edilen bu hususlar, objektif bir biçimde ceza takdirinde hafifletici unsurlar olarak ortaya konulmuştur.

Soruşturma raporunda ihlal olarak tespit edilen husus, her bir belgeye dayalı olarak her bir ihlali tek tek ele alarak değerlendirme yapmaktan öte, teşebbüslerin uzunca bir süre içerisinde ilgili pazarda anlaşma içerisinde bulunup koordine biçimde davrandıklarıdır.

4054 sayılı Kanun'un zamanaşımına ilişkin 19. maddesinde; “..süre, ihlalin vuku bulunduğu gün işlemeye başlar. Sürekli ve tekrarlanan ihlaller söz konusu ise süre, ihlalin sona erdiği ya da en son tekrarlandığı günden itibaren başlar.” hükmü yer almaktadır. Soruşturma konusu durumda sürekli ve tekrarlanan bir ihlal söz konusu olduğundan 5 yıllık zamanaşımı süresinden söz edilmesi olanaksızdır. Bununla birlikte 4054 sayılı Kanun için idari para cezalarına ilişkin olarak öngörülen bir yıllık sürenin sona erdiği 13.12.1995 tarihinden önceye ait belgeler ceza takdirine dayanak olarak gösterilmemektedir.

Savunmaların çeşitli bölümlerinde yer verilen, her bir ihalenin ayrı ayrı ele alınması hususu hakkında bir değerlendirme yapmak gerekirse; söz konusu soruşturma Raporu incelenirse, esasen her bir ihalenin ayrı ayrı ele alınmış ve incelenmiş olduğu görülecektir. Ancak şunu belirtmek gerekir ki, bu soruşturmada ilgili ürün pazarı tanımlanmış olup; ulaşılan sonuçlar ilgili ürün pazarına ilişkindir.

İlgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin zararda olmaları, üretim ve satışlarının düşüşte olması halinde, bir çok pazarda olduğu gibi burada da teşebbüslerin anlaşma temayülünü azaltmayacağı aksine artıracığı düşünülmektedir. Zira zararda olan teşebbüsler anlaşarak fiyatları yükseltmek suretiyle karlılıklarını artırabilme girişiminde bulunmaları olasılığı her zaman mevcuttur. Bununla birlikte teşebbüslerin zararda olması aldatma güdüsünü ve anlaşmanın bozulması sonucunu da beraberinde getirebilecektir. Dolayısıyla bu durum, anlaşmanın uygulanabilirliği ile ilgili bir husus olup, piyasaya etkisinin sınırlı oluşundan bahisle raporda yer verilen hafifletici unsurun bir alt başlığı olarak değerlendirilebilir niteliktedir.



Soruşturma raporunda ilgili ürün pazarına ilişkin olarak alt ürün gruplarından bahsedilmekle birlikte, sonuca ilişkin değerlendirmeleri değiştirmeyeceğinden, ilgili pazar refrakter malzemeleri pazarı olarak belirlenmiştir. 4. madde kapsamında yapılan değerlendirmeler açısından ilgili ürün pazarı, yapılan değerlendirmelerin sınırlarını çizmekte yardımcı olan tanımlamadır. Esas olan teşebbüslerin yatay olarak Kanun'u ihlal edip etmedikleri ve yapılan anlaşmaların etkilerinin ne derece ortaya çıktığıdır. Mevcut deliller karşısında pazarın segmentlere ayrılması, deyim yerindeyse zorlama bir yaklaşımdır.

Soruşturma raporunda teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı anlaşma yapmak suretiyle Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri tespit edilmiştir. Söz konusu Kanun maddesi açısından anlaşmaya katıldığı tespit edilen teşebbüslerin tek başlarına gerçekleştirdikleri eylemler değil, aynı pazardaki diğer teşebbüslerle koordine bir şekilde gerçekleştirdikleri eylemler soruşturulmaktadır. Dolayısıyla teşebbüslerden yalnızca birinin düşük pazar payına sahip olduğundan bahisle rekabeti sınırlayacak güce sahip olmadığı hususu bu madde açısından önem arz etmemektedir. Bir başka ifadeyle her teşebbüsün gücü oranında sorumlu tutulması esası, esas itibarıyla ceza uygulamasının bir ilkesi olup, ciro çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir.

4054 sayılı Kanuna dayanılarak verilen para cezaları teşebbüslerin ciroları üzerinden oransal olarak takdir edilmektedir. Bu durumda tüm teşebbüslere eşit oranda ceza verilse bile, her bir teşebbüs cirosunun büyüklüğü nispetinde bir cezayla karşıya kalacağından, küçük teşebbüslerin görece aleyhine bir durum ortaya çıkmayacaktır.

