Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2024-3-028 **(Soruşturma)**
Karar Sayısı : **25-49/1205-680**
Karar Tarihi : 25.12.2025

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Rıdvan DURAN, Ayşe USLU CEVLEK

B. RAPORTÖRLER : Abdulsamed TÜRLÜ, Ahmet Buğra KAZAK, Çağan ÜNSAL, Şenol SUAT, Alime Aysu ÖĞRETEN, Merve KAYAOĞLU

C. BAŞVURUDA BULUNAN : - Resen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILAN : - Koruma Klor Alkali Sanayi ve Ticaret AŞ
Temsilcisi: Av. Faik Metin TİRYAKİ, Av. Selim DÜNDAR, Av. Burak DEMİR, Av. Duygu ÖZKAN
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Oyal İş Merkezi No:108/1 K:3 D:205 Şişli/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU: Koruma Klor Alkali Sanayi ve Ticaret AŞ'nin klor alkali ürünleri sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği şüphesi.**

(2) **İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 04.04.2024 tarih ve 24-16/373-M sayılı kararıyla resen başlatılan önaraştırma kapsamında klor alkali ürünleri sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerle gerçekleştirilen görüşmelerde özetle;

- Klor alkali ürünleri sektöründe faaliyet gösteren en büyük ve en köklü oyuncunun Koruma Klor Alkali Sanayi ve Ticaret AŞ (KORUMA KLOR) olduğu,
- Anılan pazarda KORUMA KLOR dışında uzun yıllardır faaliyet gösteren diğer teşebbüsün ise Akkim Kimya Sanayi ve Ticaret AŞ (AKKİM) olduğu,
- Söz konusu pazara 2023 yılının son çeyreğinde Akınsan Kimya Sanayi ve Ticaret AŞ (AKINSAN) ile Koyuncu Nakliyat Pazarlama Tic. AŞ (KOYUNCU) adlı iki teşebbüsün girdiği,
- Pazara yeni giren teşebbüslerin faaliyete başlamasıyla birlikte KORUMA KLOR'un klor alkali ürünlerinin fiyatlarında kayda değer ölçüde indirimler yaptığı,
- AKINSAN ve KOYUNCU'nun pazara giriş yaptıkları dönemde klor alkali ürünlerinin fiyatlarının ortalama 300$/ton seviyesinde olduğu, ancak 2024 Şubat ayı itibarıyla anılan ürünlerin fiyatlarının kademeli olarak 100$/ton seviyesine düştüğü,

- Bahse konu fiyat düşüşlerinin özellikle pazara yeni giren rakip oyuncuların faaliyet gösterdiği bölgelerde gerçekleştiği, pazara yeni giren teşebbüslerin faaliyet göstermediği bölgelerde/illerde ise söz konusu indirimlerin yaşanmadığı,
- KORUMA KLOR'un, pazara yeni giren teşebbüslerin faaliyetlerinin yoğunlaştığı bölge ile faaliyetlerinin olmadığı bölgelerde farklı fiyatlar uyguladığı, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz Bölgesi'ne kıyasla Marmara Bölgesi'ndeki fiyatların iki kat daha yüksek olduğu,
- Keza benzer bir durumun serbest pazar ve ihale pazarı ayrımında da yaşandığı, örneğin sodyum hipoklorit ürünü bakımından pazara yeni giren oyuncuların faaliyet gösterdiği serbest pazarda ürünün fiyatı 90$/ton iken, pazara yeni giren teşebbüslerin faaliyet göstermediği belediye ihalelerinde söz konusu ürünün fiyatının 300$/ton seviyelerinde olduğu, anılan belediye ihalelerine KORUMA KLOR'un kendisinin katılabildiği gibi yetkilendirdiği üçüncü taraf teşebbüslerin de katılım sağlayabildiği,
- KORUMA KLOR'un klor alkali ürünlerinde bazı illerde/bölgelerde yapmış olduğu indirimlerin, pazara yeni giren teşebbüslere karşı rekabet karşıtı pazar kapama amacıyla gerçekleştirildiği,
- KORUMA KLOR'un fiyat indirimlerinin yanı sıra pazara yeni giren oyuncudan ürün alınmaması karşılığında müşterilerine indirimli fiyatların bir yıl boyunca sabit olması yönünde teklif/taahhüt sunduğu, bu çerçevede KORUMA KLOR'un müşterileriyle sözleşmeler imzaladığı,
- KORUMA KLOR tarafından rakip teşebbüslerden alım yapabilecek potansiyel müşterilere, pazara yeni giren rakipten ürün alınmamasının telkin edildiği, pazara yeni giren teşebbüsten ürün alınması halinde bu müşterilere KORUMA KLOR tarafından ürün temin edilmeyeceğinin belirtildiği

bilgisi edinilmiştir.

(3) Bu kapsamda Kurulun 24-26/626-M(1) sayılı kararı ile KORUMA KLOR'un, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 6. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi kapsamında soruşturma açılmıştır.

(4) **G. DOSYA EVRELERİ:** Başkanlık Makamının 30.04.2024 tarihli ve 88291 sayılı oluru uyarınca yapılan ve 06.05.2024 tarihinde başlatılan görevlendirme doğrultusunda 07.05.2024 tarihinde Kocaeli'de KORUMA KLOR ve Irmak Kimya Sanayi ve Turizm Nakliyat Tarım Ürünleri ve Geri Dönüşüm Ticaret Limited Şirketi'nde (IRMAK KİMYA); Hatay'da Süleyman Kimya Arıtım İnşaat Nakliye ve Tehlikeli Madde Danışmanlığı Hizmetleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi (SÜLEYMAN KİMYA) ve Bociy Kimya Arıtım Nakliye ve İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi'nde (BOCİY KİMYA**)** ve Aydın'da 2S Kimya Arıtma Tarım İnşaat Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (2S KİMYA) ile Aykimsan Hiçyılmaz Kimyasal Ürünler İnşaat Gıda Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nde (AYKİMSAN) yerinde incelemeler gerçekleştirilmiş ve söz konusu teşebbüslerden bilgi ve belge talebinde bulunulmuştur.

(5) Söz konusu bilgi ve belge taleplerine karşılık KORUMA KLOR'dan gelen cevabi yazılar 17.05.2024 tarih ve 51964 sayı, IRMAK KİMYA'dan gelen cevabi yazı 31.05.2024 tarih ve 52481 sayı, AYKİMSAN'dan gelen cevabi yazı 16.05.2024 tarih ve 51927 sayı, SÜLEYMAN KİMYA'dan gelen cevabi yazı 15.05.2024 tarih ve 51874 sayı, BOCİY

KİMYA'dan gelen cevabi yazı 15.05.2024 tarih ve 51871 sayı, 2S KİMYA'dan gelen cevabi yazı 16.05.2024 tarih ve 51928 sayı ile Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal etmiştir.

(6) Önaraştırma sürecinde Başkanlık Makamının 21.05.2024 tarihli ve 89640 sayılı oluru uyarınca 23.05.2024 tarihinde ilgili ürünlerin müşterileri konumundaki Omnia Nişasta San. Tic. AŞ'de (OMNİA NİŞASTA) ve ADM Besin ve Tarım AŞ'de (ADM BESİN) yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir.

(7) Ayrıca önaraştırma sürecinde, KORUMA KLOR'dan ve diğer üreticiler olan AKKİM, AKINSAN, KOYUNCU'dan bilgi talebinde bulunulmuştur. Söz konusu bilgi taleplerine ilişkin AKKİM'den gelen cevabi yazılar 17.05.2024 tarih ve 51977 sayı ve 28.05.2024 tarih ve 52336 sayı, KOYUNCU'dan gelen cevabi yazı 20.05.2024 tarih ve 52021 sayı, AKINSAN'dan gelen cevabi yazı 28.05.2024 tarih ve 52300 sayı, KORUMA KLOR'dan gelen cevabi yazılar 24.05.2024 tarih ve 52193 sayı, 30.05.2024 tarih ve 52442 sayı, 31.05.2024 tarih ve 52464 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(8) Ek olarak; 17.05.2024 tarih ve 89436 sayı ile Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğünden; 23.05.2024 tarih ve 89823 sayı ile Koruma Temizlik AŞ (KORUMA TEMİZLİK), Unilever Türk San. ve Tic. AŞ (UNILEVER), SÜLEYMAN KİMYA, Beyaz Kağıt ve Hijyenik Ürünler Tem. İnş. San. Tic. AŞ (BEYAZ KAĞIT), Karadeniz Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti (KARADENİZ KİMYA), Sudesan Tem. Ürn. ve Ambj. San. Tic. AŞ (SUDESAN), Günsu Enerji Sist. ve Konfor Tesisleri San. Tic. AŞ (GÜNSU), ABC Deterjan San. ve Tic. AŞ (ABC DETERJAN) ve Kartepe Kimya End. ve Nak. San. Tic. Ltd. Şti'den (KARTEPE KİMYA); 23.05.2024 tarih ve 89822 sayı ile Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü (ETİ MADEN); 23.05.2024 tarih ve 89821 sayı ile Modern Karton San. ve Tic. AŞ (MODERN KARTON), Sunar Mısır Entegre Tesisleri San. ve Tic. AŞ (SUNAR MISIR), OMNİA NİŞASTA, Gemlik Gübre San. AŞ (GEMLİK GÜBRE), Production Solutions International Petrol Arama Hizmetleri AŞ (PRODUCTION SOLUTIONS), Anadolu Aslanı Sondaj Müt. ve Tic. AŞ (ANADOLU ASLANI), Gerede Jelatin San. Tic. AŞ (GEREDE JELATİN), ADM BESİN'den; 23.05.2024 tarih ve 89824 sayı ile Kuzey Test Analiz Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.'den (KUZEY KİMYA) bilgi talebinde bulunulmuştur.

(9) Bu kapsamda bilgi taleplerine ilişkin; 28.05.2024 tarih ve 52316 sayılı yazı ile PRODUCTION SOLUTIONS, 29.05.2024 tarih ve 52339 sayılı yazı ile ANADOLU ASLANI, 29.05.2024 tarih ve 52344 sayılı yazı ile KUZEY KİMYA, 29.05.2024 tarih ve 52347 sayılı yazı ile ADM BESİN, 29.05.2024 tarih ve 52353 sayılı yazı ile GEMLİK GÜBRE, 29.05.2024 tarih ve 52354 sayılı yazı ile KARADENİZ KİMYA, 29.05.2024 tarih ve 52356 sayılı yazı ile GÜNSU, 29.05.2024 tarih ve 52383 sayılı yazı ile SÜLEYMAN KİMYA, 29.05.2024 tarih ve 52387 sayılı yazı ile KORUMA TEMİZLİK, 30.05.2024 tarih ve 52395 sayılı yazı ile BEYAZ KAĞIT, 30.05.2024 tarih ve 52404 sayılı yazı ile ABC DETERJAN, 30.05.2024 tarih ve 52409 sayılı yazı ile OMNİA NİŞASTA, 30.05.2024 tarih ve 52456 sayılı yazı ile SUDESAN, 30.05.2024 tarih ve 52456 sayılı yazı ile ETİ MADEN, 31.05.2024 tarih ve 52463 sayılı yazı ile KARTEPE KİMYA, 31.05.2024 tarih ve 52482 sayılı ile SUDESAN, 31.05.2024 tarih ve 52491 sayılı yazı ile GEREDE JELATİN**,** 31.05.2024 tarih ve 52490 sayılı yazı ile UNİLEVER, 31.05.2024 tarih ve 52511 sayılı yazı ile MODERN KARTON, 04.06.2024 tarih ve 52574 sayılı yazı ile SUNAR MISIR ve 06.06.2024 tarih ve 52720 sayılı yazı ile KORUMA KLOR tarafından sunulan cevabi yazılar Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(10) Önaraştırma süreci sonunda hazırlanan 10.06.2024 tarihli ve 90793 sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 12.06.2024 tarihli toplantısında görüşülmüş olup 24-26/626-M(1)

sayılı Kurul kararı ile 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiasına yönelik olarak KORUMA KLOR hakkında soruşturma açılmıştır. Soruşturma Heyeti tarafından yapılan incelemeler ve değerlendirmeleri içeren 12.06.2025 tarihli ve 2024-3-028/SR-01 sayılı Soruşturma Raporu, 12.06.2025 tarih ve 116828 sayılı yazı ile KORUMA KLOR'a tebliğ edilmiştir.

(11) Söz konusu soruşturmanın ilk altı aylık süresinin 12.12.2024 tarihinde sona erecek olması nedeniyle; soruşturma süresinin uzatılmasına ilişkin 05.11.2024 tarih ve 2024-3-28/BN-03 sayılı Bilgi Notu hazırlanmış olup Kurulun 07.11.2024 tarih ve 24-45/1061-M sayılı kararı ile süre uzatım talebi kabul edilmiştir. Soruşturma süresinin uzatılmasına ilişkin karar bildirimi 07.11.2024 tarih ve 100051 sayı ile KORUMA KLOR'a gönderilmiştir.

(12) Soruşturma sürecinin ikinci altı aylık dönemi içerisinde 2025 yılı Şubat ayında sektör paydaşları ile gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde, KORUMA KLOR'un rakiplerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının demir III klorür ürünü bakımından özellikle ihale kanalında uyguladığına yönelik bilgiler edinilmiştir. Bunun üzerinde söz konusu klor alkali ürününe ilişkin hususlar da dâhil olmak üzere soruşturma konusu pazarlara ilişkin sektör paydaşlarından ve kamu kurumlarından bilgi ve belge taleplerinde bulunulmuştur.

(13) Soruşturma süreci kapsamında 19.07.2024 tarih ve 92937 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 19.07.2024 tarih ve 92925 sayılı yazı ve 24.07.2024 tarih ve 93076 sayılı yazı ile Ers Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti. (ERS), 13.08.2024 tarih ve 94154 sayılı yazı ile AKINSAN, 13.08.2024 tarih ve 94153 sayılı yazı ile KOYUNCU, 20.08.2024 tarih ve 94724 sayılı yazı ile Gündem Kimyasal Ürünleri Pazarlama Havuzculuk Tur. İnş. Tic. Ltd. Şti. (GÜNDEM), 20.08.2024 tarih ve 94725 sayılı yazı ile Merkim Endüstri Ürünleri AŞ (MERKİM), 21.08.2024 tarih ve 94746 sayılı yazı ile Kurita Turkey Kimya AŞ (KURİTA), 21.08.2024 tarih ve 94745 sayılı yazı ile Has Çelik ve Halat Sanayi Ticaret AŞ (HAS ÇELİK), 21.08.2024 tarih ve 94744 sayılı yazı ile Halavet Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ (HALAVET GIDA), 06.09.2024 tarih ve 95889 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 27.09.2024 tarih ve 97387 sayılı yazı ile AKKİM, 27.09.2024 tarih ve 97440 sayılı ve 17.10.2024 tarih ve 98698 sayılı yazılar ile KORUMA KLOR, 17.10.2024 tarih ve 98697 sayılı yazı ile AKKİM, 10.12.2024 tarih ve 102144 sayılı yazı ile ETİ MADEN, 10.12.2024 tarih ve 102146 sayılı yazı ile PETKİM, 10.12.2024 tarih ve 102148 sayılı yazı ile Toros Tarım Sanayi ve Ticaret AŞ (TOROS TARIM), 10/12/2024 tarih ve 102149 sayılı yazı ile Bagfaş Bandırma Gübre Fabrikaları AŞ (BAGFAŞ), 10.12.2024 tarih ve 102161 sayılı yazı ile Hidrojen Peroksit San. ve Tic. AŞ (HİDROJEN PEROKSİT), 22.01.2025 tarih ve 105726 sayılı yazı ile Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 22.01.2025 tarih ve 105719 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 22.01.2025 tarih ve 105718 sayılı yazı ile AKKİM, 22.01.2025 tarih ve 105716 sayılı yazı ile TOROS TARIM, 22.01.2025 tarih ve 105721 sayılı yazı ile Eti Bakır AŞ (ETİ BAKIR), 22.01.2025 tarih ve 105720 sayılı yazı ile BAGFAŞ, 22.01.2025 tarih ve 105715 sayılı yazı ile KOYUNCU, 22.01.2025 tarih ve 105717 sayılı yazı ile HİDROJEN PEROKSİT, 22.01.2025 tarih ve 105714 sayılı yazı ile AKINSAN, 05.03.2025 tarih ve 109219 sayılı yazı ile Marmara Siegener Galvaniz Sanayi ve Ticaret AŞ (MARMARA GALVANİZ), 05.03.2025 tarih ve 109218 sayılı yazı ile Şa-Ra Enerji İnşaat Tic. ve San. AŞ (ŞA-RA ENERJİ), 05.03.2025 tarih ve 109217 sayılı yazı ile Tat Nişasta Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (TAT NİŞASTA), 05.03.2025 tarih ve 109216 sayılı yazı ile Gülmelet Galvaniz San. ve Tic. AŞ (GÜLMELET), 05.03.2025 tarih ve 109215 sayılı yazı ile Alber Kimya Tekstil Sanayi ve Ticaret AŞ (ALBER KİMYA), 05.03.2025 tarih ve 109214 sayılı yazı ile Çelik Halat ve Tel San. AŞ (ÇELİK

HALAT), 05.03.2025 tarih ve 109279 sayılı yazı ile AKKİM, 06.03.2025 tarih ve 109423 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 13.03.2025 tarih ve 110019 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 17.03.2025 tarih ve 110170 sayılı yazı ile ÇELİK HALAT, 07.04.2025 tarih ve 111476 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 21.05.2025 tarih ve 115206 sayılı yazı ile TÜİK, 21.05.2025 tarih ve 115223 sayılı yazı ile Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü, 21.05.2025 tarih ve 115226 sayılı yazı ile Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, 26.05.2025 tarih ve 115609 sayılı yazı ile Envirotek Ekolojik Sistemler Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (ENVIROTEK), 26.05.2025 tarih ve 115600 sayılı yazı ile Kuzu Toplu Konut İnşaat Anonim Şirketi (KUZU KONUT), 26.05.2025 tarih ve 115601 sayılı yazı ile Enfaş Enerji Elektrik Üretim AŞ (ENFAŞ), 26.05.2025 tarih ve 115602 sayılı yazı ile UNILEVER, 26.05.2025 tarih ve 115603 sayılı yazı ile Şenpiliç Gıda Sanayi AŞ (ŞENPİLİÇ), 27.05.2025 tarih ve 115780 sayılı yazı ile İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı (İZMİR BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115779 sayılı yazı ile Adana Büyükşehir Belediye Başkanlığı (ADANA BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115778 sayılı yazı ile Diyarbakır Büyükşehir Belediye Başkanlığı (DİYARBAKIR BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115777 sayılı yazı ile Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanlığı (GAZİANTEP BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115776 sayılı yazı ile Samsun Büyükşehir Belediye Başkanlığı (SAMSUN BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115785 sayılı yazı ile Aksaray Belediye Başkanlığı (AKSARAY BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115784 sayılı yazı ile Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanlığı (TRABZON BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115783 sayılı yazı ile Antalya Büyükşehir Belediye Başkanlığı (ANTALYA BELEDİYESİ), 27.05.2025 tarih ve 115783 sayılı yazı ile İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü (İSKİ), 27.05.2025 tarih ve 115783 sayılı yazı ile Ankara Büyükşehir Belediye Başkanlığından (ANKARA BELEDİYESİ) bilgi ve belge taleplerinde bulunulmuştur.