Soruşturma raporunda yer verilen belgelerin şirket üst yönetiminin bilgisi dahilinde yapılan işlemler olmadığı, işlemin şirket elemanlarınca rekabeti ihlal etmek amacıyla değil, birbirlerini amirleri nezdinde başarılı gösterebilmek amacıyla nadir olarak yapılan bir işlem olduğu yönündeki savunmalar Soruşturma raporunda ulaşılan sonucu etkileyebilecek bir nitelik arz etmemektedir. Soruşturma raporunda benzer ve birbirini destekler nitelikteki çok sayıda belgeden, ilgili pazardaki teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma içerisinde oldukları açıkça anlaşılmaktadır.

## J. SONUÇ

8.7.2005 tarih, 05-44/631-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

1. Durer Refrakter Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş., Haznedar Refrakter San. A.Ş., Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş., Kümaş Kütahya Magnezit İşl. A.Ş., Remsan Refrakter Malz. San. ve Tic. A.Ş., Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş., Sörmaş Söğüt Refrakter

Malzemeleri A.Ş., Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. ve Tic. A.Ş., Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makina Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş.'nin refrakter malzemeleri pazarında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine,

2. Bu çerçevede 4054 sayılı Kanun'un 16'ncı maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 2004 yılı net satışlarının takdiren %0,3 (binde üç)'ü oranında olmak üzere;
  - Haznedar Refrakter San. A.Ş.'ye 72.245,93 YTL
  - Konya Selçuklu Krom Magnezit Tuğla San. A.Ş.'ye 56.166,73 YTL
  - Kümaş Kütahya Magnezit İşl. A.Ş.'ye 226.965,11
  - Sörmaş Söğüt Refrakter Malzemeleri A.Ş.'ye 82.910,05 YTL
  - Süper Ateş Ateşe Mukavim Malz. San. ve Tic. A.Ş.'ye 64.773,47 YTL
  - Zonguldak Yatırım Filyos Ateş Tuğlası Makina Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş. 'ye 38.003,26 YTL

idari para cezası verilmesine,

3. Durer Refrakter Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş., Remsan Refrakter Malz. San. ve Tic. A.Ş., Selko Ateş Tuğla San. ve Tic. A.Ş.'ye ayrı ayrı olmak üzere, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin (2007/1 no'lu Tebliğ ile değişik) ikinci fıkrası uyarınca takdiren asgari ceza miktarı olan 6.864 YTL idari para cezası verilmesine,
4. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi veya kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı Kanun'un 9. maddesi uyarınca ilgili teşebbüslere bildirilmesine,

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

**KESİNLEŞMİŞ DANİŐTAY KARARLARI LİSTESİ**

**(01.01.2007-31.03.2007)**

## KESİNLEŞMİŞ DANIŞTAY KARARLARI LİSTESİ

SIRA NO	MAHKEME	ESAS NO	KARAR NO	DAVACI	DAVA KONUSU
1	Danıştay 13. Daire	05/1668	06/4329	Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği ve 14 Yönetim Kurulu Üyesi	22.01.2002 tarih ve 02-04/40-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
2	Danıştay 13. Daire	05/135	06/3902	İzmir Otobüs ve Terminal İşletmeleri A.Ş.	05.06.2001 tarih ve 01-26/256-72 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
3	Danıştay 13. Daire	05/4649	06/4715	Turgut Özkan	08.02.2002 tarih ve 02-07/57-26 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
4	Danıştay 13. Daire	05/5050	06/4942	Çukurova Elektrik A.Ş.	10.11.2003 tarih ve 03-72/874-373 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
5	Danıştay 13. Daire	05/5052	06/3901	Telsim Mobil Telekomünikasyon Hiz. A.Ş.	06.06.2003 tarih ve 03-40/432-186 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
6	Danıştay 13. Daire	05/9919	06/3681	Ehliyet Sağlık Hizm. Ltd. Şti.	13.08.2003 tarih ve 03-55/645-296 sayılı Kararına karşı açılan davada verilen red kararı üzereine davacı tarafında yapılan yargılanmanın yenilenmesi talebide kanuna uygun bulunarak davanın reddine karar verilmiştir.
7	Danıştay 13. Daire	05/9923	06/3682	Megamar Sağlık Hizm. Ltd. Şti.	13.08.2003 tarih ve 03-55/645-296 sayılı Kararına karşı açılan davada verilen red kararı üzereine davacı tarafında yapılan yar-

SIRA NO	MAHKEME	ESAS NO	KARAR NO	DAVACI	DAVA KONUSU
					gılanmanın yenilenmesi talebide kanuna uygun bulunarak davanın reddine karar verilmiştir.
8	Danıştay 13. Daire	05/9920	06/3583	Özel Yeni Anıl Polikliniği	13.08.2003 tarih ve 03-55/645-296 sayılı Kararına karşı açılan davada verilen red kararı üzereine davacı tarafında yapılan yargılanmanın yenilenmesi talebide kanuna uygun bulunarak davanın reddine karar verilmiştir.
9	Danıştay 13. Daire	06/673	06/4331	Siemens Sanayi ve Tic. A.Ş.	10.03.2005 tarih ve 05-13/156-54 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
10	Ankara 7. Sulh Ceza Mahkemesi	06/456	06/456	Çelikler Süpermarket Gıda Hayv. Teks. İnş. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	18.01.2005 tarih ve 05-06/52--21 sayılı Kararın iptali için Kabahatler Kanununa göre Adli Yargıda açılan davada dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
11	Danıştay 13. Daire	06/977	06/4333	1-Angelina Speare 2-Rechard Fox 3-Edward Romano 4-John Schulman 5-Michael Goodnight	24.03.2005 tarih ve 05-18/224-66 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
12	Danıştay 13. Daire	06/873	06/4332	Warner Bros. Film ve Video San. ve Tic.A.Ş	24.03.2005 tarih ve 05-18/224-66 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
13	Danıştay 13. Daire	06/874	06/4334	Haluk Kaplanoğlu	24.03.2005 tarih ve 05-18/224-66 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.

SIRA NO	MAHKEME	ESAS NO	KARAR NO	DAVACI	DAVA KONUSU
14	Danıştay 13. Daire	06/1285	07/412	Abdullah Aktürk (Aktürk Ekmek Fabrikası)	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
15	Danıştay 13. Daire	06/1637	07/363	Öğütler Gıda Tic. Paz. Ve San. Ltd.Şti	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
16	Danıştay 13. Daire	06/1835	07/367	1-Soykan Tüketim Malları A.Ş. 2-Mehmet Ali Soykan 3-Ömer Soykan 4-Feriha Küreğibüyük	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
17	Danıştay 13. Daire	06/1851	07/370	Hacıhasanoğlu Gıda San.İnş.Tic.çL td.Şti.	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
18	Danıştay 13. Daire	06/1846	07/416	Reyhanoğlu Gıda San. İnş. Taah. Tic. Ltd.Şti.	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
19	Danıştay 13. Daire	06/1840	07/409	Nazar Gıda San.ve Tic.A.Ş (5 Yönetim Kurulu Üyesi)	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.

SIRA NO	MAHKEME	ESAS NO	KARAR NO	DAVACI	DAVA KONUSU
20	Danıştay 13. Daire	06/1855	07/421	Ümit Erdem Uzun	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
21	Danıştay 13. Daire	06/1853	07/420	Erdoğan Çakırhan	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
22	Danıştay 13. Daire	06/1852	07/415	Mürsel Güven	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
23	Danıştay 13. Daire	06/2224	07/366	1-Kardelen Francala Unlu Mamülleri Gıda san. ve Tic. Ltd.Şti 2- Engin Sağsöz	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
24	Danıştay 13. Daire	06/2320	07/375	1-Yeni Kuzu Unlu Mamülleri İnş. Tur. Gıda ve San. Ltd.Şti 2- Refik Kuzu 3- Hasan Ege	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
25	Danıştay 13. Daire	06/2225	07/372	1-Nazar Francala Unlu Gıda Mamülleri İnş. San.Tic. Ltd.Şti 2- Mustafa Yalçın	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
26	Danıştay 13. Daire	06/2321	07/373	1-Mis Gıda Turizm san. ve Tic. Ltd.Şti	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantı-

SIRA NO	MAHKEME	ESAS NO	KARAR NO	DAVACI	DAVA KONUSU
				2- Süleyman Sezer	sına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
27	Danıştay 13. Daire	06/2314	07/423	1- Çağdaş Francala Gıda San. Tic. Ltd.Şti. 2-Avni Özgür	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
28	Danıştay 13. Daire	06/2611	07/413	Diren Organizasyon Danışmanlık Müşavirlik ve Tic. Ltd.Şti	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
29	Danıştay 13. Daire	06/2409	07/364	1-Pehlivanoğlu Gıda İnş.Tur.San. ve Tic.Ltd.Şti 2-Aslan Pehlivan	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
30	Danıştay 13. Daire	06/2410	07/391	1-Kutsal Gıda İnş.Tur.San.Ti c.Ltd.Şti 2- Yaşar Yazıcı	18.01.2005 tarih ve 05-06/52-21 sayılı Kararına karşı açılan davada soruşturmayı yürüten kurul üyesinin nihai karar toplantısına katılıp oy kullanmasının tarafsızlık ilkesine aykırı olduğu gerekçesiyle dava konusu işlemin iptaline karar verilmiştir.
31	Ankara 9. Sulh Ceza Mahkemesi	06/1156	06/1156	Batçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş	26.05.2006 tarih ve 06-36/474-128 sayılı Kararın iptali için Kabahatler Kanununa göre Adli Yargıda açılan davada davanın görev yönünden reddine Danıştay Başkanlığında dava açılmasına karar verilmiştir.
32	Ankara 9. Sulh Ceza Mahkemesi	06/1267	06/1267	Batçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş	24.04.2006 tarih ve 06-29/354-86 sayılı Kararın iptali için Kabahatler Kanununa göre Adli Yargıda açılan davada davanın görev yönünden reddine Danıştay Başkanlığında dava açılmasına karar verilmiştir.