(14) Söz konusu bilgi taleplerine yönelik olarak; 10.07.2024 tarih ve 53722 sayılı yazı ile AKKİM**,** 02.08.2024 tarih ve 54726 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 02.08.2024 tarih ve 54725 sayılı yazı ile ERS, 26.08.2024 tarih ve 55590 sayılı yazı ile KOYUNCU, 27.08.2024 tarihli ve 55655 sayılı yazı ile GÜNDEM, 28.08.2024 tarihli ve 55698 sayılı yazı ile MERKİM, 28.08.2024 tarihli ve 55696 sayılı yazı ile, 02.09.2024 tarih ve 55807 sayılı yazı ile KORUMA KLOR**,** 10.09.2024 tarih ve 56099 sayılı yazı ile KURİTA, 16.09.2024 tarih ve 56327 sayılı yazı ve 16.04.2024 tarihli ve 56322 sayılı yazılar ile KORUMA KLOR, 07.10.2024 tarih ve 57291 sayılı yazı ile AKKİM, 09.10.2024 tarih ve 57428 sayılı yazı ve 15.10.2024 tarih ve 57699 sayılı yazılar ile KORUMA KLOR, 25.10.2024 tarih ve 58186 sayılı yazı ile AKKİM, 28.10.2024 tarih ve 58240 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 04.11.2024 tarih ve 58548 sayılı yazı ile AKKİM**,** 05.11.2024 tarih ve 58588 sayılı yazı ile AKINSAN, 06.11.2024 tarih ve 58617 sayılı yazı ile KOYUNCU, 18.11.2024 tarih ve 59112 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 22.11.2024 tarih ve 59315 sayılı yazı ile AKKİM, 29.11.2024 tarih ve 59555 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 05.12.2024 tarih ve 59773 sayılı yazı ile KOYUNCU, 13.12.2024 tarih ve 60147 sayılı yazı ile KORUMA KLOR**,** 16.12.2024 tarih ve 60202 sayılı yazı ile ETİ BAKIR, 18.12.2024 tarih ve 60348 sayılı yazı ile AKKİM, 20.12.2024 tarih ve 60440 sayılı yazı ile BAGFAŞ, 24.12.2024 tarih ve 60576 sayılı yazı ile HİDROJEN PEROKSİT, 24.12.2024 tarih ve 60593 sayılı yazı ve 24.12.2024 tarih ve 60596 sayılı yazı ile PETKİM, 31.12.2024 tarih ve 60884 sayılı yazı ile TOROS TARIM, 08.01.2025 tarih ve 61149 sayılı yazı ile KOYUNCU, 14.01.2025 tarih ve 61405 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 17.01.2025 tarih ve 61405 sayılı yazı ile AKKİM, 24.01.2025 tarih ve 61828 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 24.01.2025 tarih ve 61827 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 27.01.2025 tarih ve 61905 sayılı yazı ile TÜİK, 29.01.2025 tarih ve 62049 sayılı yazı ile TOROS TARIM, 30.01.2025 tarih ve 62075 sayılı yazı ile BAGFAŞ**,** 31.01.2025

tarih ve 62161 sayılı yazı ile KOYUNCU, 03.02.2025 tarih ve 62280 sayılı yazı ile ETİ BAKIR, 05.02.2025 tarih ve 62450 sayılı yazı ile AKKİM, 05.02.2025 tarih ve 63486 sayılı yazı ile AKKİM, 20.02.2025 tarih ve 63578 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 24.02.2025 tarih ve 63486 sayılı yazı ile AKINSAN, 25.02.2025 tarih ve 63862 sayılı yazı ile AKKİM, 28.02.2025 tarih ve 64106 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 03.03.2025 tarih ve 64202 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 11.03.2025 tarih ve 64608 sayılı yazı ile ALBER KİMYA, 12.03.2025 tarih ve 64608 sayılı yazı ile ALBER KİMYA, 12.03.2025 tarih ve 64646 sayılı yazı ile TAT NİŞASTA, 12.03.2025 tarih ve 64647 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 12.03.2025 tarih ve 64688 sayılı yazı ile ŞA-RA ENERJİ, 13.03.2025 tarih ve 64734 sayılı yazı ile GÜLMELET, 14.03.2025 tarih ve 64812 sayılı yazı ile MARMARA GALVANİZ, 17.03.2025 tarih ve 64921 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 17.03.2025 tarih ve 64976 sayılı yazı ile AKKİM, 20.03.2025 tarih ve 65127 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 20.03.2025 tarih ve 65164 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 24.03.2025 tarih ve 65271 sayılı yazı ile ÇELİK HALAT, 24.03.2025 tarih ve 65306 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 25.03.2025 tarih ve 65310 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 27.03.2025 tarih ve 65486 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 28.03.2025 tarih ve 65557 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 11.04.2025 tarih ve 66173 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67814 sayılı yazı ile İKRAM KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67802 sayılı yazı ile 2S KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67810 sayılı yazı ile IRMAK KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67803 sayılı yazı ile AYKİMSAN, 12.05.2025 tarih ve 67804 sayılı yazı ile BOCİY, 12.05.2025 tarih ve 67805 sayılı yazı ile DOĞU KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67806 sayılı yazı ile SÜLEYMAN KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67812 sayılı yazı ile KUZEY KİMYA, 12.05.2025 tarih ve 67809 sayılı yazı ile İKRAM, 12.05.2025 tarih ve 67813 sayılı yazı ile IRMAK KİMYA, 13.05.2025 tarih ve 67916 sayılı yazı ile IRMAK KİMYA, 16.05.2025 tarih ve 68179 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 16.05.2025 tarih ve 68210 sayılı yazı ile IRMAK KİMYA, 20.05.2025 tarih ve 68247 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 22.05.2025 tarih ve 68464 sayılı yazı ile TÜİK, 23.05.2025 tarih ve 68515 sayılı yazı ile TİCARET BAKANLIĞI İthalat Genel Müdürlüğü, 26.05.2025 tarih ve 68644 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 23.05.2025 tarih ve 68650 sayılı yazı ile IRMAK KİMYA, 23.05.2025 tarih ve 68548 sayılı yazı ile AYKİMSAN, 23.05.2025 tarih ve 68530 sayılı yazı ile 2S KİMYA, 23.05.2025 tarih ve 68528 sayılı yazı ile SÜLEYMAN KİMYA, 23.05.2025 tarih ve 68526 sayılı yazı ile KUZEY KİMYA, 20.05.2025 tarih ve 68331 sayılı yazı ile ANADOLU KİMYA, 28.05.2025 tarih ve 68738 sayılı yazı ile Ticaret Bakanlığı Ticaret Araştırmaları ve Risk Değerlendirme Genel Müdürlüğü, 28.05.2025 tarih ve 68777 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 29.05.2025 tarih ve 68807 sayılı yazı ve 29.05.2025 tarih ve 68795 sayılı yazı ile ENVİROTEK, 28.05.2025 tarih ve 68778 sayılı yazı ile KORUMA KLOR, 29.05.2025 tarih ve 68823 sayılı yazı ile UNİLEVER, 29.05.2025 tarih ve 68813 sayılı yazı ile ŞENPİLİÇ, 30.05.2025 tarih ve 68885 sayılı yazı ile Adana Su ve Kanalizasyon İdaresi, 02.06.2025 tarih ile AKSARAY BELEDİYESİ, 02.06.2025 tarih ile İSKİ, 02.06.2025 tarih ve 68951 sayılı yazı ile AKKİM, 02.06.2025 tarih ve 68981 sayılı yazı ile TRABZON BELEDİYESİ, 02.06.2025 tarih ve 68981 sayılı yazı ile İZMİR BELEDİYESİ, 03.06.2025 tarih ve 68999 sayılı yazı ile SAMSUN BELEDİYESİ, 03.06.2025 tarih ve 69004 sayılı yazı ile Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, 03.06.2025 tarih ve 69050 sayılı yazı ile ANTALYA BELEDİYESİ, 04.06.2025 tarih ve 69083 sayılı yazı ile KUZU KONUT, 03.06.2025 tarih ve 69104 sayılı yazı ile ASKİ, 10.06.2025 tarih ve 69146 sayılı yazı ile Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, 11.06.2025 tarih ve 69225 sayılı yazı ENFAŞ ile tarafından cevabi yazılar Kurum kayıtlarına sunulmuştur.

(15) Kurum kayıtlarına 03.07.2025 tarih ve 70065 sayı ile intikal eden yazı ile KORUMA KLOR tarafından 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi uyarınca yazılı savunmalarının sunulması için 30 günlük ek süre tanınması talep edilmiştir.

(16) Ek süre talebi Kurulun 10.07.2025 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, soruşturma taraflarının yazılı savunmalarını sunmaları için ek süre talebini içeren usulüne uygun başvuruların kabulüne ve anılan teşebbüslerin yazılı savunma süresinin bitiminden itibaren 30 gün uzatılmasına 10.07.2025 tarih ve 25-25/619-M karar sayısı ile karar verilmiştir**.**

(17) KORUMA KLOR tarafından gönderilen yazılı savunma 29.08.2025 tarih ve 72784 sayı ile savunma süreleri içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(18) 4054 sayılı Kanun'un 46. maddesi uyarınca sözlü savunma toplantısı yapılması hususunun görüşülmesi konusu 06.11.2025 tarihli Kurul toplantısında ele alınmış ve 25-41/989-M sayı ile sözlü savunma toplantısının 16.12.2025 tarihinde yapılmasına karar verilmiştir. Anılan tarihte sözlü savunma toplantısı gerçekleştirilmiştir.

(19) Kurul; yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a, Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı ve sözlü savunmalara ve incelenen dosya kapsamına göre nihai kararı tesis etmiştir.

(20) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor ve Ek Görüş'te, hakkında soruşturma yürütülen KORUMA KLOR'un klor alkali ürünleri sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği, bu nedenle adı geçen teşebbüs hakkında 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in ilgili hükümlerince idari para cezası uygulanması gerektiği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. YAPILAN İNCELEME VE TESPİTLER

I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülen Taraf: KORUMA KLOR

(21) KORUMA KLOR, ana faaliyet konusu kimyasal madde (klorlu bileşikler, sodyum hidroksit) ve zirai ilaç üretimi ve satışı olan Koruma Şirketler Grubu'nun bünyesinde yer almaktadır. Koruma Şirketler Grubu: klor üretimi alanında faaliyette bulunan KORUMA KLOR; bitki koruma alanında faaliyet gösteren ve herbisitler, insektisitler, fungusitler vb. ürün gamına sahip Koruma Tarım AŞ; solvent türevi kimyasalların depolama ve tahmil tahliye hizmeti sunan KORUMA TEMİZLİK; nakliye, lojistik dağıtım ve kuru ve sıvı kimyasalların depolanması gibi destek hizmetlerini yürüten İzmit Sakarya Nakliyat Kimya Gıda ve Hayvancılık San. Tic. Ltd. Şti.'den oluşmaktadır.

(22) KORUMA KLOR, tuzun elektrolizi ile elde edilen klor, sodyum hidroksit (kostik)[1] ve hidrojen ürünleri ile bu ürünlerin türevleri niteliğindeki diğer klor alkali ürünlerinin üretimini ve satışını gerçekleştirmektedir. KORUMA KLOR'un ürün portföyü; klor, sudkostik ve türevleri olan demir III klorür, sodyum silikat, kalsiyum klorür, klorlu parafin, payet kostik, polialüminyum klorür, sodyum hipoklorit, hidroklorik asit, bakır oksiklorür ürünlerinden oluşmaktadır. KORUMA KLOR, Kocaeli-Derince, Hatay-Kırıkhan ve Denizli-Honaz tesislerinde klor alkali ve buna bağlı birçok kimyasalın üretimi ve satışı faaliyetini yürütmektedir. Ayrıca teşebbüsün çeşitli kimyasal ürünlerin ithalatı konusunda da faaliyetleri bulunmaktadır. Teşebbüsün müşteri portföyünü

[1] Rapor genelinde her iki ifade aynı anlamda kullanılmaktadır.

sanayi kuruluşları, belediyeler ve diğer kamu kuruluşları oluşturmaktadır. KORUMA KLOR'un 2024 yılı cirosu (.....) TL'dir.

(23) KORUMA KLOR'un klor alkali ürünlerinden elde ettiği cironun ürün türü bakımından ayrımına aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-1: KORUMA KLOR'un Klor Alkali Ürün Türleri Bakımından Elde Ettiği Ciro Ayrımı

Ürün Türü	2023		2024[2]	
	Üründen Elde Edilen Ciro	Toplam Ciro İçindeki Oran (%)	Üründen Elde Edilen Ciro	Toplam Ciro İçindeki Oran (%)
Sodyum Hidroksit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mayi Klor	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Hidroklorik Asit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Sodyum Hipoklorit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
S. Asit %83	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KP-52	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Sodyum Silikat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Demir III Klorür Tip 1 A	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Demir III Klorür Tip 2 B	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Payet Kostik	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kalsiyum Klorür %34	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kalsiyum Klorür %78	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Polialüminyum Klorür	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Trik.Asit Tcaa(%90)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Hafif Soda	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Asetik Asit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Hidrojen Peroksit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Payet Kalsiyum Klorür	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GENEL TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(24) Yukarıdaki tablo incelendiğinde klor alkali ürün gamı içerisinde en yüksek cironun yaklaşık %(.....) ile sodyum hidroksitten elde edildiği, dosya konusu ürünler hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür ürünlerinden 2023 ve 2024 yıllarında sırasıyla; yaklaşık %(.....) ve %(.....) civarında ciro elde edildiği görülmektedir. Cironun geri kalan bölümü ise sodyum silikat, polialüminyum klorür, mayi klor gibi ürünlerden elde edilmektedir.

(25) KORUMA KLOR'un Yönetim Kurulu: (.....),(.....) ve (.....) olmak üzere üç kişiden oluşmaktadır. Hâlihazırdaki hissedarlık yapısı ise aşağıdaki tabloda verilmiştir.

[2] 2024 yılı verisi ilk 8 ayı içermektedir.

Tablo-2: KORUMA KLOR'un Pay Sahipliği Yapısı

Pay Sahibi	Pay Adedi	Sermaye Tutarı (TL)
Vefa İbrahim ARACI	(.....) (.....)	(.....)
Osman AYDIN	(.....)	(.....)
K. Zümran ARACI	(.....) (.....)	(.....)
Şükrü Kemal ARACI	(.....)	(.....)
Ayşe ARACI	(.....)	(.....)
Müge ERYÜKSEL	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı.		

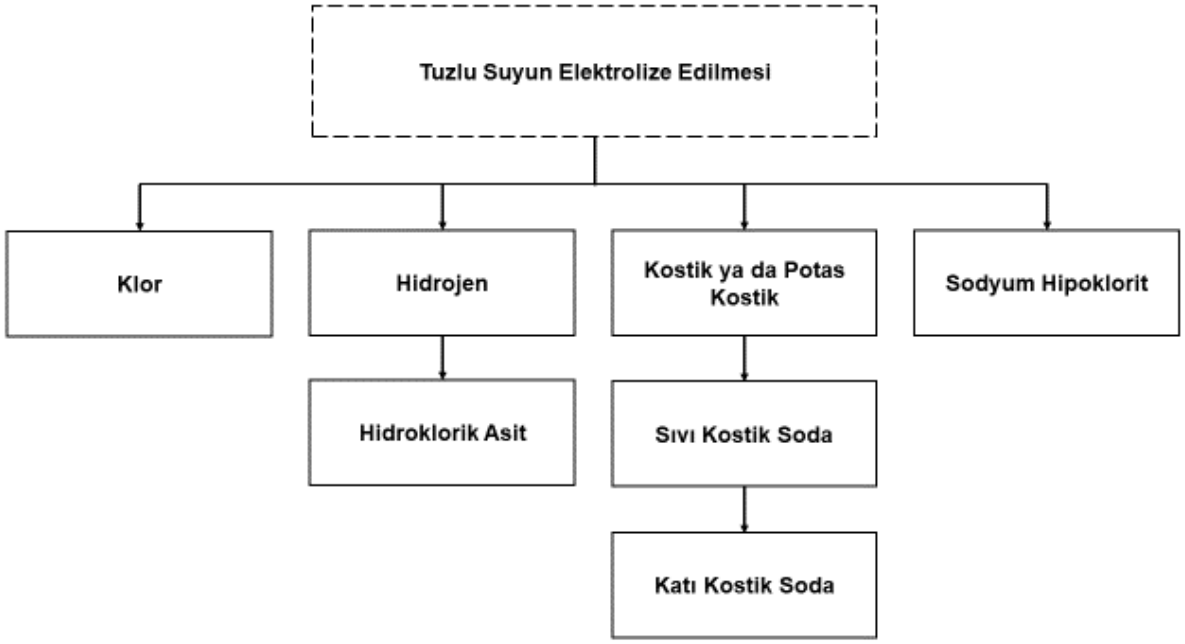
I.2. İlgili Pazar

(26) Rekabet hukukunda pazar tanımı, teşebbüsler arasında rekabetin sınırlarını tespit etmekte kullanılan bir araçtır. İlgili pazar, ürün ve coğrafi pazar olmak üzere iki temel boyuttan oluşmaktadır. Özellikle hâkim durumun belirlenmesinde pazar gücünün, buna esas olarak da ilgili ürün pazarının ve ilgili coğrafi pazarın belirlenmesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir. Pazarı hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamaktaki amaç teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerin ortaya çıkarılmasıdır. Bu kapsamda öncelikle sektör hakkında bilgiye yer verilecek olup sonrasında ilgili ürün ve ilgili coğrafi pazara ilişkin değerlendirmeler yapılacaktır.

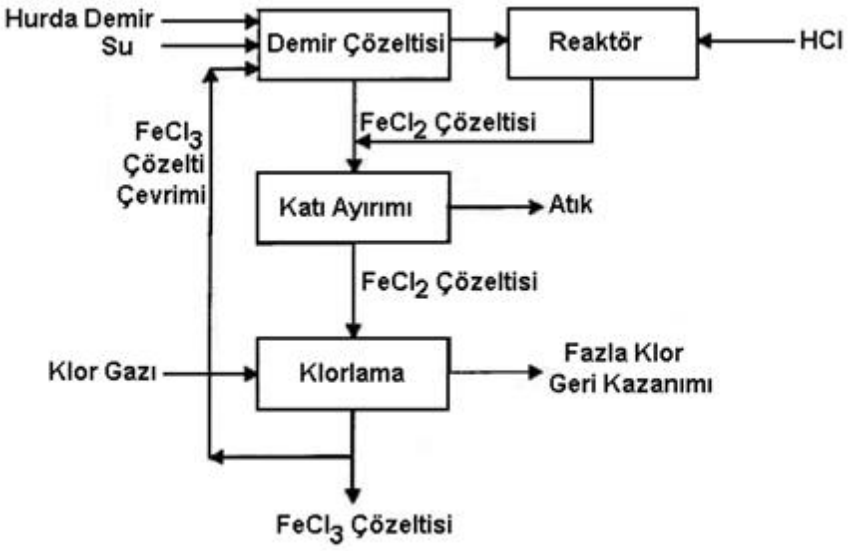
I.2.1. Sektör Hakkında Bilgi ve İlgili Ürün Pazarı

(27) İlgili dosya bakımından önem arz eden klor alkali ürün gruplarından sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit klor alkali tesislerinde tuzlu suyun kimyasal saflaştırma ve arıtma süreçlerine tabi tutulmasının ardından elektrolize edilmesiyle elde edilen ürünlerdendir. Aşağıda yer verilen Şekil-1'de sodyum hipoklorit ve hidroklorik asidin, Şekil-2'de ise farklı yöntemler ile üretilebilen demir III klorürün üretim akışına kısaca yer verilmektedir.

Şekil-1: Hidroklorik Asit ve Sodyum Hipoklorit Ürünlerine İlişkin Üretim Şeması[3]



Şekil-2: Demir III Klorür Ürününe İlişkin Üretim Şeması



(28) Klor alkali ürünlerinden olan sodyum hipoklorit ve hidroklorik asidin üretiminin temelini; (i) tuzlu su hazırlama ve arıtma, (ii) elektroliz, (iii) klor sıvılaştırma, (iv) hidroklorik asit, (v) sodyum hipoklorit ve (vi) kostik evaporasyonu olmak üzere altı adet süreç oluşturmaktadır.[4] İlk aşamada yıkanmış tuz suda çözülerek salamura olarak da adlandırılan bir tuzlu su çözeltisi hazırlanır. Anılan tuzlu su çözeltisi, elektrolize uygun hale getirilmesi için kimyasal saflaştırma ve arıtma süreçlerine tabi tutulur. Bu süreçte soda, kostik, hidroklorik asit, alfa selüloz ve baryum klorür gibi kimyasallar kullanılmaktadır. İçerisindeki fiziksel ve kimyasal safsızlıkların uzaklaştırıldığı tuzlu su

[3] COMP/M.6905 Ineos/Solvay/JV, s. 24.

[4] İlgili bölümde anlatılan üretim süreci "Membran Hücre süreci" olarak adlandırılmaktadır. Membran hücre süreci haricinde "Mercury Hücre süreci" ve "Diyafram Hücre süreci" olarak adlandırılan iki farklı üretim süreci bulunmasına karşın anılan üç süreçte de aynı çıktılar elde edilmekte olup farklılık yalnızca çıkan ürünlerin tutulma yönteminden kaynaklanmaktadır.

çözeltisi ikinci aşamada elektrolize beslenerek elektrik akımı yardımıyla kostik, klor ve hidrojen gazına dönüşür. Üçüncü aşamada tuzlu sudan arındırılmış klor gazı sülfürik asitle temas ettirilerek sudan arındırılır ve soğutucu alana gönderilerek sıvı halde depolanır. Dördüncü aşamada ayrıştırma sonucu elde edilen klor ve hidrojen gazı bir kamarada yakılarak hidroklorik asit gazı oluşturulur, bu gaz suyla temas ettirilerek hidroklorik asit elde edilir ve bir depoya aktarılır. Beşinci aşamada kostik, soğutucuda suyla soğutulduktan sonra klor gazıyla beraber hipoklorit kulesine gönderilir ve burada oluşan sodyum hipoklorit pompayla ikinci bir soğutucudan geçirilerek depo tankına aktarılmaktadır. Son aşamada ise elde edilen kostik buharlaştırılarak yoğunlaştırılmaktadır.