<b>SIRA NO</b>	<b>MAHKEME</b>	<b>ESAS NO</b>	<b>KARAR NO</b>	<b>DAVACI</b>	<b>DAVA KONUSU</b>
<b>33</b>	Ankara 10. Sulh Ceza Mahkemesi	06/1357	06/1357	Beşer Ecza Deposu Tic. San. Ltd.Şti	13.07.2006 tarih ve 06-51/655-183 sayılı Kararın iptali için Kabahatler Kanununa göre Adli Yargıda açılan davada davanın görev yönünden reddine Danıştay Başkanlığında dava açılmasına karar verilmiştir.

## SEÇİLMİŞ DANIŞTAY KARARLARI

### Esas No

### Karar No

2005/7157

2006/1667

2006/1605

2007/4099

T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2005/7157  
Karar No : 2006/1667

05-58

Davacılar : 1-Büyük Aygın Süt Ürünleri San Gıda ve İht. Mad. Ltd. Şti.  
2-Ender Aygın  
3-Mehmet Aygın  
4-Mustafa Aygın  
5-Serhan Aygın

Vekili : Av. Ali Özerdem  
Vali İzzetbey Cad. Karatay İşhanı No:1/102 - KONYA

Karşı Taraf : Rekabet Kurumu Başkanlığı  
Bilkent Plaza B3 Blok 06800 Bilkent - ANKARA

Vekili : Av. Dr. Nagehan Özseyhan - Aynı Adreste

İstemin Özeti : Rekabet Kurulunca ön araştırma için görevlendirilen raportörler tarafından tespit edilen bir belgenin raporörlere verilmesinin engellenmesi ve bu belge yerine başka bir belge gösterilmesi nedeniyle, 4054 sayılı Yasanın 16/b maddesi uyarınca Büyük Aygın Süt Ürünleri San. Gıda ve İht. Mad. Ltd. Şti.'nin para cezası ile cezalandırılmasına ve Kanun'un aynı maddesinin 3.fıkrası uyarınca şirket müdürleri Mehmet Aygın, Mustafa Aygın, Ender Aygın ve Serhan Aygın'ın her birinin anılan şirkete verilen cezanın %5'i oranında olmak üzere ayrı ayrı para cezası ile cezalandırılmasına ilişkin Rekabet Kurulu'nun 07.04.2005 tarih ve 05-22/275-74 sayılı kararının iptali istenilmektedir.

Savunmanın Özeti : 09.12.2004 tarih ve 04-78/117-M sayılı Kurul kararı uyarınca Isparta İli ve İlçelerinde süt piyasasında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında yürütülen önaraştırma çerçevesinde davacı şirkette yapılan incelemede şirket müdürü Mustafa Aygın'ın ofis masasında bulunan bir belgenin raporörlere verilmesinin engellenmesi ve bu belge yerine başka bir belge gösterilmesi nedeniyle tesis edilen işlemde hukuka aykırılık bulunmadığı öne sürülerek davanın reddi gerektiği savunulmaktadır.

Danıştay Tetkik Hâkimi Erkan DEMİRTAŞ'ın Düşüncesi : 4054 sayılı Kanun'a aykırı davranılıp davranılmadığının tespitine yönelik olarak soruşturma açılıp açılmayacağına gerek olup olmadığı hakkında önaraştırma aşamasında; davacı şirket hakkında yerinde yapılan incelemede bir belgenin raporörlere verilmediği ve istenen belgenin verilemez nitelikte olmadığından dosyanın incelenmesinden anlaşılması karşısında, davacıya para cezası verilmesinde hukuka aykırılık bulunmadığından davanın reddi gerektiği düşünülmektedir.

Danıştay Savcısı Emin Celalettin ÖZKAN'ın Düşüncesi :Dava;Rekabet Kurulu'nun 7.4.2005 tarih ve 05-22/275-74 sayılı kararının iptali istemiyle açılmıştır.

Dava dosyasının incelenmesinden; Rekabet Kurulunca Isparta İli ve İlçelerinde süt piyasasında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında yürütülen ön araştırma için görevlendirilen raportörler tarafından tespit edilen bir belgenin raporörlere verilmesinin engellendiği ve bu belge yerine başka bir belgenin gösterildiği anlaşılmaktadır.



T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2005/7157  
Karar No : 2006/1667

Bu haliyle, 4054 sayılı Yasa'nın 16/b maddesi uyarınca davacı şirketin para cezası ile cezalandırılmasına ve aynı Kanunun 3. maddesinin 3. fıkrası uyarınca şirket müdürlerinin herbirine şirkete verilen cezanın %5'i oranında para cezası verilmesine ilişkin dava konusu kararda hukuka aykırılık görülmemiştir.

Öte yandan, dava konusu olayda şirket merkezine girilerek yerinde incelemeye başlandığından, yerinde incelemenin engellenmesi hali sözkonusu olmayıp, görevli raporörler tarafından tespit edilen bir belgenin verilmesinin engellenmesi ve bu belge yerine başka bir belge verilmesinin söz konusu olması karşısında, davacının Sulh Hukuk Hakimî kararı alınarak araştırmaya devam edilmesi gerektiği yolundaki iddiasına da itibar etmeye olanak bulunmamaktadır.

Belirtilen nedenle, yasal dayanaktan yoksun bulunan davanın reddine karar verilmesi gerektiği düşünülmektedir.

TÜRK MİLLETİ ADINA

Karar veren Danıştay Onüçüncü Dairesi'nce Tetkik Hâkiminin açıklamaları dinlendikten ve dosyadaki belgeler incelendikten sonra işin gereği görüldü:

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 27. maddesinin (a) bendinde, bu Kanun'da yasaklanan faaliyetler ve hukuki işlemler hakkında, başvuru üzerine veya resen inceleme, araştırma ve soruşturma yapmak; bu Kanun'da düzenlenen hükümlerin ihlal edildiğinin tespit edilmesi üzerine, bu ihlallere son verilmesi için gerekli tedbirler alıp bundan sorumlu olanlara idari para cezaları uygulamak Rekabet Kurulu'nun görevleri arasında sayılmış, anılan Kanun'un " Bilgi isteme " başlıklı 14. maddesinde, "Kurul'un bu Kanun'un kendisine verdiği görevleri yerine getirirken, gerekli gördüğü her türlü bilgiyi tüm kamu kurum ve kuruluşlardan, teşebbüslerden ve teşebbüs birliklerinden isteyebileceği, bu makamların, teşebbüslerin ve teşebbüs birliklerinin yetkililerinin, istenen bilgileri Kurul'un belirleyeceği süre içinde vermek zorunda olduğu kurala bağlanmıştır. Aynı Kanun'un "Para Cezaları " başlıklı 16. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde, Kurul kararı ile bilgi isteme veya yerinde inceleme hallerinde eksik, yanlış veya yanıltıcı bilgi verilmesi halinde teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/ veya bu birliklerin üyelerine para cezası verileceği, aynı maddenin üçüncü fıkrasında da, tüzel kişiliği olan teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin birinci fıkrada belirtilen para cezalarına çarptırılmaları halinde, bu tüzel kişiliğin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere de şahsen verilen cezanın yüzde onuna kadar ayrıca para cezası verileceği hükmüne yer verilmiştir.

Yukarıda yer alan 14. madde hükmü uyarınca "Bu Kanunun kendisine verdiği görevleri yerine getirirken" her aşamada Kurul tarafından bilgi ve belge istenebileceğinin açık olması karşısında, Kurulca yapılan inceleme, araştırma ve soruşturma sırasında taraflardan bilgi ve belge istenmesine yasal engel bulunmamaktadır.



T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2005/7157  
Karar No : 2006/1667

05-50

Dava dosyasının incelenmesinden; Rekabet Kurulunca Isparta İli ve İlçelerinde süt piyasasında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında yürütülen ön araştırma için görevlendirilen raporörler tarafından tespit edilen bir belgenin raporörlere verilmesinin engellendiği ve bu belge yerine başka bir belge gösterildiği anlaşıldığından, dava konusu kararla, 4054 sayılı Yasa'nın 16/b maddesi uyarınca davacı şirketin para cezası ile cezalandırılmasında ve aynı Kanununun 3. maddesinin 3. fıkrası uyarınca şirket müdürlerinin herbirine şirkete verilen cezaların %5'i oranında idarî para cezası verilmesinde hukuka aykırılık bulunmamaktadır.