(29) Demir III klorür ise temel olarak iki farklı yöntemle üretilebilmektedir. İlk yöntem; metalik demir, demir talaşı ya da hurda demirlerin hidroklorik asit ile reaksiyona sokulmasıdır. Bu üretim süreciyle ilk aşamada elde edilen demir II klorür, klor gazı ile yükseltgenerek demir III klorüre dönüştürülmektedir. İkinci yöntem ise, kirli asit ya da çürük asit olarak adlandırılan galvaniz veya demir çelik sektörlerinde kullanılmış ve asit oranı düşük, demir oranı yüksek olan hidroklorik asitlerin farklı şekillerde klorlanması sonucu demir III klorür elde edilmesidir. Türk Standartları Enstitüsünün “TS EN 888” standardına[5] göre demir III klorür Tip 1, Tip 2 ve Tip 3 olmak üzere üç ayrı tipte sınıflandırılmaktadır. Üretimde kullanılan girdilerdeki ağır metal oranı arttıkça demir III klorürün kalitesi düşmektedir. Bu bağlamda Tip 1 ürünler yüksek saflık ve aktif madde oranına sahip olup genellikle içme suyu alanında tercih edilmektedir. Tip 2 ise düşük saflık oranına sahip olup genellikle endüstriyel atık su arıtımı için kullanılmaktadır. Tip 3 ise Tip 2’ye nazaran ağır metal oranı yüksek çürük asit, hurda ve klordan oluşmaktadır.

(30) Yukarıda anlatılan üretim süreci sonucu, elde edilen ürünlerden hidroklorik asidin; demir-çelik sektöründe yüzey işlemlerinde, kimya sektöründe farklı kimyasalların üretiminde, gıda ve kâğıt sektörlerinde nişasta ve katkı maddelerinin üretiminde, su arıtma işleminde pH ayarlamada kullanımının yanı sıra maden, boya, ilaç, petrol ve tekstil gibi pek çok sektörde de kullanıldığı görülmektedir. Sodyum hipoklorit ise çamaşır suyu ve hijyen ürünlerinin üretiminde, tekstil ve kağıt sektörlerinde ağartma işlemlerinde, dezenfektan üretiminde, içme suyu ve atık su arıtımında, çeşitli pH ayarlama işlemlerinde kullanılmaktadır. Demir III klorür ise ağırlıklı olarak kentsel atık su arıtma işlemleri için kullanılmakla birlikte, içme suyu arıtımında ve endüstriyel su proseslerinde de kullanılmaktadır.

(31) Türkiye’nin sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit ihtiyacının büyük bir kısmı yurt içi üretimle karşılanmakla birlikte yurt içi fiyatının yüksek kaldığı durumlarda İran, Çin, Hindistan gibi ülkelerden az miktarda sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit ithalatı yapıldığı görülmektedir. Demir III klorür bakımından da benzer şekilde ithalat oranı düşük seviyelerdedir.

(32) Dosya kapsamında sodyum hipoklorit, hidroklorik asit, demir III klorür müşterilerine anılan ürünler için ithalat imkânlarının olup olmadığı sorulmuştur. Buna yönelik gelen cevabi yazılarda; sodyum hipoklorit ürününün doğası gereği uçucu nitelikte olması ve tedarik süresi uzadıkça ürünün kalitesinin düşmesi nedeniyle piyasa koşulları elverdiği sürece ürünü iç piyasadan temin ettikleri, hidroklorik asit bakımından ise ithalat izni alınması gerektiği ve yurt içinden ürün tedarikinin ekonomik olarak daha makul olduğu ifade edilmiştir.[6] Demir III klorür bakımından ise ürünün yurt içinde rahatça tedarik

[5] İçme ve Kullanma Sularının Arıtılmasında Kullanılan Kimyasal Maddeler - Demir (III) Klorür.

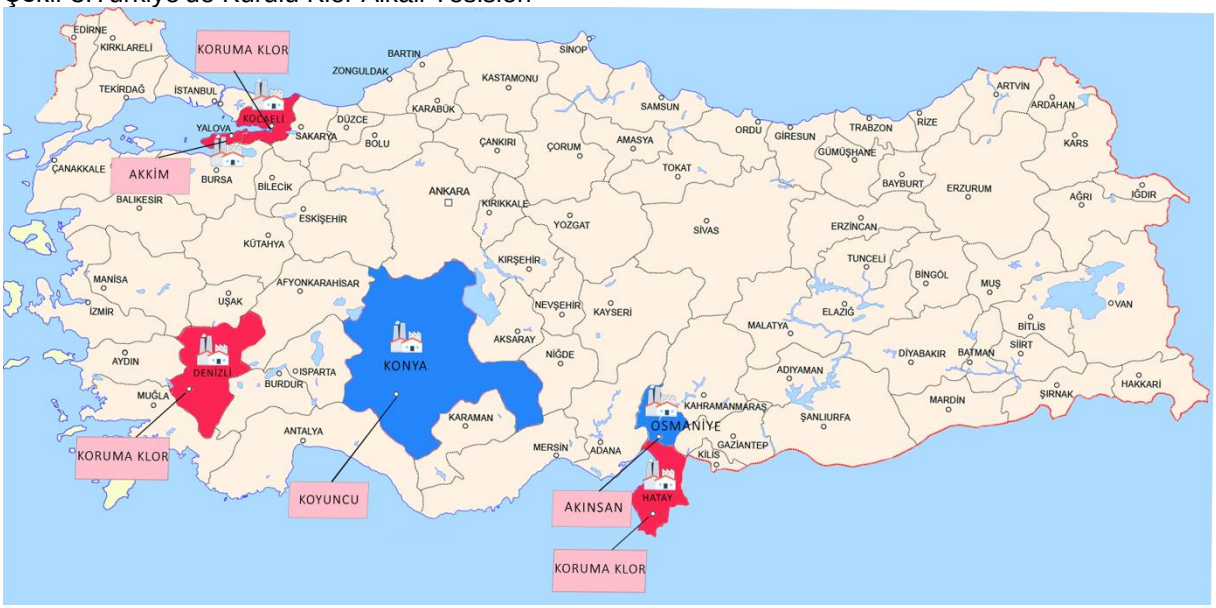
[6] Karar metninin ilerleyen bölümlerde ithalatın yıllar içindeki seyri ve yurt içi üretim miktarları hakkında daha kapsamlı bilgiler sunulacaktır.

edilebilmesi ve alımının iki haftalık ya da aylık periyotlarla gerçekleştirilmesi nedeniyle ithalat yolunun tercih edilmediği belirtilmiştir.

(33) Sektördeki sodyum hipoklorit ve hidroklorik asidin yerli üretim yapısı incelendiğinde, KORUMA KLOR ve AKKİM'in yerleşik üreticiler olarak faaliyet gösterdiği, Eylül 2023 tarihi itibarıyla sektöre KOYUNCU ve AKINSAN olmak üzere iki yeni oyuncunun girdiği görülmektedir. Öte yandan demir III klorür üretiminde; yerleşik teşebbüsler olarak faaliyet gösteren KORUMA KLOR ve AKKİM'in yanı sıra Ağustos 2022 tarihi itibarıyla DOĞU KİMYA'nın üretime başladığı bilinmektedir. Öte yandan AKINSAN'ın ise 2025 yılının ikinci çeyreğinde üretime başlayacağı öğrenilmiştir.[7]

(34) Klor alkali sektöründeki klor alkali üretim tesislerinin konumu ve hangi teşebbüse ait olduklarına ilişkin görsele aşağıda yer verilmektedir.

Şekil-3:Türkiye'de Kurulu Klor Alkali Tesisleri



(35) Hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarlarına ilişkin toplam satış miktarı ile toplam satış tutarının yer aldığı tablolara aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-3: 2022-2024 Döneminde Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve Tutarı

	2022	2023	2024
Toplam Miktar (Kg)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Tutar (TL)	(.....)	(.....)	(.....)

Tablo-4: 2022-2024 Döneminde Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve Tutarı

	2022	2023	2024
Toplam Miktar (Kg)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Tutar (TL)	(.....)	(.....)	(.....)

Tablo-5: 2022-2024 Döneminde Demir III Klorür Satış Miktarı ve Tutarı

	2022	2023	2024
Toplam Miktar (Kg)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Tutar (TL)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler neticesinde dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

[7] Demir III klorür üretimine yönelik olarak İKRAM KİMYA'nın faaliyet gösterdiği bilinmekte olup üretiminin oldukça düşük seviyede olduğu anlaşılmaktadır.

(36) Yukarıda yer verilen tablolardan görülebileceği üzere söz konusu pazarların, miktar bazında durağan, değer bazında ise nominal olarak büyüme eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır.

(37) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (İlgili Pazar Kılavuzu) ilgili ürün pazarı, tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal ve hizmetlerden oluşan pazar olarak tanımlanmaktadır. İlgili Pazar Kılavuzu'nda talep ikamesinin değerlendirilmesine ilişkin olarak; *"tüketici gözünde ilgili ürünün yerine geçer kabul edilen başka ürünlerin belirlenmesini gerektirmektedir. Bu belirlemeyi yapmanın bir yolu göreceli fiyatlarda küçük, kalıcı bir değişim meydana geldiği varsayılarak müşterilerin bu değişime yönelik olası tepkilerinin değerlendirilmesidir."* ifadelerine yer verilmektedir.

(38) Yukarıda değinildiği gibi kostik ve klor gazının reaksiyonundan sodyum hipoklorit; klor gazı ve hidrojen gazının reaksiyonundan hidroklorik asit; demirin önce hidroklorik asit daha sonra ise klor gazı ile reaksiyona sokulması ile demir III klorür elde edilmektedir. Soruşturma tarafı olan KORUMA KLOR'a anılan ürünlere ikame olarak kullanılabilecek ürünler sorulmuş; KORUMA KLOR tarafından çamaşır suyu üretiminde kullanılan sodyum hipoklorite hidrojen peroksidin, hidroklorik asite sülfürik asidin ve demir III klorüre ise başta alüminyum sülfat ve demir sülfat olmak üzere çeşitli kimyasal koagülantların ikame olarak kullanılabileceği ifade edilmiştir**.** Sektördeki diğer üretici konumundaki AKKİM'e söz konusu ürünlere ikame olabilecek ürünler sorulmuş olup AKKİM tarafından sodyum hipoklorit ve hidroklorik asite tamamen ikame bir ürün bulunmadığı ancak farklı uygulamalarda, uygulama şeklinin ve kullanım miktarının değiştirilmesiyle bazı kimyasal ürünlerin kullanılabileceği; demir III klorür bakımından ise alüminyum sülfat, demir sülfat ve polialüminyum klorürün benzer işlevler sunarak demir III klorürün yerine kullanılabileceği belirtilmiştir.

(39) Buna ek olarak soruşturma sürecinde, KORUMA KLOR'un müşterilerine dosya kapsamındaki ürünler bakımından ikame ilişkisi olan ürün bulunup bulunmadığı, ikame ilişkisi mevcut ise hangi ürünler olabileceği sorulmuştur.

(40) Söz konusu hususa yönelik gelen cevabi yazılarda sodyum hipoklorit ürünü ile ilgili olarak özetle:

- (.....) tarafından, sodyum hipokloritin; farklı bir hammadde ve/veya ürünle gerek işlevsellik gerekse de fiyat bakımından ikame edilmesinin mümkün olmadığı,
- (.....) tarafından, sodyum hipoklorite ikame olarak toz klorun kullanılabildiği ancak fiilen toz klor kullanılmadığı ve alım yapılmadığı,
- (.....) tarafından, sodyum hipokloritin çamaşır suyuna mikrop öldürücü ve beyazlatıcı etki kazandırmak amacıyla kullanıldığı; bu işlevi yerine getirebilecek ikame bir ürünün ise bulunmadığı,
- (.....) tarafından, sodyum hipokloritin, dezenfektan amaçlı beyaz çamaşırların temizlenmesi ve beyazlatılmasında kullanılan çamaşır suyu üretiminde kullanıldığı; dezenfektan amaçlı çamaşır suyu üretiminde sodyum hipoklorit yerine başka bir ürünün kullanılamadığı; giysilerin yıkanmasında kullanılan sodyum hipokloritli çamaşır suyuna ikame olarak hidrojen peroksit içeren temizlik ürünlerinin kullanılabilmesine karşın söz konusu ürünün yaklaşık beş kat daha maliyetli olduğu,

- (.....) tarafından, sodyum hipoklorit ürününe ikame olarak %56 ve %90 konsantrasyonda tablet veya granül formların bulunduğu ancak bu ürünlerin ithal olması ve aşırı sıcak iklim koşullarında sürekli kullanımının kârlı olmadığı, bu nedenle sodyum hipoklorit ürününün tercih edildiği,
- (.....) tarafından, sodyum hipoklorit sıvı ürününün birebir muadilinin bulunmadığı,
- (.....) tarafından, sodyum hipoklorit yerine içme suyu arıtımında sodyum klorit, tekstilde kumaş beyazlatmada hidrojen peroksit, havuz kimyasalı üretiminde toz klorun ikame olarak kullanılabileceği; ancak fiyat farkları nedeniyle fiiliyatta söz konusu ikame ürünlerin nadiren tercih edildiği,
- (.....) tarafından, sodyum hipoklorite kullanım amacı, işlevsellik ve fiyat bakımından ikame olarak değerlendirilecek başka bir ürünün bulunmadığı,
- (.....) tarafından, yüzme havuzu suyu dezenfeksiyonunda sodyum hipoklorit kullanıldığı, buna alternatif kimyasalların bulunduğu ancak ekonomik olması nedeniyle büyük havuzlarda sodyum hipokloritin tercih edildiği, alternatif ürünlerin küçük havuzlarda kullanıldığı ve bu ürünlerin ülkemizde üretilmeyip ithal edildiği,
- (.....) tarafından, sodyum hipoklorit yerine toz klor ve hidrojen peroksitin kullanılabileceği ve
- (.....) tarafından sodyum hipoklorit yerine toz klor kullanılabileceği

ifade edilmiştir.

(41) Bunun yanı sıra hidroklorik asit ürünü ile ilgili de benzer şekilde:

- (.....) tarafından, fosforik asidin işlevsel olarak hidroklorik asidin muadili olabileceği ancak maliyet ve fiyat unsurları dikkate alındığında fosforik asidin hidroklorik aside ikame olmadığı, bu nedenle alım süreçlerinde hidroklorik aside odaklanıldığı ve fosforik asidin tercih edilmediği,
- (.....) tarafından hidroklorik asit kullanıldığı, ayrıca (.....)'in dört farklı işletme müdürlüğünün olduğu, müdürlüklerden biri bakımından hidroklorik aside ikame ürün kullanımının mümkün olmadığı, diğer müdürlüklerin ise hidroklorik aside ikame olduğu düşünülen ürünlerin kullanılması durumunda üretim hatlarında ve havuzlarda tıkanmalara yol açtığı,
- (.....) tarafından, süreç gereği hidroklorik aside işlevsellik ve fiyat açısından ikame edilebilecek bir ürünün bulunmadığı,
- (.....) tarafından, hidroklorik asidin amonyak fabrikasındaki demineralize su işleme tesisinde ters yıkama işleminde kullanıldığı ve bu nedenle ikame ürününün bulunmadığı,
- (.....) tarafından, hidroklorik asidin petrol ve doğalgaz sahalarında üretimi artırmak amacıyla yoğun olarak kullanıldığı ve bu amaçla ikame edilebilecek bir ürünün bulunmadığı,
- (.....) tarafından, hidroklorik aside ikame bir ürünün bulunmadığı ve
- (.....) tarafından, hidroklorik asit yerine teknik olarak başka bir ürün kullanımının mümkün olmadığı ve şimdiye kadar böyle bir kullanımın da gerçekleştirilmediği

- (.....) tarafından hidroklorik asit yerine sülfürik asidin kullanılabileceği

ifade edilmiştir.

(42) Ek olarak demir III klorür ürünü için:

- (.....) tarafından, demir III klorür ürününün, anaerobik çürütme süreçlerinde oluşan korozif hidrojensülfürün kontrolünde uygulama kolaylığı, işlevselliği ve fiyat açısından en uygun kimyasal çözümlerden biri olarak değerlendirildiği, ikame ürünlerin genellikle biyolojik sistemlere dayandığı, bu sistemlerin yüksek ilk yatırım maliyetleri ve karmaşık işletme koşulları nedeniyle tercih edilmediği, bu nedenle demir III klorürün hem teknik hem de ekonomik açıdan en uygun çözüm olarak kullanıldığı,
- (.....) tarafından, demir III klorüre ikame olarak alüminyum sülfatın kullanılabileceği, ancak alüminyum sülfatın daha pahalı olduğu, ayrıca toz formda bulunması nedeniyle sulu çözelti hazırlanırken tehlike arz ettiği ve bu riskten dolayı kullanımının tercih edilmediği,
- (.....) tarafından, demir III klorürün atık su arıtma sektöründe partikül topaklaştırıcı olarak kullanıldığı, ancak atık su türüne bağlı olarak alüminyum çözeltileri, baryum çözeltileri, kireç süspansiyonları ve klor çözeltileri gibi farklı kimyasalların da ikame olarak kullanılabildiği, bu nedenle kullanılan ürünün atık su türüne göre değişiklik gösterdiği,
- (.....) tarafından, demir III klorürün, atık su arıtma tesislerinde arıtma prosesinin bir parçası olarak kimyasal fosfor giderimini sağlamak amacıyla kullanıldığı, teoride aynı amaçla alüminyum sülfat kullanımının da mümkün olmakla birlikte verimlilik ve kullanım kolaylığı açısından demir III klorürün tercih edildiği ve
- (.....) tarafından, uzun yıllar boyunca atık su arıtma tesisinde demir III klorür yerine alüminyum sülfatın tercih edildiği, alüminyum sülfatın içme suyu arıtımında yaygın olarak kullanılmasından kaynaklı artan talep ve tedarik sorunları nedeniyle yapılan çeşitli pilot uygulamalar ve kimyasal testler sonucunda fiyat ve verimlilik açısından demir III klorürün en uygun çözüm olarak belirlendiği ve bu nedenle tercih edildiği

ifade etmiştir.

(43) Yukarıda yer alan bilgilerden; sodyum hipoklorite ikame ürün bulunup bulunmadığına ilişkin bakımından bilgi talebinde bulunulan müşterilerin büyük bir çoğunluğu ((.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....)) tarafından fiili olarak ikame bir ürün olmadığı ifade edilmiştir.[8] Dolayısıyla söz konusu sodyum hipoklorit ve hidrojen peroksitin birbirlerine ikame olmadığı değerlendirilmektedir.

(44) Benzer şekilde hidroklorik aside ikame olarak görülen ürünler noktasında da bilgi talebinde bulunulan teşebbüslerden yalnızca biri sülfürik asidin ikame olabileceğini belirtmiş olmasına rağmen bahse konu müşterilerin hemen hemen tamamı ((.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....)) farklı sektörlerde faaliyet göstermelerine karşın

[8] Müşteri görüşlerinin yanı sıra, sodyum hipoklorite ikame olduğu iddia edilen hidrojen peroksit ürününün satış bilgileri de dosya kapsamında talep edilmiştir. İlgili ürünlerin fiyat seyri ve talep yapısı incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda da sodyum hipoklorit fiyatlarının düşüşe geçtiği 2024 yılı içerisinde hidrojen peroksit fiyatlarının artmaya devam etmekle birlikte satış miktarının azalmadığı ve müşteriler arasında geçişkenliğin zayıf olduğu, ürünlerin müşteri portföylerinin de genel itibarıyla ayrıştığı görülmüştür. Söz konusu hususun da ikame ürün analizinde varılan sonucu desteklediği değerlendirilmektedir.

hidroklorik asite ikame olarak alternatif bir ürün görmediklerini ifade etmiştir.[9] Anılan sebeple bahse konu iki ürünün birbirlerine ikame olmadığı değerlendirilmektedir.

(45) Demir III klorür ürününe ilişkin olarak ikame ilişkisinin sorulduğu müşterilerinin birçoğunun ((.....), (.....), (.....)) alüminyum sülfatı teorik olarak ikame gördüğü ancak fiili durumda fiyat, işlevsellik, verimlilik ve kullanım kolaylığı gibi nedenlerle demir III klorüre ikame bir ürünün bulunmadığı yönünde bilgi sunduğu görülmektedir. (.....) tarafından ise demir III klorürün, alternatif ürünlere kıyasla hem teknik hem de ekonomik açıdan en uygun çözüm olarak kullanıldığı ifade edilmiştir. Demir III klorür bakımından pazar tanımını etkileyen bir diğer husus da talep yapısıdır. Şöyle ki, ürün satışlarının önemli bir bölümünün kamu kurumlarına yapıldığı, kamu kurumları da düzenledikleri ihalelerde talep edilen ürünü spesifik olarak demir III klorür olarak belirlediklerinden, ihale sürecinde rekabet yalnızca ilgili ürünün satıcıları arasında doğmaktadır. Sonuç itibarıyla anılan iki ürünün birbirlerine ikame olmadığı değerlendirilmektedir.