Açıklanan nedenlerle, yasal dayanağı bulunmayan davanın reddine, aşağıda dökümü yapılan 91,10.-YTL yargılama giderlerinin davacılar üzerinde bırakılmasına, yürürlükte bulunan Avukatlık Asgari Ücret Tarifesi uyarınca belirlenen 400,00.-YTL avukatlık ücretinin davacıdan alınarak davalı idareye verilmesine, artan 13,00 YTL posta ücretinin istemi halinde davacıya iadesine, 07.04.2006 tarihinde oybirliğiyle karar verildi.

Başkan	Üye	Üye	Üye	Üye
Faruk	Z.Ayla	Ali	Orhun	Turan
ÖZTÜRK	PERKTAŞ	ÖZTÜRK	YET	KARAKAYA

YARGILAMA GİDERLERİ :

Toplam Harç : 64,10.-YTL  
Posta Gideri : 27,00.-YTL  
TOPLAM : 91,10.-YTL



T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2006/1605  
Karar No : 2007/4099

Davacı : Tüm Optisyen-Gözlükçüler Dernekleri Federasyonu  
Vekili : Av. Turgut İlhan  
Uğur Mumcu Cad. No.35/4 Gaziosmanpaşa - ANKARA

Davalı : Rekabet Kurumu  
Bilkent Plaza B-3 Blok Bilkent - ANKARA

Davanın Özeti : Gözlük camı fiyatlarına ilişkin olarak tavsiye niteliğinde liste yayınlanması ve dağıtılması ile bu işlemlere ilişkin dernek tüzüklerinde mevcut bulunan yetkilerin devamının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulması talebinin reddi yolundaki Rekabet Kurulu'nun 04.01.2006 tarih ve 06-01/6-3 sayılı kararının; muafiyet verilmesi için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulların tümünün mevcut olduğu ileri sürülerek iptali istenilmektedir.

Savunmanın Özeti: 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulların mevcut olmaması nedeniyle dava konusu Kurul kararında hukuka aykırılık bulunmadığı ileri sürülerek davanın reddi gerektiği savunulmaktadır.

Danıştay Tetkik Hâkimi Cihançir CENGİZ'in Düşüncesi : Dava konusu olayda davacı tarafından fiyat listesinin yayınlanma amacının tüketicilerin bilgilendirilmesi olduğunun ifade edilmesi, gözlükçülerin, Sağlık Bakanlığı'nın denetimine tabi olup daha fazla kâr amacıyla yanlış olan ucuz camın hastaya uygulanması gibi durumların, hem yasa hem de Bakanlık denetimi ile engellenmesi, bildirimde taraf dernekler tarafından hazırlanacak bir fiyat listesinin, ilgili pazardaki rekabeti önemli derecede sınırlama potansiyeline sahip olduğunun anlaşılması karşısında davacı federasyonun ve bu federasyonu oluşturan derneklerin gözlük camı fiyatlarına ilişkin tavsiye niteliğinde fiyat listesi hazırlamasının ve bu fiyat listesinin dernek üyeleri olan tüm optisyen ve gözlükçülere dağılımı ile bu işlemlere ilişkin dernek tüzüklerinde mevcut bulunan yetkilerin devamının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulları yerine getirmemesi nedeniyle, başvuru konusuna ilişkin olarak muafiyet talebinin reddi yolundaki dava konusu Kurul kararında hukuka aykırılık bulunmamıştır.

Bu durumda davanın reddi gerektiği düşünülmektedir.

Danıştay Savcısı Engin ÇAKMAK'ın Düşüncesi : Dava, gözlük camı fiyatı yayınlanması konusunda 4054 sayılı Yasanın 4.maddesi uygulanmasından, aynı Yasanın 5.maddesi uyarınca muafiyet tanınması yolunda yaptığı başvurunun reddine dair Rekabet Kurumunun 4.1.2006 gün ve 06-01/6-3 sayılı kararının iptali istemiyle açılmıştır.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4.maddesinde "Belirli bir mal

T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2006/1605  
Karar No : 2007/4099

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.

Bu haller,özellikle şunlardır:

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

b) Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü,

c) Mal veya hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi,

d) Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi ,

e)Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması,

f)Anlaşmanın niteliği veya ticari teammüllere aykırı olarak, bir mal veya hizmeti ile birlikte diğer mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kılınması veya aracı teşebbüs durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın yada hizmetin diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da arz edilen bir mal veya hizmetin tekrar arzına ilişkin şartların ileri sürülmesi,

Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin yada teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder. Ekonomik ve rasyonel gerçeklere dayanmak koşuluyla taraflardan her biri uyumlu eylemde bulunmadığını ispatlayarak sorumluluktan kurtulabilir" hükmüne yer verilmiştir.

Anılan Kanunun uyumsuzluk tarihinde yürürlükte olan 5.maddesinde Kurulun, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4 üncü madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebileceği belirtilmiş olup bunlar"

a)Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasını ya yeni gelişmeler ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,

b)Tüketicinin bundan yarar sağlaması,

c)İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,

d)Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olanlar fazla sınırlanmaması, halleri olarak sayılmıştır.



T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2006/1605  
Karar No : 2007/4099

Dosyadaki belgelerin incelenmesinden, Danıştay 13.Dairesinin E:2005/194 sayılı esasına kayıtlı dosyada görülen uyuşmazlıkta, gözlükçü derneklerinin müştereken belirledikleri fiyat listelerini bastırarak üyelerine dağıtmak, gözlükçülükle ilgili mal ve hizmetlerin fiyatlarını birlikte belirlemek, fiyat listelerini oluşturmak fiillerinin üyeler arası fiyat birliği sağlamak yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinin ihlali sonucunu doğurduğu belirlenmiş olup, bu saptamanın aksine ve muafiyet sağlama sonucunu doğuracak yeni bir hukuki durumun varlığından da sözedilemeyeceğinden yasaya uygun olarak tesis edildiği açık olan dava konusu işlemin iptali istemiyle açılan davanın reddi gerektiği düşünülmektedir.

TÜRK MİLLETİ ADINA

Karar veren Danıştay Onüçüncü Dairesi'nce Tetkik Hâkiminin açıklamaları dinlendikten ve dosyadaki belgeler incelendikten sonra işin gereği görüldü:

Dava, gözlük camı fiyatlarına ilişkin olarak tavsiye niteliğinde liste yayınlanması ve dağıtılması ile bu işlemlere ilişkin dernek tüzüklerinde mevcut bulunan yetkilerin devamının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulması talebinin reddi yolundaki Rekabet Kurulu'nun 04.01.2006 tarih ve 06-01/6-3 sayılı kararının iptali istemiyle açılmıştır.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 4. maddesinin ilk fıkrasında, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olan teşebbüslerarası anlaşmaların, uyumlu eylemlerin ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerinin hukuka aykırı ve yasak olduğu belirtilmiş, ikinci fıkrasında bu haller özellikle sayılmıştır.

Kanun'un 5. maddesinin ilk fıkrasında, "Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir." denildikten sonra bu şartlar; "a) Malların üretim ve dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,

b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,

c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,

d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olan ve fazla sınırlanmaması" olarak sayılmıştır.

Bu hükümlerin birlikte değerlendirilmesinden; 5. maddede sayılan şartların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarına Kanununun 4. maddesinin getirdiği yasaktan muafiyet tanınabileceği anlaşılmaktadır.



T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2006/1605  
Karar No : 2007/4099

Dosyanın incelenmesinden, davacının Kurum kayıtlarına 07.10.2005 tarih ve 7063 sayılı ile intikal eden dilekçesi ile hem kendi adına hem de üye dernekler adına; gözlük camı fiyatlarına ilişkin tavsiye niteliğinde fiyat listesi hazırlanması ve bu fiyat listesinin dernek üyeleri olan tüm optisyen ve gözlükçülere dağıtımı ile bu işlemlere ilişkin dernek tüzüklerinde mevcut bulunan yetkilerin devamının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasını istediği, başvuru üzerine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi uyarınca düzenlenen 15.12.2005 tarih ve 2005-2-101/MM-05-IS sayılı Muafiyet Ön İnceleme Raporunun 06-01 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek istemin reddi yolundaki dava konusu Kurul kararının verildiği anlaşılmıştır.

Davacı federasyona gözlük camı fiyatlarına ilişkin tavsiye niteliğinde fiyat listesi hazırlanması yetkisi veren tüzüğün 5. maddesinin (n) bendinde " Optisyen-Gözlükçülerin teknik iş kademelerine ve meslekî haklarına ait birim fiyat unsurlarına dayanarak gözlük camı ve çerçevesi, kontakt lens, interküler lens, protez göz, prizma, frensel prizma, teleskopik gözlük ve gözlükçülükle ilgili her türlü malzeme ve lens solüsyonlarına ait fiyatları ve fiyat listelerini belirlemek ve ilgili kamu kuruluşlarına sunmak, üyeleri arasında fiyat birliğini sağlamak. ..." hükmüne yer verilmiştir. Davacı federasyona üye derneklerin tüzüklerinde de aynı şekilde fiyat listesi hazırlama ve dağıtma konusunda derneklere görev ve yetki verildiği anlaşılmaktadır.