(46) Kurulun kimyasal ürünler sektörüne ilişkin daha önceki kararlarında ilgili kimyasalın sınıflandırmasından bağımsız olarak her bir ürünün ayrı pazarlar olarak belirlendiği görülmektedir.[10] Örneğin işbu dosya konusu ürünlerin de bazılarının yer aldığı Kurulun *Arıtma Kimyasalları*[11] kararında; klor alkali tesislerinin üretim sürecinde ana ürün grubundan klor gazı ve alt ürün grubundan demir III klorür ürünlerinin de yer aldığı ürünlere ilişkin olarak yapılan değerlendirmede, soruşturma tarafı teşebbüslerin tümünün, başvuruya konu ürünlerden her birinin üretim ve satışını yapmadığı, söz konusu ürünlerin kendine has kimyasal formüllerinin bulunduğu ve Kurulun sektöre ilişkin önceki kararları da dikkate alınarak, ilgili ürün pazarları, ürün bazında ayrı ayrı belirlenmiştir.

(47) Bu çerçevede geçmiş Kurul kararları ile uyumlu olacak şekilde, işbu dosya kapsamında hakkında soruşturma yürütülen tarafın üretim ve satışını gerçekleştirmiş olduğu ürünlerden sodyum hipoklorit, hidroklorik asit ve demir III klorürün her birinin ayrı bir ürün pazarı teşkil ettiği kanaatine varılmıştır. Dolayısıyla dosya kapsamında ilgili ürün pazarları "sodyum hipoklorit", "hidroklorik asit" ve "demir III klorür" olarak belirlenmiştir.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

(48) İlgili pazarın coğrafi boyutunun tanımlanmasında rekabet koşullarının homojen olarak tespit edileceği coğrafi alan dikkate alınmaktadır. Dosya kapsamında edinilen bilgiler çerçevesinde sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit ürünleri Türkiye'de Kocaeli, Yalova, Denizli, Konya, Hatay ve Osmaniye'de bulunan tesislerde üretilmektedir. Yine dosya kapsamında, demir III klorür üreticilerinden elde edilen bilgiler çerçevesinde ilgili ürünün Kocaeli, Yalova, Denizli, İstanbul, Hatay, Adana ve Osmaniye'de üretilebildiği anlaşılmıştır. Bahse konu ürünlerin taşınabilmesi için nitelikleri Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığınca belirlenen ADR'li[12] tankerler kullanılmaktadır.

---

[9] Müşteri görüşlerinin yanı sıra, hidroklorik asite ikame olduğu iddia edilen sülfürik asit ve nitrik asit ürünlerinin satış bilgileri de dosya kapsamında talep edilmiştir. İlgili ürünlerin fiyat seyri ve talep yapısı incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda da hidroklorik asit ile sülfürik asit ve nitrik asit fiyatlarının paralel hareket etmediği ve müşteriler arasında geçişkenliğin zayıf olduğu görülmüştür. Söz konusu hususun da ikame ürün analizinde varılan sonucu desteklediği değerlendirilmektedir.

[10] Kurulun 12.11.2019 tarih ve 19-39/608-261 sayılı, 20.12.2006 tarih ve 06-92/1172-350 sayılı, 04.12.2003 tarih ve 03-76/925-389 sayılı kararları.

[11] Kurulun 19.11.2020 tarih ve 20-50/693-304 sayılı kararı.

[12] ADR, yanıcı, parlayıcı ve patlayıcı riskli malzemelerin uluslararası karayolu ile taşınmasını belirleyen kural ve çerçevelere ilişkin anlaşmayı ifade etmektedir. ADR ilgili uluslararası anlaşmanın Fransızcası olan "*Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route*" ifadesinden gelmektedir.

(49) Sodyum hipoklorit, hidroklorik asit ve demir III klorür üreticilerinin satışlarını tesislerinden uzak yerlerdeki müşterilerine yapması nakliye giderini artırsa dahi, müşterilerin fiyatların uygun olması halinde üretim tesisinin nerede olduğundan bağımsız bir şekilde alım yaptığı görülmektedir. Nitekim AKKİM'den gelen satış verilerine göre; Hatay'da KORUMA KLOR'un tesisi bulunmasına karşın, AKKİM'in Yalova'da bulunan tesisinden Hatay'a ve Adana'ya satış yapıldığı anlaşılmaktadır. Sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit pazarlarına yeni giriş yapan teşebbüsler olan AKINSAN ve KOYUNCU'nun satış verileri incelendiğinde de teşebbüslerin üretim tesislerinin bulunduğu coğrafi bölgelerin dışına satış yapabildikleri görülmektedir. Örneğin Konya ilinde üretim yapan KOYUNCU'nun, Kocaeli ve Yalova'da üretim yapan rakip tesisler olmasına rağmen İstanbul'a ve Kırklareli'ne satış yapabilmektedir.

(50) Demir III klorür bakımından da benzer bir şekilde AKKİM'in Yalova tesisinden görece uzak sayılabilecek Bingöl, Malatya ve Antalya gibi illere satış yapılabildiği görülmektedir. KORUMA KLOR'un da Kocaeli, Hatay ve Denizli, tesislerinde ülkenin tüm coğrafi bölgelerine satış yapabildiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte dosya kapsamında demir III klorür ihaleleri bakımından bir iddia gündeme geldiği için demir III klorür ihaleleri açısından da herhangi bir coğrafi kısıtın bulunmadığı değerlendirilmektedir. Nitekim ihalelere katılım sağlayan teşebbüslerin farklı coğrafi bölgelerde bulunduğu anlaşılmıştır. Örneğin Diyarbakır Belediyesinin 05.07.2024 tarih ve 2024/697693 kayıt numaralı ihalesine yönelik olarak KORUMA KLOR (Kocaeli), DOĞU KİMYA (Adana) ve AYKİMSAN (Aydın) teklif sunmuştur. Bu bağlamda ihale pazarı bakımından coğrafi olarak herhangi bir engel bulunmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

(51) Sodyum hipoklorit ve hidroklorit asit pazarları bakımından ülkenin herhangi bir bölgesinde rekabet koşullarının diğer bölgelerden kayda değer ölçüde farklılaşmasına sebep olabilecek herhangi bir unsurun mevcut olmadığının somut bir şekilde ortaya konmasının temini amacıyla Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesinden (EAAD) ilgili coğrafi pazarın tespiti amacıyla destek alınmıştır. EAAD tarafından, ilgili coğrafi pazarın tespiti amacıyla hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit ürünleri bakımından Elzinga-Hogarty testi uygulanarak analiz yapılmıştır.[13] Söz konusu test kapsamında hazırlanan tablo ve görsellere aşağıda yer verilmektedir.

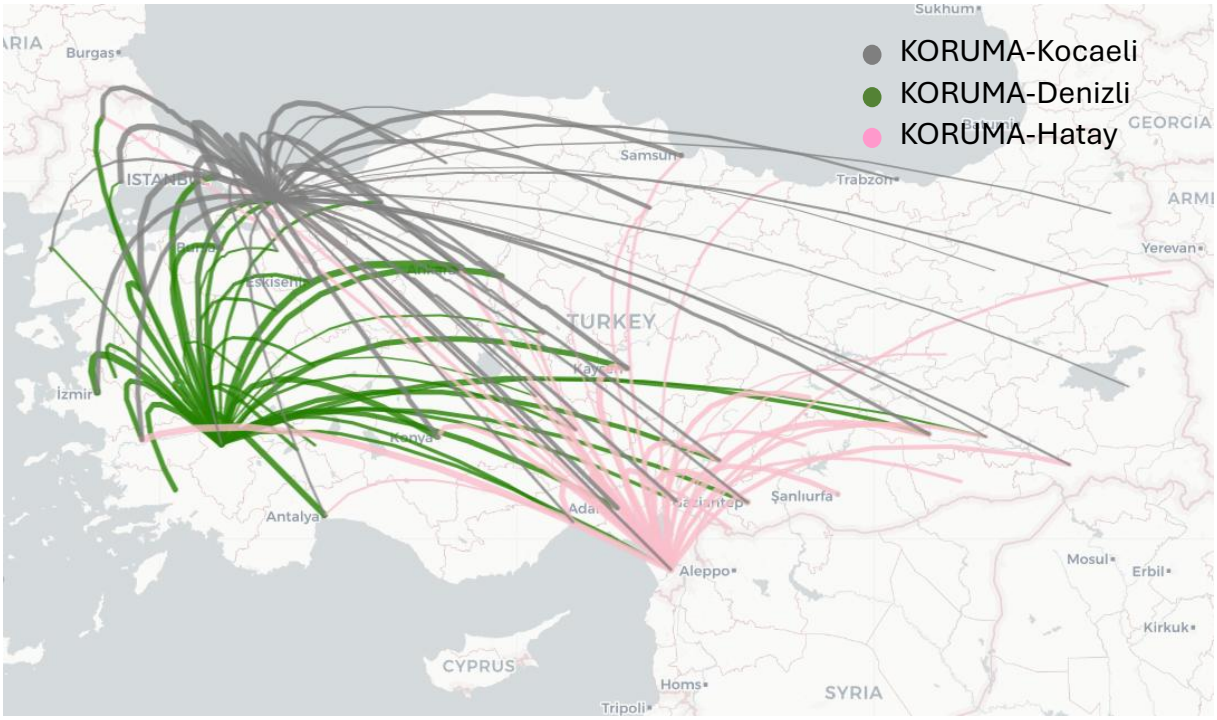
[13] EAAD'den söz konusu destek talebinin istendiği tarih itibarıyla, Kurum kayıtlarına demir-III klorür ürününe ilişkin ulaşmış bir şikâyet bulunmadığından ilgili ürün teste dâhil edilmemiştir. Öte yandan demir III klorür özelinde pazarın coğrafi bakımdan tanımlanması hususunda farklılaşan bir hususun bulunmadığı değerlendirilmektedir.

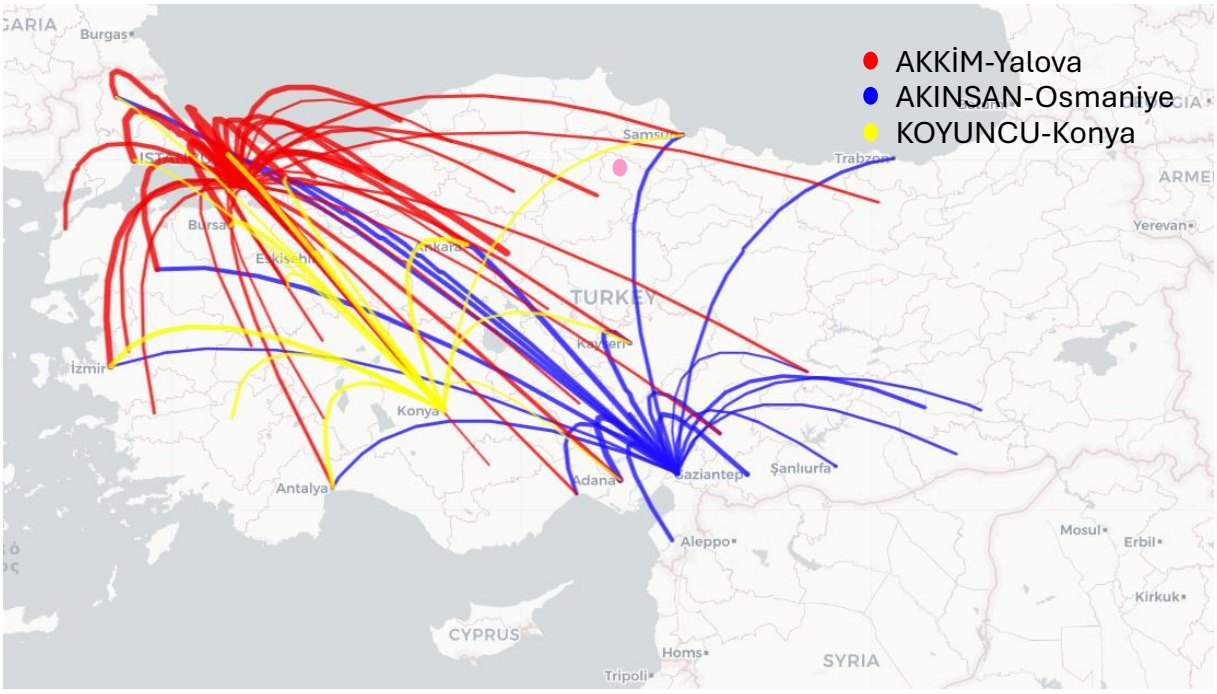
Tablo-6: Hidroklorik Asit ve Sodyum Hipoklorit Toplam Sevkiyat Miktarına Göre Mesafe Dağılımları-1 (%)

Kara Yolu Mesafe (km)	AKINSAN	AKKİM	KORUMA			KOYUNCU	Genel Toplam
	Osmaniye	Yalova	Hatay	Kocaeli	Denizli	Konya	
0-50	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	10.39
50-100	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	21.38
100-150	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	35.60
150-200	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	51.36
200-250	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	62.20
250-300	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	64.71
300-350	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	69.91
350-400	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	73.66
400-450	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	77.80
450-500	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	81.79
500-550	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	83.24
550-600	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	90.62
600-650	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	94.49
650-700	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	95.29
700-750	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	96.32
750-800	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	96.48
800-850	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	96.59
850-900	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	96.65
900-950	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	97.04
950-1000	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	97.67
>1000	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	100.00

Kaynak: EAAD Hesaplamalar

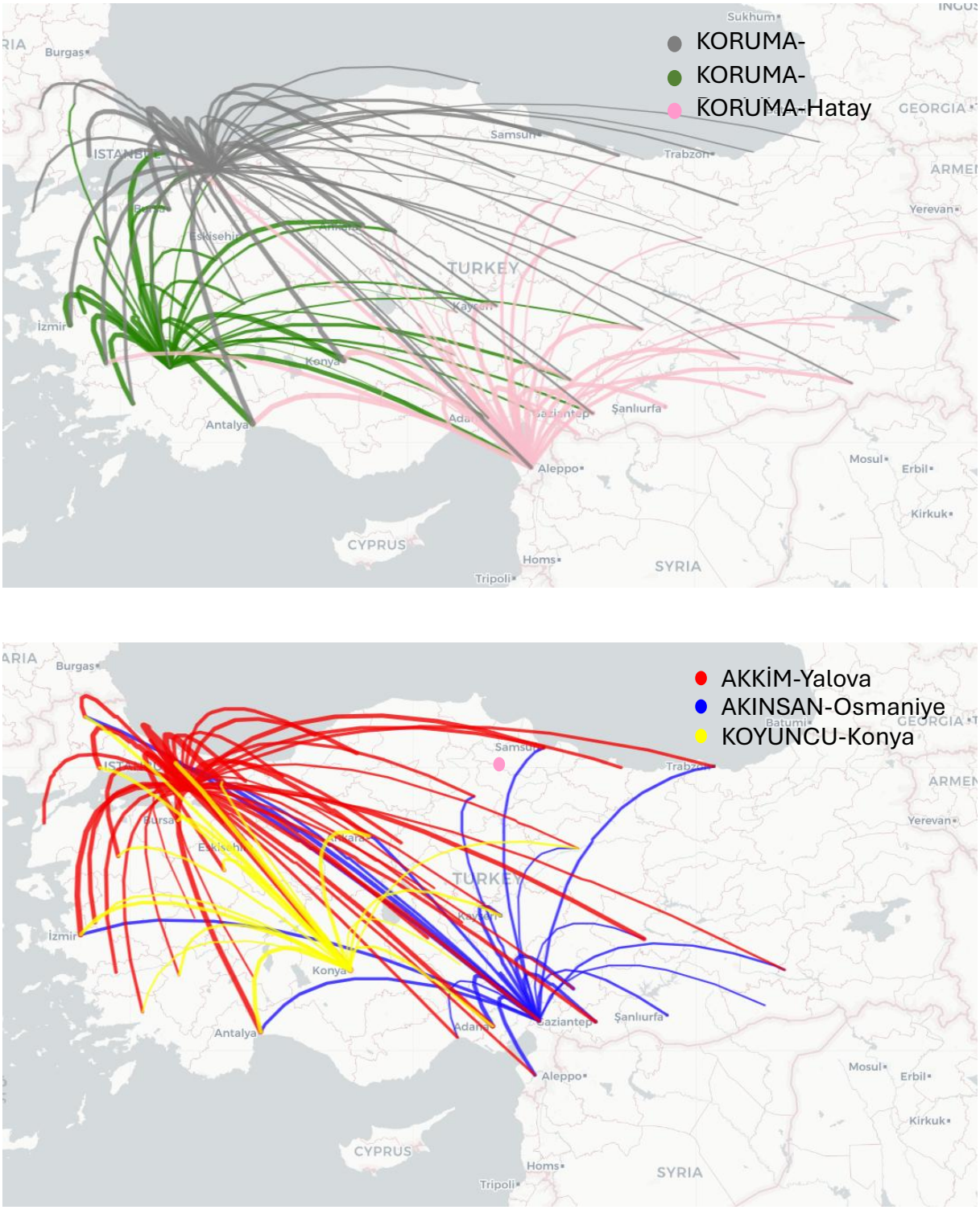
Şekil-4: Hidroklorik Asit Toplam Satış Miktarına Göre Sevkiyat Haritası





Kaynak: EAAD Hesaplamaları

Şekil-5:Sodyum Hipoklorit Toplam Satış Miktarına Göre Sevkiyat Haritası



Kaynak: EAAD Hesaplamaları

(52) Yukarıdaki tablo ve şekiller incelendiğinde tüm üreticilerin satışlarını kendilerinden uzak mesafede bulunan müşterilere gerçekleştirebildiği ve Türkiye'nin herhangi bir noktasına, bölge sınırlaması bulunmadan, satış yapabildiği anlaşılmaktadır.

(53) Gerek aynı teşebbüse ait ve farklı coğrafi bölgelerde konumlandırılan gerekse de diğer üretici teşebbüslere ait olan üretim tesislerinden yapılan satışlarda tesis hinterlandı ile sınırlı coğrafi ayrımların bulunmadığı ve her tesis satışların kapsadığı coğrafi alanın

ülke genelinde birçok ortak bölgeye yayıldığından hareketle rekabet koşullarının diğer bölgelerden kayda değer ölçüde farklılaşmasına sebep olabilecek herhangi bir unsurun mevcut olmadığı görülmüş ve bu doğrultuda mevcut dosya kapsamında ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak tespit edilmiştir.

J. 4054 SAYILI KANUN'UN 6. MADDESİ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRME

(54) Dosya kapsamında KORUMA KLOR'un klor alkali ürünleri sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikte davranışlar sergileyerek 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal edip etmediği incelenmektedir.

(55) Dosyanın ilk inceleme ve önaraştırma sürecinde edinilen bilgiler doğrultusunda; hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit ürünlerine odaklanılarak, teşebbüsün davranışları bahse konu ürünler çerçevesinde incelenmiştir. Soruşturma sürecinde, Şubat 2025'te sektör paydaşları ile gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde, KORUMA KLOR'un benzer nitelikte davranışları demir III klorür ürünü bakımından özellikle ihale kanalında uyguladığına yönelik oluşan şüphe neticesinde bahse konu ürün de dosya kapsamında incelenmiştir.

(56) Bu çerçevede ilk olarak KORUMA KLOR'un işbu kararın ilgili ürün pazarı bölümünde belirlenmiş olan hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarlarında hâkim durumda bulunup bulunmadığı tespit edilecek, akabinde ise teşebbüsün davranışları 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında değerlendirilecektir.

(57) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine göre, bir teşebbüsün ilgili maddeyi ihlal etmesi ancak söz konusu teşebbüsün hâkim durumda olmasıyla mümkündür. Başka bir deyişle incelemeye konu teşebbüs davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında değerlendirilebilmesi için söz konusu teşebbüsün hâkim durumda olması ön koşuldur.