Davacı, her ne kadar; fiyat listesine uyulmasının ne yasal ne de idarî bakımdan bir sakıncası bulunmadığını ve uyulmaması durumunda herhangi bir yaptırım uygulanmayacağını iddia etmişse de, olayda, başvuru konusu olan fiyat listelerinin yayınlanması rekabet hukukunda yatay fiyat tespiti anlamına geldiğinden birbirinin rakibi olan teşebbüsler tarafından kurulan derneklerin bu tür bir liste yayınlamaları da aynı nedenle 4054 sayılı Kanun'a aykırı bir durumdur.

Dava konusu Rekabet Kurulu kararında da belirtildiği üzere davacı tarafından fiyat listesinin yayınlanma amacının tüketicilerin bilgilendirilmesi olduğunun ifade edilmesi, gözlükçülerin, Sağlık Bakanlığı'nın denetimine tabi olup daha fazla kâr amacıyla yanlış olan ucuz camın hastaya uygulanması gibi durumların, hem yasa hem de Bakanlık denetimi ile engellenmesi, bildirimde taraf dernekler tarafından hazırlanacak bir fiyat listesinin, ilgili pazardaki rekabeti önemli derecede sınırlama potansiyeline sahip olduğunun anlaşılması karşısında davacı federasyonun ve bu federasyonu oluşturan derneklerin gözlük camı fiyatlarına ilişkin tavsiye niteliğinde fiyat listesi hazırlamasının ve bu fiyat listesinin dernek üyeleri olan tüm optisyen ve gözlükçülere dağılımı ile bu işlemlere ilişkin dernek tüzüklerinde mevcut bulunan yetkilerin devamının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan ve tamaminin varlığının birarada bulunmasının zorunlu olduğu koşullara uygun olmaması nedeniyle, başvuru konusuna ilişkin olarak muafiyet talebinin reddi yolundaki dava konusu Kurul kararında hukuka aykırılık görülmemiştir.

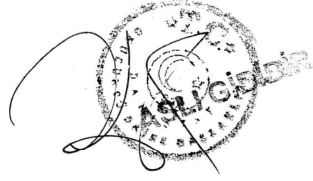


T.C.  
DANIŞTAY  
ONÜÇÜNCÜ DAİRE  
Esas No : 2006/1605  
Karar No : 2007/4099

Açıklanan nedenlerle davanın reddine, aşağıda dökümü yapılan 60,80.-YTL yargılama giderlerinin davacı üzerinde bırakılmasına, artan posta ücretinin istemi halinde davacıya iadesine 26.06.2007 tarihinde oybirliğiyle karar verildi.

Başkan	Üye	Üye	Üye	Üye
Faruk	Ali	Orhun	Turan	Zümrüt
ÖZTÜRK	ÖZTÜRK	YET	KARAKAYA	ÖDEN

Yargılama Giderleri :  
Toplam Harç : 45,80.-YTL  
Posta Gideri : 15,00.-YTL  
Toplam : 60,80.-YTL



DŞ/17.07.2007

**DUYURU**

1. Dergiye gönderilen yazılar, başka bir yerde yayımlanmamış veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Metinler bilgisayar ortamında bir cd ile beraber A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıkla yazılmış üç kopya halinde teslim edilmelidir. 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 ayrıçlarla belirtilmelidir. Ayrıca içindeki bilgiler sırasıyla şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları: Örneğin:

..... tespit edilmiştir. (Atkinson, 1983; 77-82).

..... Sayer (1996a: 43-72; 1986b: 666-695) belirtilmelidir.

**KİTAPLAR**

FÖRLSTER, S. (1991), The Art of Encouraging Invention: A New Approach to Government Innovation, California Press.

**MAKALELER**

BAUMOL, W.J. (1986), "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long Run Data Show", American Economic Review, 76,1072-82.

**DERLEMELER**

HALL, P.H. "The Theory and Practice of Innovation Policy: An Overview", P. Hall (der), Technology, Innovation and Economic Policy içinde, Oxford: Philip Alan, 1-34.

5. Dipnot halinde verilen ek bilgiler, metin içinde numara sırasıyla ve sayfa altında ayrıca verilmelidir.
6. Belirtilen kurallara uymayan yazılar, gerekli düzeltmelerin yapılması için geri gönderilebilir. Yazının yayınlanması halinde, derginin 3 kopyası yazara ücretsiz gönderilecektir.
7. Yazarların, makaleleri ile birlikte, yazışma adresi, telefon ve faks bilgilerini de içeren notu göndermeleri gereklidir.