(58) 4054 sayılı Kanun'un "Tanımlar" başlıklı 3. maddesinde hâkim durum, "*belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü*" olarak tanımlanmıştır. Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz'da (Hâkim Durum Kılavuzu) belirtildiği üzere; bu tanım çerçevesinde, rekabetçi baskılardan belirgin şekilde bağımsız davranma gücüne sahip olan, diğer bir ifadeyle fiyatlarını kârlı bir şekilde rekabetçi düzeyin üzerine çıkarabilen ve belirli bir süre boyunca bu düzeyde sürdürebilen, üretim ve dağıtım düzeyi, mal ve hizmet çeşitliliği ve/veya kalitesi, yenilik düzeyi gibi unsurları kendi lehine ve tüketicilerin zararına olacak şekilde rekabetçi seviyenin altına çekebilen bir teşebbüsün hâkim durumda olduğu kabul edilmektedir.

(59) Hâkim Durum Kılavuzu'nda, her bir olayın kendine özgü koşulları göz önünde bulundurulmakla birlikte hâkim durum değerlendirmesi yapılırken esasen, incelenen teşebbüsün ve rakiplerinin ilgili pazardaki konumu, pazara giriş ve pazarda büyüme engelleri ile alıcıların pazarlık gücü kriterlerinin temel unsurlar olarak incelenebileceği belirtilmektedir.

(60) Bu bağlamda belirtilen kriterler bakımından KORUMA KLOR'un hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarlarında hâkim durumda olup olmadığı analiz edilecektir.

J.1. Hâkim Durum Değerlendirmesi

J.1.1. Pazar Payı ve Pazardaki Rakiplerin Konumu

(61) Rekabet hukuku analizlerinde belirli bir piyasada pazar gücünün tespitinde kullanılan en önemli gösterge, incelenen teşebbüsün ve rakiplerinin pazar payıdır. Hâkim durumun tespitinde kullanılan tek ölçüt olmamakla birlikte belirli düzeydeki pazar paylarının hâkim duruma işaret ettiği kabul edilmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda, aksi bir durum söz konusu değilse Kurulun yerleşik uygulamasında %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olması ihtimalinin düşük olduğu kabul edilmekte, bu düzeyin üzerinde pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise daha detaylı bir incelemeye gidilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Bununla birlikte, incelenen pazarın özellikleri de dikkate alınarak, %40'ın altında pazar payına sahip olan bir teşebbüsün de hâkim durumda olabileceği Kurul tarafından kabul edilmektedir.

(62) AB Komisyonu (Komisyon) içtihadında ise genel olarak %70'in üzerindeki pazar payının hâkim duruma yönelik güçlü bir karine teşkil ettiği belirtilmektedir.[14] Komisyonun *Hoffman-La Roche* kararında çeşitli ilgili ürün pazarları bakımından %70 ile %90 arasında pazar payına sahip olan teşebbüsün söz konusu pazar payının "hâkim durumun varlığını ispatlayacak seviyede" yüksek olduğu ifade edilmiştir. Komisyon'un *Hilti*[15] ve *Tetra Pak*[16] kararlarında da benzer tespitler yapılmış, Avrupa Birliği Adalet Divanının (ABAD) *Hoffman-La Roche* kararında[17] ise yüksek pazar payına sahip olunmasının ve bu pazar payının uzun süre korunmasının "istisnai haller haricinde" hâkim durumun varlığına delil olduğu tespiti yapılmıştır.

(63) Benzer şekilde *AKZO* kararında %50'nin üzerindeki pazar paylarının aksi ispat edilmediği takdirde teşebbüsün ilgili ürün pazarında hâkim durumda olduğunu gösterdiği kabul edilmiştir.[18] Komisyonun pazar paylarına ilişkin değerlendirmesi *Hilti* kararında derinleştirilmiş ve teşebbüsün %70-80 bandındaki pazar payının kendi başına teşebbüsün hâkim durumda olduğunun açık bir göstergesi olduğu değerlendirmesi yapılmıştır.[19]

(64) Bu kapsamda aşağıda ilk olarak hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 2022-2024 yıllarına ilişkin üretim kapasiteleri ve kapasite bazında pazar payı verilerine yer verilecektir. Sonrasında ise hem yalnızca üretici teşebbüsler bakımından hem de üretici ve yeniden satıcı teşebbüsler birlikte olmak üzere satış miktarı ve satış tutarı verileri ile bu verilere göre yapılan pazar payı hesaplamalarına değinilecektir.[20]

[14] Donough ve Padilla (2006), The Law and Economics of Article 82 EC, 2006, s. 113.
[15] Case T-30/89, Hilti AG ve Commisson,1991, ECR II-1439, paragraf 92.
[16] Case C-333/94 P, Tetra Pak International SA ve Commission, 1996, ECR I-5951.
[17] Hoffman-La Roche kararı, Case 85/76, ECR 461, paragraf 38-40.
[18] Dava C-62/86, AKZO Chemie BV v. Commission [1991] ECR I-3359, para. 60.
[19] Hilti CFI Dec. 12, 1991, 1991 ECR II-1439, para. 92.
[20] Aynı ekonomik bütünlük içerisinde yapılan grup içi satışlar ve yurt dışı satışlar dâhil edilmemiştir.

Üretim Kapasitesi Bakımından Pazar Payı

Tablo-7: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üreten Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Üretim Kapasiteleri ve Üretim Kapasitelerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(65) Tablo-7'de yer alan hidroklorik asit pazarı bakımından üretim kapasitelerine göre pazar paylarına bakıldığında, 2022 yılında KORUMA KLOR yaklaşık %(.....)'lük paya sahipken, KOYUNCU ve AKINSAN'ın pazara girişiyle birlikte teşebbüsün 2024 yılında payı %(.....)'a gerilemiştir. Benzer şekilde AKKİM'in 2022 yılında %(.....) seviyesinde olan pazar payı 2024'te %(.....) civarına düşmüştür. Pazara yeni giren teşebbüslerden AKINSAN ve KOYUNCU, üretim kapasitesi bakımından 2024 yılında sırasıyla yaklaşık %(.....) ve %(.....)'lük pazar payı elde etmiştir. KORUMA KLOR'un hidroklorik asit üretim kapasitesi bakımından 2024 yılında yaklaşık %(.....)'lık pazar payı ile en güçlü teşebbüs konumunu koruduğu görülmektedir.

Tablo-8: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Sodyum Hipoklorit Üreten Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Üretim Kapasiteleri ve Üretim Kapasitelerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	100,00	(.....)	100,00	(.....)	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(66) Tablo-8'de ise sodyum hipoklorit pazarı bakımından üretim kapasitesi verilerine yer verilmiş olup yeni girişlerin etkisiyle KORUMA KLOR'un 2022'de %(.....) olan pazar payı 2023'te %(.....)'e, 2024 yılında ise %(.....)'e gerilemiştir. Pazara girişlerin etkisiyle AKKİM'in de 2022'de %(.....) olan pazar payı, 2024 yılında %(.....) seviyesine kadar azalış göstermiştir. 2023 yılı son çeyreğinde pazara giriş yapan AKINSAN ve KOYUNCU'nun 2024 yılında kapasite bakımından sırasıyla yaklaşık %(.....) ve %(.....) pazar payına ulaştığı söylenebilecektir. Yeni girişlerin etkisiyle bir miktar düşüş görülmekle birlikte, 2024 yılında KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit üretim kapasitesi bakımından yaklaşık %(.....)'lik pazar payı ile en güçlü oyuncu ve en yakın rakibinin yaklaşık (.....) katı seviyesinde üretim kapasitesine sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo-9: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Demir III Klorür Üreten Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Üretim Kapasiteleri ve Üretim Kapasitelerine Göre Pazar Payları[21]

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	100,00	(.....)	100,00	(.....)	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(67) Tablo-9'de yer verilen demir III klorür pazarı bakımından üretim kapasitesine göre pazar payı verileri incelendiğinde, KORUMA KLOR'un 2022 yılında %(.....) olan payını hem kendi kapasitesini artırması hem de AKKİM'in kapasite düşürmesi sebebiyle 2024 yılı itibarıyla %(.....)'e yükselttiği ve rakibi AKKİM ile olan üretim kapasitesi farkını açtığı görülmektedir.

Satış Miktarı ve Satış Tutarları Bakımından Pazar Payları

(68) Soruşturma tarafı KORUMA KLOR başta olmak üzere, klor alkali sektöründe faaliyet gösteren üretici teşebbüsler işbu kararda analize konu edilen ürünlerin üretimi ve satışını gerçekleştirmektedir. Üretici teşebbüslere ek olarak, sektörde dağıtıcı/yeniden satıcı olarak faaliyet gösteren teşebbüslerin de üreticilerden satın aldıkları ürünlerin yeniden satışını diğer dağıtıcı/yeniden satıcılara veya nihai kullanıcılara gerçekleştirdiği öğrenilmiştir. Bu doğrultuda alt pazar olarak kabul edilebilecek dağıtım pazarında üretici ve yeniden satıcı teşebbüslerin rakip olarak hareket ettikleri değerlendirmesine istinaden, ilk olarak yalnızca üretici teşebbüslerin satış verileri üzerinden bir pazar payı hesaplamasına, daha sonra ise ilgili ürünün satışını gerçekleştiren üretici ve dağıtıcı/yeniden satıcılar olmak üzere ayrı bir pazar payı hesaplamasına yer verilecektir.

- ***Hidroklorik Asit Üretim ve Satışı***

(69) Üretici teşebbüslerin dahil olduğu durumda satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-10: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üretimi ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri[22]

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

[21] DOĞU KİMYA ve İKRAM KİMYA'nın da demir III klorür bakımından üretici olarak faaliyet gösterdiği bilinmekle birlikte söz konusu teşebbüslerin üretim kapasiteleri ve buna bağlı olarak üretim miktarlarının sınırlı seviyede olduğunun görülmesi üzerine ilgili teşebbüslerin demir III klorür ürünü bakımından pazar payı verilerine yalnızca tüm teşebbüslerin demir III klorür satışı (hem üretici hem de dağıtıcı/yeniden satıcıların hesaba katıldığı) analizinde yer verilmiştir.

[22] TÜİK verilerine göre 2022 yılında (.....) milyon kg, 2023 yılında (.....) milyon kg, 2024 yılında ise (Ocak-Kasım dönem aralığında) (.....) milyon kg hidroklorik asit ithal edilmiştir. Söz konusu veriler dikkate alındığında KORUMA KLOR'un hidroklorik asit açısından miktar bazında pazar payı 2022 yılında %(.....), 2023 yılında %(.....), 2024 yılında ise %(.....) olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla İthalat verisinin dahil edilmesi durumunda kayda değer seviyede değişiklik yaşanmadığı görülmektedir.

Tablo-11: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üretimi ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(70) Tablo-10 ve Tablo-11'da yer verilen pazara ilişkin verilerinden görülebileceği üzere; 2022 yılında KORUMA KLOR'un miktar ve değer bazında pazar payı, AKKİM'in (.....) daha yüksek seviyededir. 2023 yılında da benzer görüntü devam etmiş; KORUMA KLOR miktar bazında %(.....), değer bazında %(.....) seviyesinde, AKKİM ise miktar ve değer bazında %(.....) seviyesinde pazar payı elde etmiştir. 2024 yılı verilerine bakıldığında ise KORUMA KLOR ve AKKİM bir miktar düşüş yaşamakla birlikte değer bazında %(.....) ve %(.....)'lik pazar payı elde ederken, yeni giriş yapan teşebbüslerden AKINSAN %(.....), KOYUNCU %(.....)'lik pazar payına ulaşmıştır. İncelenen dönemlerde bir miktar azalış meydana gelmekle birlikte 2024 yılında KORUMA KLOR'un miktar bazında %(.....), değer bazında %(.....)'lik pazar payıyla hidroklorik asit pazarında faaliyet gösteren üretici teşebbüsler arasında oldukça güçlü konuma sahip olduğu söylenebilecektir.

(71) Yeniden satıcıların dâhil olduğu durumda ise satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-12: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA/ AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-13: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları (%)

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA/ AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(72) Tablo-12 ve Tablo-13'te yer alan veriler incelendiğinde; KORUMA KLOR'un hidroklorik satışı gerçekleştiren teşebbüsler arasındaki konumunu yıllar itibarıyla istikrarlı bir şekilde koruduğu, 2024 yılında miktar bakımından %(.....), değer bakımından %(.....)'lik pazar payı ile en güçlü teşebbüs konumunda bulunduğu görülmektedir. KORUMA KLOR'un takipçisi konumunda bulunan AKKİM'in pazara girişlerin ardından 2024 yılında bir miktar pazar kaybettiği anlaşılmakta olup yeni giren teşebbüslerden AKINSAN'ın ilgili yılda değer bazında %(.....), KOYUNCU'nun ise değer bazında %(.....) pazar payı elde ettiği tespit edilmiştir.

- ***Sodyum Hipoklorit Üretim ve Satışı***

(73) Üreticilerin dâhil olduğu durumda satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-14: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Sodyum Hipoklorit Üretim ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri[23]

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-15: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Sodyum Hipoklorit Üretim ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

[23] TÜİK verilerine göre 2022 yılında (.....) milyon kg, 2023 yılında (.....) milyon kg, 2024 yılında ise (Ocak-Kasım dönem aralığında) (.....) bin kg sodyum hipoklorit ithalatı gerçekleştirilmiştir. Söz konusu veriler dikkate alındığında KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit açısından miktar bazında pazar payı 2022 yılında %(.....), 2023 yılında %(.....), 2024 yılında ise %(.....) olarak hesaplanmıştır.

(74) Tablo-15'te yer alan verilere göre, incelenen dönemlerde KORUMA KLOR'un pazar payı miktar bazında 2022-2024 yıllarında sırasıyla %(.....)-(.....)-(.....), değer bazında ise sırasıyla %(.....)-(.....)-(.....) olarak gerçekleşmiştir. En yakın rakibi AKKİM'in söz konusu dönemde bir miktar pazar payı kaybettiği ve 2024 yılında pazar payının miktar bazında %(.....)'e, değer bazında ise %(.....)'e gerilediği görülmektedir. 2023 yılı son çeyreğinde pazara giriş yapan KOYUNCU ve AKINSAN'ın ise 2024 yılında değer bazında sırasıyla %(.....) ve %(.....)'lik pazar payı elde edebildiği anlaşılmaktadır. 2024 yılında, geçmiş dönemlere kıyasla bir miktar gerilemiş olmasına rağmen KORUMA KLOR'un en yakın rakibinin yaklaşık (.....) katı seviyesindeki pazar payı ile sodyum hipoklorit üretimi ve satışı yapan teşebbüsler arasında lider konumda olduğu tespit edilmiştir.

(75) Yeniden satıcıların dahil olduğu durumda ise satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-16: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Sodyum Hipoklorit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ANADOLU KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA-AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-17: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Sodyum Hipoklorit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ANADOLU KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA-AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(76) Tablo-16 ve Tablo-17'de yer verilen veriler incelendiğinde; sodyum hipoklorit satışı bakımından yıllar itibarıyla lider konumda bulunan KORUMA KLOR'un 2024 yılında miktar bakımından %(.....), değer bakımından ise %(.....) pay elde ettiği görülmektedir.

Bu kapsamda üretici teşebbüsler bakımından hesaplanan pazar payına kıyasla bir miktar düşük olsa da teşebbüsün ilgili ürünün satıcıları arasında da önemli bir pazar gücüne sahip olduğu söylenebilecektir.

- ***Demir III Klorür Üretimi ve Satışı***

(77) Üreticilerin dahil olduğu durumda satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-18: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Demir III Klorür Üretim ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-19: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Demir III Klorür Üretim ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(78) Tablo-18 ve Tablo-19'da yer alan veriler incelendiğinde; KORUMA KLOR'un demir III klorür üretim ve satışı bakımından çok güçlü bir konumda bulunduğu, 2024 yılında miktar bakımından %(.....), değer bakımından %(.....)'lük pazar payı ile rakibi AKKİM'in yaklaşık (.....) katı oranında paya sahip olduğu görülmektedir.

(79) Yeniden satıcıların dahil olduğu durumda ise satış ve pazar payı verileri aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır:

Tablo-20: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Demir III Klorür Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri[24]

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İKRAM KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DOĞU KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA-AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BOCİY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

[24] TÜİK'ten elde edilen veriler doğrultusunda demir III klorür ürünü bakımından ithalat tutarları incelenmiş, 2022 yılında (.....) bin kg, 2023 yılında ise (.....) bin kg ürün ithal edildiği görülmüştür. Söz konusu miktarların hesaplanan pazar paylarında önemli bir değişikliğe sebep olmayacağından hareketle ithalat verisinin dahil edildiği analiz ile yeniden bir pazar payı hesaplamasına gidilmemiştir.

Tablo-21: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Demir III Klorür Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İKRAM KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DOĞU KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA-AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BOCİY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(80) Yukarıda yer alan Tablo-20 ve Tablo-21 incelendiğinde; demir III klorür satışı gerçekleştiren teşebbüsler bakımından KORUMA KLOR ve AKKİM'in belirgin bir şekilde diğer rakiplerinden ayrıştığı görülmektedir. KORUMA KLOR'un 2022-2024 yıllarında miktar bazında %(.....)-%(.....), değer bazında ise %(.....)-%(.....) arasında bir pazar payına sahip olduğu görülmektedir. AKKİM ise anılan yıllarda miktar bazında %(.....)-%(.....), değer bazında ise %(.....)-%(.....) pazar payına sahiptir.

(81) Yalnızca üreticilerin değil hem üreticilerin hem de yeniden satıcıların yer aldığı pazar payı tablolarında KORUMA KLOR'un üreticilerin karşılaştırıldığı tablolara kıyasla görece daha düşük seviyede bir pazar payına sahip olduğu görülse de tablolarda adı geçen yeniden satıcı konumundaki teşebbüslerin alımlarının büyük çoğunluğunu KORUMA KLOR'dan yaptığı dikkate alınmalıdır.

(82) Yukarıda aktarılan pazar payı verileri ışığında, KORUMA KLOR'un hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür üretim ve satışı pazarlarında incelenen dönemde hâkim durum eşiği olarak kabul edilebilecek %40'ın oldukça üzerinde pazar paylarına sahip olduğu ve güçlü konumunu koruyabildiği değerlendirilmektedir. İlaveten KORUMA KLOR'un üretim tesislerinin üç ayrı coğrafi bölgeye yayılması ve bunun yanı sıra nakliye alanında faaliyet gösteren grup şirketlerinin bulunması ile Koruma Şirketler Grubu'nun sahip olduğu finansal gücün teşebbüsün pazar hâkimiyetini kuvvetlendiren unsurlar olduğu değerlendirilmektedir.

J.1.2. Pazara Giriş ve Büyüme Engelleri

(83) Pazar payları ve yoğunlaşma düzeyleri, pazarın yapısı ve rekabet düzeyi bakımından önemli bir ilk gösterge niteliğindedir. Ancak ilgili pazarda hâkim durum tespiti, yapısal analizlerin yanı sıra özellikle pazarın mevcut ve gelecekteki yapısı ile pazardaki potansiyel rekabete ilişkin diğer değerlendirmelerden de etkilenmektedir. İlgili pazarda sahip olunan yüksek pazar paylarının, söz konusu pazara girişlerin yeterince kolay olması halinde, önemli ölçüde rekabet karşıtı etkiler yaratması olası görülmemektedir. Nitekim potansiyel rakipler, pazar fiyatlarındaki olası yükselişlere karşı duyarlı bir şekilde ilgili pazara giriş yapabilecektir. Bu çerçevede, hâkim durum değerlendirmelerinde pazarın sadece hâlihazırdaki yapısı baz alınarak sonuca ulaşılmaması gerekmektedir. Ayrıca, pazardaki mevcut rakiplerin kapasite artırması veya potansiyel rakiplerin pazara girmesi tehdidi de değerlendirmeye alınmalıdır.

(84) İlgili ürün pazarına potansiyel rakipler tarafından yapılacak girişlerin yeterince kolay olması durumunda incelenen teşebbüsün hâkim durumunun sorgulanabilir olduğu kabul edilmektedir. Bununla birlikte, pazardaki oyuncular üzerinde yeterli düzeyde bir rekabetçi baskı yarattığının kabul edilebilmesi için, pazara girişlerin muhtemel, zamanlı ve olası rekabeti kısıtlayıcı etkileri yok edebilecek güçte olması gerekmektedir.

(85) Bu kapsamda öncelikle pazara girişlerin muhtemel olup olmadığı ve potansiyel girişlerin piyasadaki mevcut teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı eylemlerini engelleyip engelleyemeyeceği incelenmektedir.

(86) Sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit temel olarak klor alkali ürünleri çatısında yer aldığı için pazara giriş engelleri klor alkali üretim tesisi kurarak pazara giriş yapmak isteyen bir teşebbüs açısından ele alınacaktır. Bu çerçevede ilk olarak klor alkali ürünleri üretim tesisin kurulum maliyetinden bahsetmek gerekmektedir. (.....) tarafından gönderilen cevabi yazıda, 40 ton/gün üretim kapasitesine sahip bir klor alkali tesisinin kurulumu için (arazi, inşaat ve tüm ekipmanlar dâhil şekilde) yaklaşık (.....) milyon Amerikan doları sermaye gerektiği ifade edilmiştir. Sektöre 2023 yılında giriş yapmış olan bir diğer rakip (.....) tarafından gönderilen cevabi yazıda pazara giriş için gerekli sermayenin (.....) milyon Amerikan doları olduğu belirtilmiştir. Dolayısıyla sektöre giriş yapmak isteyen bir teşebbüs açısından başlangıç maliyetlerinin görece yüksek olduğu söylenebilecektir. Demir III klorür bakımından ise klor alkali üretim tesisine gerek duyulmadan üretim yapılabilmekte, bununla birlikte klor üretiminin mevcut olması önemli bir avantaj olarak değerlendirilmektedir.

(87) Öte yandan klor alkali tesisinin kurulumu ve çalışabilmesi çeşitli yasal yükümlülükler gerektirmektedir. Bu yükümlülükler ÇED raporu, yapı kullanım izni, üretim izin belgesi, kapasite raporu, gayrı sıhhi müessese ruhsatı, çevre izni, sanayi sicil belgesi, Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik kapsamında yapılacak Seveso Bildirimi, patlamadan korunma dokümanı, itfaiye raporu, valilik tespit raporu, emisyon baca ölçümleri ve iş hijyeni ölçümleri olarak belirtilmektedir. Ayrıca sodyum hipokloritin bazı belediyelere satımı için Türkiye Halk Sağlığı Kurumu tarafından verilen biyosidal belgesinin alınması, hidroklorik asit üretimi için ise Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumunun İlaç ve Eczacılık Daire Başkanlığına başvuru yapılması gerekmektedir. (.....) tarafından pazara giriş için tüm bu başvuru ve belgelerin tamamlanması da dâhil olmak üzere yaklaşık 2-2,5 yıllık bir zaman dilimine ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir.

(88) Pazara giriş yapacak teşebbüs açısından gereklilikler salt yatırım maliyeti ve hukuki izin süreçleri olarak değerlendirilmemelidir. Her ne kadar AKINSAN ve KOYUNCU sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit pazarlarına, DOĞU KİMYA ise demir III klorür pazarına yakın zamanda giriş yapmış olsa da bu teşebbüsler haricinde pazarda 1994 yılında kurulan ve pazar payı açısından lider konumda bulunan KORUMA KLOR ile 1977 yılından bu yana faaliyet gösteren AKKİM yer almaktadır. KORUMA KLOR ve AKKİM'in geniş ürün portföyü, sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteriyor olmaları, sahip oldukları *know-how* ve piyasa bilinirlikleri, bahse konu iki teşebbüsün soruşturmaya konu ürünler bakımından her üç ürün pazarında da sahip oldukları pazar payı büyüklükleri gibi hususların potansiyel girişler açısından pazarda büyümeyi ve tutunmayı zorlaştırabileceği değerlendirilmektedir.

(89) Bu kapsamda tesis kurulumu için gerekli sermaye, hukuki izin süreçleri, sektörde yerleşik firmaların sahip olduğu *know-how* ve piyasa gücü gibi unsurlar birlikte değerlendirildiğinde ilgili ürün pazarları kapsamında giriş ve büyüme engellerinin mevcut olduğu kanaatine ulaşılmaktadır.

J.1.3. Alıcı Gücü

(90) Hâkim Durum Kılavuzu'nda pazardaki müşterilerin görece büyük, alternatif temin kaynakları hakkında yeterince bilgili ve makul bir süre içerisinde başka bir sağlayıcıya geçmek ya da kendi arzını yaratmak imkânına sahip olması durumunda, bu müşterilerin pazarlık gücüne, bir başka deyişle alıcı gücüne sahip olduğu kabul edilmektedir. Bu durumda müşterilerin alıcı gücü, incelenen teşebbüsün davranışlarını sınırlayan rekabetçi bir unsur olarak ortaya çıkmakta ve teşebbüsün hâkim durumda olmasını engelleyebilmektedir. Bununla birlikte, yalnızca sınırlı bir müşteri kitlesinin hâkim durumdaki teşebbüsün pazar gücünden korunmasını sağladığı durumlarda, alıcı gücünün yeterli seviyede rekabetçi baskı oluşturmadığı değerlendirilebilmektedir.

(91) Yatay Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz'da da dengeleyici alıcı gücü, müşterilerin büyüklükleri, sağlayıcı açısından önemli olmaları ve alternatif sağlayıcılara geçme becerileri sayesinde ticari işlem yaparken sağlayıcıları karşısında elde ettikleri pazarlık gücü olarak tanımlanmaktadır. Literatürde, müşterilerin önemli bir alıcı gücüne sahip oldukları durumlarda çok yüksek pazar payına sahip teşebbüslerin dahi hâkim durumda olamayacakları kabul edilmektedir.

(92) Bu kapsamda aşağıdaki tablolarda sırasıyla hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür ürünleri bakımından KORUMA KLOR'un 2024 yılında en çok satış gerçekleştirdiği ilk 10 müşteri ve bahse konu müşterilerin KORUMA KLOR satışları içerisindeki paylarına yer verilmektedir:

Tablo-22: KORUMA KLOR'un 2024 Yılında En Çok Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştirdiği İlk 10 Müşteri ve Toplam Satışlar İçerisindeki Payı

Teşebbüs	Toplam Satış İçindeki Payı (%)
MODERN KARTON	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)
OMNİA NİŞASTA	(.....)
ETİ MADEN	(.....)
SUNAR MISIR	(.....)
GREAT TRADING	(.....)
GEREDE JELATİN	(.....)
ADM BESIN	(.....)
GÜDÜCÜ KİMYA	(.....)
GEMLİK GÜBRE	(.....)
TOPLAM	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

Tablo-23: KORUMA KLOR'un 2024 Yılında En Çok Sodyum Hipoklorit Satışı Gerçekleştirdiği İlk 10 Müşteri ve Toplam Satışlar İçerisindeki Payı

Teşebbüs	Toplam Satış İçindeki Payı (%)
GÜNSU	(.....)
UNILEVER	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)
GÜNDEM	(.....)
SUDESAN	(.....)
BOCİY KİMYA	(.....)
KARADENİZ KİMYA	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)
GÜDÜCÜ KİMYA	(.....)
BEYAZ KÂĞIT	(.....)
TOPLAM	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

Tablo-24: KORUMA KLOR'un 2024 Yılında En Çok Demir III Klorür Satışı Gerçekleştirdiği İlk 10 Müşteri ve Toplam Satışlar İçerisindeki Payı

Teşebbüs Ünvanı	Toplam Satış İçindeki Payı (%)
İSKİ	(.....)
İZSU	(.....)
2S KİMYA/AYKİMSAN	(.....)
ŞENPİLİÇ	(.....)
KARDEMİR	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)
BASKİ	(.....)
ABALIOĞLU	(.....)
ENFAŞ	(.....)
TOPLAM	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

(93) Tablo-22'deki veriler incelendiğinde KORUMA KLOR'un hidroklorik asit ürünü özelinde 2024 yılında en çok satış gerçekleştirdiği 10 müşterinin, ilgili ürüne yönelik toplam satışlarının %(.....)'unu oluşturduğu, söz konusu ürün için (.....)'ü aşkın müşteriye satış yapıldığı ve ilk 10 müşteriden sonraki tüm müşterilerin payının %(.....) ve altında olduğu göz önünde bulundurulduğunda teşebbüse karşı dengeleyici alıcı gücünün bulunmadığı değerlendirmesi yapılabilecektir.

(94) Benzer şekilde Tablo-23'e bakıldığında sodyum hipoklorit açısından 2024 yılında en çok satış gerçekleştirilen 10 müşterinin, ilgili ürüne yönelik toplam satışların %(.....)'ini oluşturduğu, bu ürün kapsamında da yine 500'den fazla müşterinin bulunduğu dikkate alındığında hidroklorik asite göre bir miktar daha fazla olsa da dengeleyici alıcı gücünün zayıf olduğu kanaatine varılmaktadır.

(95) Diğer yandan demir III klorür için Tablo-24'e bakıldığında en büyük müşterilerin İSKİ ve İZSU olduğu, iki müşterinin KORUMA KLOR'un satışları içerisindeki payının %(.....)'ya ulaştığı dikkat çekmektedir. Bu noktada belediyelerin ilgili ürüne ilişkin alımlarını ihale yöntemi ile alması ve söz konusu ürünün sağlayıcısının az olmasının yanı, ilgili kamu idarelerinin alımlarının büyük montanlı olması sebebiyle ihalelere katılımın daha sınırlı kalabildiği ya da KORUMA KLOR'un ürün tedarik ettiği yeniden satıcı teşebbüsler tarafından sağlandığı anlaşılmaktadır. Ürünün sağlayıcısının az olması alıcı gücünü baskılayan unsurlardan biri olarak kabul edilmelidir. Bahse konu kamu idareleri demir III klorürü, içme suyu ve/veya atık su arıtma tesislerinde kullanmaktadır. Bu nedenle kamu idareleri açısından halk sağlığının korunması amacı ön planda olup demir III klorür alımlarında; tedarik planlaması, ürün ve arz güvenliği vb. hususlar önem arz etmektedir. Demir III klorür pazarı bakımından büyük ölçekte üretim kapasitesine sahip olan iki teşebbüsün bulunduğu göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu iki kamu idaresinin alıcı gücünün bulunduğu söylemek mümkün olmamaktadır.

(96) Yukarıda yer verilen tüm bilgi ve değerlendirmeler ışığında KORUMA KLOR'un hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarlarında hâkim durumda bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

J.2. Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Hallerinden Biri Olarak Yıkıcı Fiyat

(97) Avrupa Birliği'nin İşleyişine Dair Anlaşma'nın (ABİDA) 102. maddesinde düzenleme alanı bulan hâkim durumun kötüye kullanılması rekabet hukukunun temel yapıtaşlarından birini oluşturmaktadır. Temel itibarıyla, yüksek seviyede verimlilik, yenilikçilik, girişimcilik, ticari öngörü ve beceri sağlayarak belirli bir bölge ya da ülkenin tamamında hâkim duruma gelmenin başlı başına rekabet hukukuna aykırılık teşkil

etmediği, bilakis sağlıklı bir rekabet düzeninin doğal bir sonucu olabileceği kabul edilmektedir. Bununla birlikte, pazarda hâkim duruma erişmiş teşebbüslerin, ABAD'ın *Michelin I* gibi emsal kararlarında da açıkça ifade edildiği üzere rekabet düzeninin bozulmaması bakımından "özel sorumluluk" taşıdıkları ve pazardaki diğer oyunculara kıyasla görece daha katı kurallara tabi oldukları kabul edilmektedir.[25]

(98) 4054 sayılı Kanun'un "Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması" başlıklı 6. maddesinde bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanmasının hukuka aykırı ve yasak olduğu düzenlenmiştir. Aynı maddenin ikinci fıkrasında, sınırlayıcı olmamak üzere kötüye kullanım hallerinin özellikle şunlar olduğu hükme bağlanmıştır:

- Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler,
- Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayırımcılık yapılması,
- Bir mal veya hizmetle birlikte, diğer mal veya hizmetin satın alınmasını veya aracı teşebbüsler durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın veya hizmetin, diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da satın alınan bir malın belirli bir fiyatın altında satılmaması gibi tekrar satış halinde alım satım şartlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi,
- Belirli bir piyasadaki hâkimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler,
- Tüketicinin zararına olarak üretimin, pazarlamanın ya da teknik gelişmenin kısıtlanması.

(99) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinde yasaklanan eylemleri genel itibarıyla sömürücü, dışlayıcı ve ayrımcı nitelikteki eylemler olarak sınıflandırmak mümkündür. Sömürücü eylemler, esas olarak hâkim durumdaki teşebbüsün müşterilerinden aşırı fiyatlama veya benzer yollarla değer transferini hedef alan eylemlerdir. Dışlayıcı eylemlerin kapsamına ise hâkim durumdaki teşebbüsün meşru rekabet (*competition on the merits*) yöntemleri dışındaki davranışları ile rakiplerini pazar dışına itmeye ya da rakipler tarafından oluşturulan rekabetçi tehdidi bertaraf etmeye yönelik eylemler girmektedir. Hâkim durumdaki teşebbüslerce gerçekleştirilen çeşitli stratejiler fiyat dışı unsurlara yönelik gerçekleştirilebilmektedir. Bu türden davranışlara örnek olarak müşteriler ile uzun süreli ve münhasırlık içeren sözleşmeler akdedilmesi gibi yollarla giriş ya da büyüme engelleri yaratılması gösterilebilmektedir. Bunun yanı sıra belirli bir fiyatlama davranışının dışlayıcı stratejinin aracı olarak kullanılabildiği (marj sıkıştırması, indirim sistemleri, yıkıcı fiyatlama vb.) durumlar da mevcuttur.

(100) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında değerlendirilen kötüye kullanma hâllerinden biri de yıkıcı fiyatlamadır. Hâkim Durum Kılavuzu'nun 50. paragrafında yıkıcı fiyat, "*hâkim durumdaki bir teşebbüsün pazar gücünü korumak veya artırmak üzere mevcut veya potansiyel rakiplerinden birini veya daha fazlasını piyasa dışına çıkarmak, disipline etmek ya da diğer biçimlerle rakibin rekabetçi davranışını engellemek için kısa vadede maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek zarar etmeyi*

[25] Case 322/81 Nederlandsche Banden Industrie Michelin (Michelin I) v Commission [1983].

göze aldığı (feragatte bulunduğu) rekabet karşıtı bir fiyatlama stratejisi" olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda yıkıcı fiyatın rekabet hukuku kapsamında bir ihlal teşkil edebilmesi için;

- Hâkim durumdaki bir teşebbüs tarafından gerçekleştirilmesi,
- Teşebbüsün kısa vadede maliyet altı satış fiyatları ile zarar etmeyi göze alması (feragatte bulunması),
- Eşit etkinlikteki bir rakibe piyasanın kapanmasının muhtemel olması

koşullarının aranması gerektiği ifade edilmektedir.

(101) Yıkıcı fiyatlama stratejisi; müşterilere kısa vadede düşük fiyatlar yoluyla fayda sağlasa da uzun vadede fiyatların artması veya seçeneklerin ve yeniliklerin azalması yoluyla zarar doğurabilecektir. Bu açıdan rekabet otoriteleri açısından, meşru ve tüketiciye fayda sağlayan agresif fiyat rekabeti ile rakipleri dışlamayı amaçlayan hukuka aykırı stratejiyi birbirinden ayırt etmek ve eylemler arasında denge gözetmek önemli hale gelmektedir. Bu amaçla tarihsel süreç içerisinde anılan dengeleyici çözümün ortaya çıkabilmesi adına yıkıcı fiyatlamanın unsurlarının somutlaştığı görülmektedir.

(102) Komisyonun son yıllardaki çeşitli uygulamaları (Qualcomm'a yonga seti (*chipset*) pazarındaki yıkıcı fiyatlandırma nedeniyle 2019 yılında verdiği para cezası veya 2024'te Yunanistan'daki yerleşik elektrik üreticisi PPC hakkında toptan elektrik satışı pazarlarında başlattığı soruşturma vb.) yıkıcı fiyatlamanın güncel olarak da rekabet otoritelerinin gündeminde olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca, Komisyonun 2024 yılında yayımlamış olduğu Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanımına ABİDA'nın 102. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Taslak Kılavuz (Taslak Kılavuz), yıkıcı fiyatlandırmayı özel yasal teste tabi kötüye kullanma halleri arasında ele almış ve ilgili ihlal türünün kendine özgü koşullarını ayrıntılarıyla açıklamıştır.

(103) Bu kapsamda, Komisyon ve AB ülkeleri rekabet otoritelerinin ABİDA 102. madde kapsamında yıkıcı fiyatlandırma iddiasına konu eylemlerine ilişkin değerlendirmelerine esas teşkil eden hususlar; yıkıcı fiyatlandırmanın hukuki tanımı, temel unsurları, kullanılan maliyet kriterleri, alandaki içtihat, ihlal tespitine dair genel kriterler ilerleyen bölümlerde ayrıntılı olarak açıklanacak ve bu doğrultuda yıkıcı fiyatlandırmaya ilişkin güncel hukuki çerçevenin esasları ortaya konmaya çalışılacaktır.

(104) Yukarıda ifade edildiği üzere yıkıcı fiyat, hâkim durumdaki bir teşebbüsün pazar gücünü korumak veya artırmak üzere mevcut veya potansiyel rakiplerinden birini veya daha fazlasını piyasa dışına çıkarmak ya da rakibin rekabetçi davranışını engellemek için kısa vadede maliyetinin altında satış fiyatı belirleyerek zarar etmeyi göze aldığı (feragatte bulunduğu) rekabet karşıtı bir fiyatlama stratejisidir.[26] Yıkıcı fiyatlamanın unsurları aşağıdaki gibi sıralanabilecektir:

- Hâkim Durum: Teşebbüsün belirli bir piyasada, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücünü ifade etmektedir. Yüksek pazar payları hâkim durum tespitinde öncül gösterge olarak dikkate alınmakla birlikte hâkim durum analizi bütüncül değerlendirme gerektirmekte ve ürünün ve piyasanın niteliği, rakiplerin pazardaki konumu, alıcı gücü, giriş engelleri gibi kriterler de hâkim durum analizinde dikkate alınmaktadır.

[26] Rekabet Terimleri Sözlüğü.

- Maliyet Altı Fiyatlama: Yıkıcı fiyatlandırmanın temel unsurlarından biri, teşebbüsün belirli bir maliyet ölçütüne göre ürün veya hizmetlerini maliyetin altında fiyatlandırmasıdır. Kullanılan maliyet eşikleri "Ortalama Değişken Maliyet - ODM, Ortalama Toplam Maliyet - OTM, Ortalama Kaçınılabilir Maliyet -OKM, Uzun Dönem Ortalama Artan Maliyet – UDOAM" olarak adlandırılabilmektedir.
- Dışlayıcı Amaç veya Etki: Maliyet altı fiyatlandırmanın amacı ya da en azından olası sonucu, rakipleri piyasadan dışlama ya da disipline etme olmalıdır. Söz konusu güncel ya da muhtemel etkinin pazarın rekabetçi yapısını ve rekabetçi baskıyı bertaraf etmeyi hedeflemesi gerekir. Bu bakımdan bir rakibin ticari menfaatlerinin olumsuz etkilenmesi, satış kaybetmesi, beklenen kârlılığı elde edememesi *prima facie* rekabet hukuku bakımından sorunlu görülmemekte ve eylemin rekabet üzerindeki etkisine odaklanılması gerektiği değerlendirilmektedir.
- Niyet: Yıkıcı fiyatlandırma hukuken objektif bir kavram olarak tanımlanmakta ve niyetin tespiti bu ihlalin varlığının ispatında zorunlu ve vazgeçilmez bir unsur olarak değerlendirilmemektedir. Bununla birlikte niyetin rolü fiyatın belirli maliyet ölçütleri arasında kalması halinde kritik önem kazanabilmektedir. Buna göre ODM'nin altında uygulanan fiyatların rakibi dışlama dışında bir amacının bulunamayacağı ve dışlayıcı stratejiyi ispat bakımından yeterli görüleceği değerlendirilmekle birlikte ODM ve OTM arasında değişen maliyetlerde davranışın dışlayıcı amaç taşıdığına dair kanıtların (iç yazışmalar, sunumlar, stratejik planlar vb.) dışlayıcı niyetin tespitinde kullanılabileceği değerlendirilmektedir.[27]

(105) Komisyon, 2009'da Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Kötüye Kullanım Teşkil Eden Davranışlara Yönelik Uygulama Rehberini (2009 Rehberi) yayımlayarak, bu konudaki uygulama ölçütleri hakkında daha fazla öngörülebilirlik sağlamayı amaçlamış, tüketici refahı odaklı etki temelli yaklaşımın önemini vurgulamıştır. 2009 Rehberi'nde Komisyon yıkıcı fiyatlandırmaya ilişkin tanımlama ve belirli bir çerçeve çizmenin yanı sıra, OKM altındaki fiyatlandırmanın, rakibi dışlama harici makul bir gerekçesi olamayacağı ve eşit etkinlikteki rakiplerin pazardan dışlanması sonucunu doğuracağını ifade etmiştir.[28]

(106) 2009 Rehberi, fiyat tabanlı kötüye kullanımların pazar kapama kabiliyetini değerlendirmek için "eşit etkinlikte rakip" (*as efficient competitor*), testine önemli bir vurgu yapmıştır. Komisyon bu yaklaşımıyla pazardaki her türden rekabetçi baskıyı değil, etkinlik seviyesinin de dikkate alınması gerektiğini belirtmiştir. Komisyon 2009 Rehberi'nde ayrıca, yıkıcı fiyatlamanın tespitinde hasatın (*recoupment*) olmazsa olmaz unsur olmadığını teyit etmiştir.

(107) 2024 yılında Komisyon, 2009 Rehberi'ne yönelik değişiklikler yapmıştır. Bu değişikliklerden bazıları aşağıdaki gibidir:

- "Rekabetin dışlayıcı eylemlerle zayıflatılması" kavramının sadece rakip dışlamasını değil, aynı zamanda piyasa yapısına zarar verebilecek her türlü davranışı kapsayacak şekilde genişletilmesi,

---

[27] Case C-209/10 Post Danmark A/S v Konkurrencerådet, MOISEJEVAS R (2010), "The Importance Of The Intent In Predatory Pricing Cases" Jurisprudencija: Mokslo darbu žurnalas 122 (4):319-334.

[28] Janssens, T. (2009). *The Commission Guidance on Predation: A Cautious Step In the Right Direction?*. Competition Policy International.

- Hâkim durumdaki teşebbüsün davranışının kârlı olup olmamasının tek başına belirleyici olmayacağı,
- Daha az etkin rakiplerin de belirli koşullarda rekabet baskısı oluşturabileceği ve bu nedenle değerlendirmeye dâhil edilebileceği,
- Eşit etkinlikte rakip testinin yalnızca bir araç olduğu ve her durumda uygulanmasının gerekmediği, piyasa dinamiklerine göre uygunluğunun sorgulanabileceği

açıkça ifade edilmiştir.

(108) Komisyon, 2024 yılında Taslak Kılavuz ile 2009 Rehberi'ni yürürlükten kaldırmayı ve dışlayıcı eylemlere yönelik Kılavuzu güncellemeyi amaçlamıştır. Taslak Kılavuz, dışlayıcı kötüye kullanma hallerinin değerlendirilmesi için genel bir iki aşamalı analiz çerçevesi önermektedir:

- Meşru Rekabetten Sapma (*Departure from Competition on the Merits*): Taslak Kılavuz kapsamında meşru rekabet kavramı teşebbüslerin davranışlarının rekabet karşıtı ya da rekabeti teşvik edici olup olmadığı konusunda referans teşkil etmektedir. Buna göre hâkim durumdaki teşebbüslerin eylemlerinin fiyat, kalite, yenilikçilik gibi rekabet parametreleri üzerinden ve tüketici yararı doğuran eylemlerini meşru rekabet sınırları içinde görmek gerekebilecektir. Bununla birlikte özel yasal testlerin düzenlendiği bölümlerde yer alan eylemlerin karine gereği meşru rekabetten saptığı Taslak Kılavuz itibarıyla düzenleme alanı bulmuştur.
- Dışlayıcı Etki Yaratma Kabiliyeti (*Capability of Having Exclusionary Effects*): Davranışın, mevcut ya da potansiyel rakiplerin rekabet etme yetisini engelleme kapasitesine sahip olup olmadığı değerlendirilmektedir. Bu kapasite salt teorik değil, makul bir olasılık düzeyinde olmalıdır. Bu bağlamda güncel ve gerçekleşmiş tüketici zararı, rakibin pazardan fiilen dışlanması ya da pazardaki faaliyetlerini sonlandırmasının gerçekleşmesi şartı mevcut olmamalıdır.

(109) Taslak Kılavuz itibarıyla yıkıcı fiyatlandırma, hukuki teste tabi ihlal türlerinden biri olarak tanımlanmakta,[29] Komisyon yıkıcı fiyatlandırmayı belirli hukuki testlere tabi tutulan davranış türlerinden biri olarak tanımlamakta ve testi karşılayan eylemlerin meşru rekabetten saptığı varsayımında bulunulabileceğini düzenlemektedir.

(110) Yıkıcı fiyatlandırma da dâhil olmak üzere belirli davranışlar için Taslak Kılavuz, söz konusu davranış için özel hukuki test karşılandığında, bu davranışın dışlayıcı etkilere sahip olma kapasitesine sahip olduğunun karine olarak kabul edilmesini önermektedir. Bu durumda ispat yükü, bu karineyi çürütmek üzere hâkim durumdaki teşebbüse geçebilmektedir.

(111) Taslak Kılavuz'da yıkıcı fiyatlandırmanın tespiti için hasat unsurunun kanıtlanmasının yıkıcı fiyatlandırmayı tespit etmek için gerekli olmadığı tekrarlanmıştır. Bu husus 2009 Rehberi'nde bir dipnotta zımnen belirtilmekteyken, Taslak Kılavuz'da ana metni veya ilkeleri içinde daha net bir ifadeye doğru bir kaymayı temsil etmektedir.

---

[29] Taslak Kılavuz'da birtakım eylemler açık kısıtlama (*naked restrictions*) olarak sınıflandırılmakta ve bu eylemlerin meşru rekabetten sapma olduğunun karine olarak varsayılabileceği düzenlenmektedir. Bu türden eylemlere örnek olarak ise hâkim durumdaki şirketin distribütörlerine rakip ürün satmamaları halinde ödeme yapması ya da rakip ürün satmaları halinde kendilerine uygulanan iskontoları sonlandırması sayılmaktadır.

(112) Taslak Kılavuz ve 2009 Rehberi, temel çerçeve itibarıyla farklı ve önemli konularda güncelleme getirse de yıkıcı fiyatlamada esas alınan maliyet analizlerinde fiyat maliyet ölçütlerinin (ODM, OKM, UDOAM vb.) karşılaştırılmasına yönelik temel analiz, yerleşik içtihatla uyumlu olarak, yıkıcı fiyatlandırmanın değerlendirilmesinde esas alınmaktadır.[30] Ülkemiz mevzuatı açısında Hakim Durum Kılavuzu geçerliliğini sürdürmekte olup anılan her iki AB mevzuatı ile temel çerçevesi itibarıyla örtüşmektedir.

(113) Yıkıcı fiyatlama analizinde somut ve veriye dayalı ölçütlere dayanılması gerektiği önerisi ve fiyat-maliyet analizinin kullanılması ilk kez ABD rekabet hukukunun temsilcileri Areeda ve Turner tarafından önerilmiştir. Bu yaklaşıma göre pazarda hâkim durumdaki teşebbüsün marjinal maliyetinin altındaki fiyatlarda yaptığı satışlar mutlak olarak yasaklanmalı, marjinal maliyetin üzerindeki fiyatlarda yaptığı satışlar ise mutlak olarak hukuka uygun kabul edilmelidir. Çünkü marjinal maliyetin altında yapılacak satışlar, kârdan bilinçli feragat edilmesi anlamına geleceğinden, bu şekilde bir fiyatlama yıkıcılığın belirtisi olarak kabul edilmelidir. Yazarlar, yıkıcı fiyat incelemesinde marjinal maliyeti esas almalarının sebebi olarak, teşebbüslerin uzun dönem maliyetlerinin spekülasyona açık olmasını göstermişlerdir. Öte yandan ilgili yaklaşım ABD rekabet hukukundaki anlayışı yansıtmakta olup AB rekabet hukukunda görece daha az katı bir yıkıcı fiyat ispat standardı bulunduğu ifade edilebilecektir.

(114) Yıkıcı fiyatlama stratejisine girişen bir teşebbüsün esas amacı rekabet karşıtı davranış sonucu rakipleri pazar dışına çıkarması, disipline etmesi ya da zayıflatması sonucunda ortaya çıkan yapı ve dolayısıyla rekabetçi baskıyı bertaraf ettikten sonra rekabet üstü kârlar elde etmektir. Hasat unsurunun fiilen gerçekleşmesi Kurul ve Komisyon kararlarına göre istikrarlı bir biçimde aranan bir unsur değildir.[31] Komisyon ve ABAD içtihadında yıkıcı fiyat uygulanan dönemde fedakârlıkta bulunulan kârın gerçekten telafi edildiğine dair kanıt gerekmediği doğrultusunda çeşitli kararlar mevcuttur. Dolayısıyla hasadın fiilen gerçekleşip gerçekleşmediğinden bağımsız olarak, rekabetçi yapının bozulması riski rekabet otoritelerinin söz konusu eylemlere müdahale eşiği açısından yeterli görülmektedir.[32]

(115) Hâkim Durum Kılavuzu'na göre yıkıcı fiyatlama analizinde asıl olan incelenen teşebbüsün fiyatlama davranışı ile kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığının tespit edilmesidir. Kılavuz'da teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde dikkate alınmak üzere OKM ölçütünün esas alınabileceği belirtilmiştir. OKM, bir teşebbüsün belirli miktardaki bir çıktıyı üretmemesi halinde katlanmayacağı veya tasarruf edeceği maliyetler olarak tanımlanabilir. OKM hesaplanırken üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir sabit ve değişken maliyetlerin toplamı dikkate alınarak işletmenin inceleme konusu üretim için katlandığı tüm maliyetler hesaplanabilmektedir. Genellikle kısa dönemde ancak değişken maliyetlerden kaçınmak mümkün olduğu için çoğu durumda OKM ve ODM aynı maliyetleri ifade etmektedir. Ancak, hâkim durumdaki teşebbüsün incelenen eylemi gerçekleştirebilmek için ilave kapasite yatırımı yapmasının gerekmesi gibi hallerde, söz konusu sabit maliyetler de maliyet hesabında dikkate alınmaktadır. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirmeyerek kaçınabileceği bir

[30] Sluijs, J. P. (2025). Predatory pricing above average variable cost: Case T-671/19 Qualcomm. *Journal of European Competition Law & Practice*.
[31] Case COMP/38.233 - Wanadoo Interactive.
[32] Case COMP/38.233 - Wanadoo Interactive.

zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus teşebbüsün fiyatlandırmada esas aldığı ve üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir maliyetlerin doğru tespitidir.

(116) AB uygulamaları kapsamında yıkıcı fiyatlama değerlendirmelerine emsal teşkil eden ABAD'ın AKZO kararında,[33] hâkim durumdaki teşebbüs tarafından uygulanan fiyat ODM'nin altında ise bu uygulama ihlal olarak kabul edilmiştir. Kurulun *Coca-Cola,*[34] *İSBAK,*[35] *HABAŞ-1,*[36] *Herf-Durferrit*[37] ve *HABAŞ-2*[38] kararlarında da AKZO testinin uygulandığı görülmektedir.

(117) Yıkıcı fiyatlandırma, Avrupa Birliği rekabet hukuku içtihadında kapsamlı biçimde ele alınan ihlal türlerinden biri olup hâkim durumun kötüye kullanımına ilişkin kavramsal çerçevenin şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır. ABAD'ın, Komisyon kararları üzerine yapılan temyiz incelemeleri ve ulusal mahkemelerden gelen ön karar talepleri yoluyla, yıkıcı fiyatlandırmanın hukuki sınırlarını ve uygulama ölçütlerini ortaya koyduğu çeşitli kararları mevcuttur. Bir sonraki bölümde bu kararların özetlerine değinilmektedir.

AKZO Kararı[39]

(118) AKZO kararı, yıkıcı fiyatlandırmanın hukuki analizine dair temel ilkeleri ortaya koyan ve hâlâ geçerliliğini koruyan öncü kararlar arasında sayılabilecektir. Bu kararda Komisyon, organik peroksit ile benzoil olarak adlandırılan ve gıda endüstrisinde ağartma, plastik polimerizasyon gibi amaçlarla kullanılan kimyasal ürünler pazarında hâkim durumda olduğu tespit edilen AKZO'nun, ECS adlı rakibini pazardan dışlamak amacıyla özellikle belirli müşterilere değişken maliyetinin altında fiyatlar uyguladığını tespit etmiştir. Komisyon ve ABAD, ODM altı fiyatlamanın rakibi pazardan dışlama hedefi haricinde makul bir gerekçesi olmayacağı ODM üstü ancak OTM altında kalan fiyatların ise dışlayıcı amaca sahip olduğunun ispatlanması hâlinde kötüye kullanım sayılacağını belirtmiştir. Bu karar, literatürde "AKZO testi" olarak bilinen fiyat-maliyet analizine dayalı çift eşikli değerlendirme çerçevesini teşkil etmektedir. Ayrıca, hâkim durumun kötüye kullanılmasında niyet unsurunun nasıl ve hangi durumlarda ele alınması gerektiği ortaya konmuştur.

Tetra Pak II Kararı[40]

(119) Aseptik ve aseptik olmayan sıvı gıda paketleme makineleri pazarlarında faaliyet gösteren Tetra Pak'ın, hâkim durumda olduğu aseptik sıvı gıda paketleme pazarında sahip olduğu pazar gücünün yaratmış olduğu avantaj ile aseptik olmayan sıvı gıda paketleme pazarında agresif fiyatlandırma stratejisi uygulaması Komisyon tarafından incelenmiştir. Komisyon uyguladığı AKZO testi sonucunda, bu pazardaki hâkim durumun varlığını ve fiyatların değişken maliyetin altında olduğunu tespit ederek teşebbüs hakkında ihlal tespiti yapmıştır. Karar yıkıcı fiyatlandırmanın uygulanabilmesi için hâkim durum ve yıkıcı fiyatlandırmanın aynı pazarda gerçekleşmesinin şart olmadığı, rekabet karşıtı niyete ilişkin bulgu var olmasa dahi fiyatlamadan da benzer çıkarımın yapılabileceği, kârdan feragat edilen dönem sonrasında rekabet üstü

[33] AKZO Chemie BV v. Commission (1991) EC I-3359.
[34] Kurulun 23.01.2004 tarih ve 04-07/75-18 sayılı kararı.
[35] Kurulun 22.05.2006 tarih ve 06-35/444-116 sayılı kararı.
[36] Kurulun 19.09.2006 tarih ve 06-66/887-256 sayılı kararı.
[37] Kurulun 03.01.2019 tarih ve 19-02/2-1 sayılı kararı.
[38] Kurulun 07.03.2019 tarih ve 19-11/125-53 sayılı kararı.
[39] Case C-62/86, *AKZO Chemie BV v. Commission* [1991].
[40] Case C – 333/94, Tetra Pak International SA v. Commission, [1996].

kârlılığın diğer bir deyişle hasadın zorunlu unsur olmadığını ifade etmiştir. Rakibin fiilen pazardan dışlanmış olması ve hasat koşulunun sıkı sıkıya aranması halinde, ABİDA'nın 102. maddesinin esas amacı olan bozulmamış rekabet koşullarının sağlanması şartının ihmal edileceği değerlendirilmiştir. Karar bakımından önem arz eden bir diğer husus ise davranışın pazarlar arası değerlendirme içermesi ve kaldıraç etkisi (*leveraging*) kapsamında değerlendirmeye tabi tutulmasıdır.

Wanadoo Interactive[41]

(120) Karar, Fransa'da internet altyapısı alanında faaliyet gösteren bir kamu iştiraki olan Wanadoo'nun, ADSL internet hizmetleri pazarında uyguladığı fiyatlandırma ve diğer davranışların ABİDA'nın 102. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yöneliktir. Komisyon, Wanadoo'nun pazara giriş aşamasında agresif fiyatlandırma uygulayarak rakipleri dışladığını ve pazara yeni girişleri engellediğini tespit etmiştir. Komisyon kararına dayanak olarak Wanadoo yöneticilerinin agresif fiyatlandırma stratejilerinin amacının rakiplerin pazardaki etkinliğini zayıflatmak olduğu ve bu amaç doğrultusunda kısa dönemli kârlılıktan feragatin göze alındığı vurgulanmıştır. Kararda sabit maliyetlerin yüksekliği ve marjinal maliyetlerin düşüklüğü dikkate alınarak UDOAM maliyet ölçütü olarak seçilmiştir.

Qualcomm Kararı[42]

(121) Kararın konusunu, yonga levha üreticisi Qualcomm'un UMTS (Universal Mobil Telecommunication System) baz bant yonga seti (chipset) pazarındaki hâkim durumunu 2009-2011 yılları arasında yıkıcı fiyatlama yapmak suretiyle kötüye kullandığı iddiası oluşturmaktadır. Mezkûr dosya kapsamında Qualcomm'un, belirli miktarlardaki üç yonga setinin kilit müşterileri olan Huawei ve ZTE'ye, ana rakibi Icera'yı pazardan dışlama niyetiyle, UDOAM'ın altında fiyatlar uygulamak suretiyle sattığı tespit edilmiştir.

(122) Kararda yıkıcı fiyat iddiasını araştırma sürecinde maliyet ölçütü, sektörün yüksek sabit ve düşük değişken maliyetleri dikkate alınarak UDOAM olarak belirlenmiştir. Ayrıca kararda sektörün Ar-Ge yoğun bir sektör olması dolayısıyla Ar-Ge maliyetleri de UDOAM'a dâhil edilmiştir. İlgili dosya kapsamında Komisyon UDOAM'ın OTM'yi aşmayan ancak ortak maliyetler sebebiyle zaman zaman OTM'nin altında kalabilecek bir maliyet türü olduğunu değerlendirmiştir. Kararda ayrıca, Qualcomm çalışanlarının rakip Icera hakkında dışlayıcı stratejiyi belgeleyen nitelikte iç yazışmaların, fiyatlamanın doğrudan rakibi hedef aldığı konusunda niyet unsurunu oluşturduğu kabul edilmiştir.

Intel Kararı[43]

(123) AB'de yıkıcı fiyatlama konusunda alınan kararlardan bir diğeri ise Intel kararıdır. Kararda işlemci (CPU) üretimi pazarında yaklaşık %70 pazar payıyla küresel anlamda en önemli oyuncu olan Intel'in münhasırlık yaratma potansiyeline sahip indirim sistemleri ve yıkıcı fiyatlama iddiaları inceleme konusu olmuştur. Kararda pazar payının yanı sıra kapasite büyütme zorlukları, yüksek batık maliyetlerin Intel'in hâkim durumunu desteklediği tespiti yapılmıştır. Intel'in pazardaki tek rakibi AMD'ye karşı eşit etkinlikteki rakibin dahi rekabet edemeyeceği koşullar yarattığı ve maliyet altı fiyatlama

[41] T-340/03, *France Télécom SA v. Commission*,
[42] Case AT.39711 – Qualcomm.
[43] Intel v. Commission (COMP/37990).

yoluyla rakibini pazardan dışladığı tespit edilmiş ve teşebbüse idari para cezası uygulanmıştır.

(124) Anılan emsal kararlar, hâkim durumdaki bir teşebbüsün maliyet altı fiyatlandırma yoluyla gerçekleştirdiği davranışların ABİDA'nın 102. maddesi kapsamında kötüye kullanma teşkil edebileceğine ilişkin temel ilkeleri ortaya koymaktadır. Başlangıçta ODM ve OTM eşiklerine ve dışlayıcı niyete odaklanan AKZO kararında belirlenen yaklaşım, Tetra Pak II kararında hasat unsurunun gerekli olmadığının vurgulanması ve değerlendirmenin bağlantılı pazarlara teşmil edilmesi suretiyle genişletilmiştir. Wanadoo kararı, söz konusu yaklaşımı dinamik piyasa koşulları çerçevesinde teyit etmiş; Post Danmark I ve II kararlarında ise UDOAM kavramı gündeme getirilmiş ve fiyatların değişken veya artan maliyetlerin üzerinde kaldığı durumlar için değerlendirme odağının dışlayıcı etkilere kaydırılması gerektiği vurgulanmıştır. Bu çerçevede, eşit etkinlikte rakip testine atfedilen rol, zorunlu bir kriter olmaktan çıkarılarak, piyasa bağlamına göre uygulanabilirliği değişen yardımcı bir analiz aracı olarak konumlandırılmıştır. Son olarak, Qualcomm kararında UDOAM ölçütünün yüksek sabit maliyetli teknoloji pazarları bakımından uygunluğu teyit edilmiş ve eşit etkinlikteki rakip testinin fiyat-maliyet karşılaştırmasının kendi içinde zımni olarak gerçekleştirilebileceği yönündeki değerlendirme ile önceki içtihatlara atıf yapılmıştır. Anılan kararlar, Avrupa Birliği yargı organları ile Komisyonun farklı fiyatlandırma stratejilerine ve piyasa yapılarına uyarlanabilir, esnek ancak öngörülebilirliğini koruyan bir hukuki çerçeve oluşturma yönündeki yaklaşımını ortaya koymaktadır.

(125) Diğer Avrupa ülkelerindeki yaklaşım incelendiğinde yıkıcı fiyatlamaya yönelik iddialarda genellikle benzer nitelikteki ölçütlerin dikkate alındığı görülebilmektedir. Finlandiya Rekabet Otoritesi tarafından hâkim durumdaki çiğ süt üreticisi Valio hakkında alınan kararda, Valio'nun yıkıcı fiyatlama stratejisi ile rakiplerini pazar dışına çıkardıktan sonra fiyat seviyelerini yeniden yüksek düzeylere çıkardığı tespitiyle teşebbüse idari para cezası uygulanmıştır.[44]

(126) Fransa Rekabet Otoritesi (*Autorite de la Concurrence*), GlaxoSmithKline'ın Fransa iştirakini, aynı ekonomik bütünlükte bulunan bir diğer iştirakinden satın almış olduğu ilaçları, alış fiyatının altında satma davranışını yıkıcı fiyatlamanın bir unsuru olarak nitelendirmiştir. İlgili şirketin uygulaması pazarın görece dar ve sınırlı bir bölümüne etki etse de rekabet otoritesi firma stratejisinin eşdeğer ilaç üreticilerine diğer pazarlara da girmemeye yönelik bir yaptırım tehdidi olduğu değerlendirmesini yapmıştır. Ayrıca şirketin diğer pazarlardan elde ettiği kârlar ile yıkıcı fiyat uyguladığı daha küçük pazardaki zararını telafi etme, başka bir deyişle çapraz sübvansiyon imkânı bulunduğu ifade edilmiştir.

(127) İtalya'da verilen bir yıkıcı fiyat kararı ise deniz taşımacılığı sektörünü konu almaktadır.[45] Caronte Group adlı feribot işletmecisinin faaliyet gösterdiği çok sayıda feribot hattından biri olan Messina-Reggio hattında taşımacılık yapmak üzere Diano adlı rakip pazara giriş yapmıştır. İlgili hat bazında Caronte Group pazarın büyük çoğunluğunu elinde bulundurmaktadır. Kararda İtalya Rekabet Otoritesi pazarın yüksek sabit maliyet ve düşük değişken maliyetli yapısını dikkate alarak kısa dönemli artan maliyet ve uzun dönemli artan maliyet analizi yapmış ve Caronte Group tarafından ilgili hatta uygulanan fiyatların maliyet altı olduğunu tespit etmiştir.

---

[44] Finnish Supreme Administrative Court, Valio, Case 2553/3/14, 29

[45] Autoritá Garante della Concorrenza e del Mercato, Case n° A267, Boll. 16/2002, Diano/Tourist Ferry Boat-Caronte Shipping-Navigazione Generale Italiana

(128) Ayrıca kararda maliyet altı fiyatlamanın pazarın sınırlı bir bölümünde yapıldığı, Caronte Group'un daha kârlı hatlardan elde ettiği gelirle, Messina-Reggio hattında katlandığı zararı telafi edebilecek konumda olduğu tespit edilmiştir. İlaveten otorite, rakibin pazar dışına çıkışının sonunda hasat imkânının da bulunabileceğini tespit etmiş, bununla birlikte hasat imkânını yıkıcı fiyatın tespitinin ayrılmaz ve zorunlu bir parçası olarak görmemiştir.

(129) Kurulun yıkıcı fiyatlama konusu yaklaşımı incelendiğinde genellikle iktisadi üstünlük, olağanüstü düşük fiyat, dışlayıcı niyet ve etkiden oluşan çeşitli testleri somut olay özelinde uyguladığı görülmektedir. Teşebbüsün rakibi pazardan dışlamaya yönelik olmayan türden davranışları durumunda fiyatlandırmanın agresif şekilde yapıldığı haller mevcut olsa dahi ihlal tespiti yapılmadığı örnekler mevcuttur. Örneğin Kurulun dönemsel kampanya ve koşullar, yeni bir pazara giriş ve tutunmaya yönelik faaliyetlerde daha esnek bir tutumla hareket ettiği görülmektedir. Ayrıca Kurul, çeşitli kararlarında rakiplerin pazardan dışlanmalarının makul olasılıklar dâhilinde muhtemel olup olmadığını da dikkate almaktadır.

(130) Yıkıcı fiyatlama hususunda Kurul kararları arasında yer alan ve kapsamlı değerlendirmeler içeren kararlardan biri UN Ro-Ro İşletmeleri AŞ (Un Ro Ro) kararıdır.[46] Kararda UN Ro-Ro'nun, ro-ro taşımacılığı hizmetlerinde UND Deniz Taşımacılığı AŞ'ye (UND Deniz) karşı yıkıcı fiyat uygulayarak 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiası incelenmiştir.

(131) Karar kapsamında maliyet altı fiyatlama konusunda yapılan incelemede, fiyat-maliyet analizi noktasında ortalama kaçınılabilir maliyet esas alınmış ve UN Ro-Ro'nun ortalama fiyatının şikâyete konu dönemde ortalama kaçınılabilir maliyetin altında kalıp kalmadığı değerlendirilmiştir. Yapılan değerlendirmede, UN Ro-Ro'nun UND Deniz'in pazarda faaliyet gösterdiği dört aylık süreçte ortalama kaçınılabilir maliyetin altında fiyatlar uygulayarak zarar ettiği tespit edilmiştir.

(132) Yıkıcı niyetin varlığına istinaden yapılan incelemede ise UN Ro-Ro'nun rakiplerini dışlayıcı stratejisine işaret eden delillerin varlığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda şirket içi yazışmaların değerlendirilmesi ile UN Ro-Ro tarafından yürütülen rekabet stratejisinin, UND Deniz'i pazardan dışlamayı hedeflediği tespit edilmiştir. UND Deniz'in pazardan dışlanması halinde UN Ro-Ro pazardaki mevcut bir rakibini bertaraf etmiş olmanın yanında, potansiyel rakiplerini de pazara girmekten caydırmış olacağı için bu yönde bir strateji uygulamış olması rasyonel bir strateji olarak kabul edilmiştir. Bu tespitler ışığında, UN Ro-Ro'nun belirli deniz taşımacılığı hatlarında sergilediği maliyet altı fiyatlamaların yıkıcı fiyat niteliği taşıdığına karar verilmiştir.

(133) Kurul ayrıca çeşitli kararlarda çapraz sübvansiyon imkânı ve hasat olasılığını da dikkate almıştır. Örneğin Knauf[47] kararında, rakiplerin dışlandığı muhtemel bir senaryoda hâkim durumdaki teşebbüsün rakiplerini dışlamasının akabinde rekabet üstü kârlar elde ederek yıkıcı fiyatlama yaptığı dönemdeki zararı telafi etme olasılığının olup olmadığı araştırılmıştır. Bunun yanı sıra Kurul çeşitli kararlarda geçici ve kısa süreli, kapsamı belirli ve yeni ürünlerin tanıtımı ya da biriken stokların elden çıkarılması gibi amaca yönelik davranışların yıkıcı fiyatlama tespiti için tek başına yeterli olmayacağı tespitinde bulunmuştur. İlgili kararda yıkıcı fiyatlama yapılan ürün gruplarının dışındaki diğer ürün gruplarında da benzer fiyat düşüşlerinin olması sebebiyle çapraz sübvansiyon olasılığının bulunmadığını değerlendirmiştir.

[46] Kurulun 01.10.2012 tarih ve 12-47/1413-474 sayılı kararı
[47] Kurulun 16.12.2009 tarih ve 09-59/1441-376 sayılı kararı

(134) Yıkıcı fiyatlamaya konu dönemde rakiplerin performansı, etkinlik seviyesi ve pazardaki konumları da Kurul değerlendirmesinde önem arz edebilmektedir. Örneğin, belirli havayolu uçuş hatlarında maliyet altı fiyatlama yaparak rakibini pazardan dışladığına ilişkin iddiaların değerlendirildiği THY kararında,[48] Pegasus'un yıkıcı fiyatlama iddiasına konu hatlarda varlığını artırarak daha yüksek satış rakamlarına ulaşmasını dışlayıcı etkinin doğmadığına dair veri kabul etmiştir.

(135) Kurul ve Komisyon uygulamasına bakıldığında, temel olarak iktisadi üstünlük, dışlayıcı niyet, maliyet altı fiyatlama ve hasat olasılığı unsurlarının yıkıcı fiyat analizinde dikkate alınabileceği tespiti yapılmaktadır.

(136) Aşağıda yer alan tablo, yıkıcı fiyatlamaya ilişkin önem arz eden kararların listesi ve önemli noktalarını özetlemektedir.

[48] Kurulun 25.12.2014 tarih ve 14-54/932-420 sayılı kararı

Tablo-25: Yıkıcı Fiyatlamaya İlişkin Karar Özetleri ve Kullanılan Ölçütler

Karar Adı	Kullanılan Maliyet Ölçütü	Özet
AKZO Chemie v Commission (C-62/86)	ODM, OTM	AKZO'nun hâkim durumda olduğu pazarda rakibi ECS'yi hedef alarak seçici ve maliyet altı fiyatlamaya gittiği tespit edilmiştir. ODM'NİN altındaki fiyatlar doğrudan kötüye kullanım sayılırken, OTM altında ama ODM üstündeki fiyatlar ise rakip dışlayıcı bir planın parçasıysa kötüye kullanım teşkil etmektedir. Bu karar, ODM ve OTM'ye dayalı iki aşamalı testin temelini atmıştır.
Tetra Pak II (C-333/94 P)	ODM, OTM	Tetra Pak, ODM ve OKM altı fiyatlarla yıkıcı fiyat uyguladığı tespit edilmiştir. AKZO testi bu dosyada da uygulama alanı bulmuştur. Yıkıcı fiyatlamanın yalnızca hâkim durumda olunan değil ilişkili pazarlarda da söz konusu olabileceği gösterilmiş ve hasat unsurunun yıkıcı fiyatlamada zorunlu bir ispat unsuru olmadığı vurgulanmıştır.
France Télécom v Commission (Wanadoo) (C-202/07 P)	ODM, OTM	Wanadoo'nun ADSL hizmetlerinde fiyatları maliyetin altına çekmesi rekabet karşıtı stratejinin parçası olarak değerlendirilmiştir. Aynı zamanda ispat yükü bakımından niyet unsuru ve teşebbüs iç yazışmaların önemi vurgulanmıştır.[49]
Post Danmark I (C-209/10)	ODM, UDOAM	Post Danmark, rakibin müşterilerini hedef alan seçici düşük fiyatlar uygulamıştır. OTM altında ancak UDOAM üstündeki fiyatların otomatik olarak kötüye kullanım sayılmayacağı tespiti yapılmıştır.
Qualcomm v Commission (T-671/19)	UDOAM	Qualcomm, yüksek sabit/düşük değişken maliyetli pazarda UMTS çiplerini UDOAM altında fiyatlayarak Icera'yı dışlamayı amaçlamıştır. Fiyat-maliyet analizinde EET testi dolaylı olarak kullanılmıştır. UDOAM'ın Ar-Ge'nin ön planda olduğu teknoloji pazarlarında uygun ölçüt olarak değerlendirilmiştir. Teşebbüsün iç yazışmaları niyet unsuru bakımından ele alınmıştır.

[49] Alemanno, A., & Ramondino, M. (2009). The European Court of Justice France Télécom/Wanadoo Judgment: 'To Recoup or Not to Recoup? That 'Was' the Question for a Predatory Price Finding under Article 82 EC'. *European Law Reporter*, (6).

(137) Özetlemek gerekirse, hâkim durumda bulunan bir teşebbüsün, yıkıcı fiyatlama yoluyla ABİDA'nın 102. maddesini ihlal edip etmediğinin tespiti için hâkim durum, maliyet altı fiyatlandırma uygulamaları, dışlayıcı strateji veya niyetin mevcudiyeti ile rekabet ve tüketici refahı üzerindeki fiili veya potansiyel etkiler birlikte analiz edilmektedir. Her ne kadar ODM ve OTM gibi ölçütler yol gösterici olsa da kötüye kullanma tespiti yalnızca fiyat-maliyet karşılaştırmalarına indirgenmemektedir; aksine, davranışın pazar ve rekabet üzerindeki etkileri bütüncül bir şekilde değerlendirilmektedir.

(138) Yıkıcı fiyatlamaya ilişkin analizde, teşebbüsün fiyat stratejisinin bilinçli olarak dışlayıcı bir stratejiye yönelik hareket edip etmediği önemli bir göstergedir. Özellikle fiyatlar ODM'nin üzerinde ancak OTM'nin altındaysa, dışlayıcı sübjektif niyeti gösteren yazışma ve sair her türlü belge, müşteri ya da bölge hedefli maliyet altı fiyatlama gibi göstergeler kritik öneme sahiptir. Fiyat indiriminin yalnızca belirli rakiplere ya da onların müşterilerine yöneltilmiş olması, dışlayıcı niyetin dolaylı bir kanıtı olarak değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, dışlayıcı niyetin varlığı, kötüye kullanmanın objektif niteliğiyle birlikte ele alınmakta ve nihai değerlendirmede yardımcı bir rol oynamaktadır.

(139) Davranışın dışlayıcı etkiler doğurma kabiliyeti, fiili etkiler kadar önem taşımaktadır. AB ve Kurul içtihadında, rekabet karşıtı etkinin makul bir olasılık dâhilinde mümkün olması, kötüye kullanma tespiti için yeterli kabul edilmektedir. Dışlayıcı etkinin değerlendirilmesinde, stratejinin uygulandığı zaman periyodu, pazara giriş engelleri, rakiplerin pazara giriş ve büyüme stratejileri önünde yarattığı fiili ve potansiyel unsurlar dikkate alınmaktadır.

J.2.1. Hidroklorik Asit ve Sodyum Hipoklorit Ürünleri Bakımından Yıkıcı Fiyatlama Analizinde Kullanılan Yöntem

(140) Hâkim durumun kötüye kullanılması analizlerinde, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinde düzenleme alanı bulan ve Hâkim Durum Kılavuzu'nda örneklerine/detaylarına yer verilen eylemlerin gerçekleşip gerçekleşmediği incelenmektedir. Bir önceki başlıkta ifade edildiği üzere yıkıcı fiyatlama analizi yapılırken dikkate alınan hususlar; belirli bir maliyet ölçütüne göre olağan kabul edilemeyecek düzeyde düşük fiyat, rakibi dışlamaya yönelik strateji ve/veya niyet ve eylemin dışlayıcı etki doğurma kapasitesidir. Yapılan analizlerde rakibin fiilen pazardaki faaliyetlerinin sonlandırılması ve hâkim durumdaki teşebbüslerin rakiplerin pazardan çıkışını müteakip rekabet üstü kârlar elde etmiş olması, zorunlu koşullar olarak aranmamaktadır. İlgili analizler gerçekleştirilirken ürünün nitelikleri, pazar ve sektörün kendine özgü yapısı, sektörel düzenlemeler ve diğer ilgili tüm başlıklar dosya konusu hususlarla bağlantılı olduğu ölçüde inceleme kapsamında dâhil edilmektedir.

(141) Daha önceki bölümlerde belirtildiği üzere ilgili pazardaki üretim yapısı ve sektörel özellikler dikkate alınarak OKM, ODM ya da UDOAM gibi maliyet ölçütleri yıkıcı fiyat analizlerinde dikkate alınabilmektedir. Buna göre ağ endüstrileri olarak adlandırılabilecek ve marjinal maliyetlerin görece düşük, buna karşılık batık maliyet olarak da kabul edilebilecek altyapı maliyetlerinin yüksek olduğu pazar yapılarında UDOAM, görece daha geleneksel, somut girdi ve ürünlerin mevcut olduğu, sürekli ve hızlı teknolojik dönüşüm göstermeyen pazarlarda ise üretim ile doğrudan ilişkilendirilebilen ham madde, işçilik ve enerji maliyetlerinin esas olarak dikkate alındığı söylenebilecektir. Bu noktada ODM, üretimle doğrudan ilişkilendirilebilen değişken maliyetleri içermekteyken, OKM üretim ile doğrudan ilişkilendirilebilen değişken ve sabit maliyetlerin toplamını içermektedir. Özellikle, sabit maliyetlerin

yüksek olmadığı senaryolarda ODM ve OKM ölçütlerinin yakınsaması ve birbiri yerine kullanılması mümkündür.

(142) Dosya mevcudu bakımından incelenen klor alkali ürünleri; çeşitliliğin yüksek olduğu, ürün ham maddelerinin zaman zaman ortaklaşabildiği, üretim sürecinde ürünler arasında öncül-ardıl ilişkisinin mevcut olduğu ürünlerdir. Klor alkali ürünleri çeşitli kimyasal tepkimelerin talep edilen şekilde organize edilmesi sonucunda endüstriyel uygulama alanına sahip çeşitli kimyasal formüllerdeki ürünlerin ortaya çıktığı bir süreç sonunda üretilmektedir. Sodyum hipoklorit, tuzlu su çözeltisinin elektrolizi sonucunda ortaya çıkan klor, hidrojen ve sodyum hidroksitin yeniden klor ile tepkimeye sokulması sonucunda hidrojen ile birlikte ortaya çıkmaktadır. Yan ürün olarak elde edilen hidrojen ve klorun tepkimeye sokulması neticesinde de hidroklorik asit ortaya çıkmaktadır. Hidroklorik asit bağımsız bir ürün olarak satışa konu edilebileceği gibi demir III klorür, kalsiyum klorür gibi diğer ürünlerin ham maddesi olarak da kullanılabilmektedir.

(143) Üretim şeması bakımından görece karmaşık olarak kabul edilebilecek süreçlere sahip olmakla birlikte, temel maliyet kalemleri; genel itibarıyla tuzlu su çözeltisi gibi ham maddeler, elektroliz süreci için gereken enerji ve işçilik olarak sayılabilmektedir. Ürünlerin üretim süreçlerinde mevcut olan örtüşmenin ise teşebbüslerce maliyet muhasebesinin bilinen yöntemlerine göre ürün bazında dağılım yapılmak suretiyle somutlaştırıldığı anlaşılmıştır. Dolayısıyla dosya özelinde maliyetlerin teşebbüs kayıtlarında mevcut olan halleri dışında ilave yöntemlerle hesaplanmasına ihtiyaç duyulmamıştır.

(144) Dosya mevcudu ürünler bakımından maliyet kalemlerine daha detaylı bakıldığında, temel maliyet kalemlerinin ham madde, enerji, işçilik, genel üretim giderleri ile amortisman ve diğer[50] ücret kalemlerinden oluştuğu görülmektedir. Sektörde yerleşik teşebbüsler olan AKKİM ve KORUMA KLOR açısından durum incelendiğinde, üretim maliyetlerinin %(.....) ile %(.....)'lık bölümünün ham maddeden oluştuğu anlaşılmaktadır. Söz konusu maliyet yapısı itibarıyla ODM ve OKM maliyet ölçütlerinin büyük ölçüde yakınsadığı değerlendirilmektedir. Sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerle yapılan görüşmeler ve elde edilen maliyet verileri neticesinde teşebbüslerin maliyet sınıflandırmasının benzeştiği görülmektedir. Süreçte KORUMA KLOR ve AKKİM ile yapılan görüşmede, anılan teşebbüsler tarafından sunulan maliyet kalemlerinin tamamının, üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir olduğu belirtilmiştir. Aşağıda yer verilen tablolar KORUMA KLOR ve AKKİM'in dosya konusu ürünler olan sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit açısından üretim maliyet yapılarının görünümünü sunmaktadır:[51]

[50] Diğer adı altındaki maliyet kalemleri laboratuvar giderleri, tesis, makine ve cihaz bakım giderleri, kırtasiye ve sigorta maliyet kalemleridir.

[51] Ayrıca amortisman maliyetinin birçok sektörde üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir maliyet kalemleri arasında sayılmadığı, ancak kimya sektöründe üretilen maddelerin yüksek seviyede korozif (aşındırıcı) nitelikte olması sebebiyle bakım-onarım ve amortisman giderlerinin sürekli olarak göz önünde bulundurulduğu ve üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir olduğu ifade edilmiştir (**Belge-68, 69**). Her halükarda ilgili maliyet kaleminin toplam maliyet içinde yaklaşık %(.....)'unu oluşturduğu dikkate alındığında dosya esasına etki eden bir farklılığa yol açmamaktadır.

Tablo-26: KORUMA KLOR'un Hidroklorik Asit Ürünü Bakımından 2022-2024 Yılları Arasında Yıllık Bazda Üretim Maliyet Kalemleri (TL) ve Toplam Üretim Maliyeti İçindeki Oranı (%)

Yıl	Toplam Üretim Miktarı (Kg)	Toplam Üretim Maliyeti (TL)	Hammadde	Enerji	İşçilik[3]	Malzeme Sarfı	Amortisman	Diğer[4]	Birim Maliyet (TL)
2022	[redacted]								
2023									
2024									
Kaynak: Teşebbüsten Gelen Cevabi Yazılar Doğrultusunda Raportörlerce Hesaplanmıştır.									

Tablo-27: AKKİM'in Hidroklorik Asit Ürünü Bakımından 2022-2024 Yılları Arasında Yıllık Bazda Üretim Maliyet Kalemleri (TL) ve Toplam Üretim Maliyeti İçindeki Oranı (%)

Yıl	Toplam Üretim Miktarı (Kg)	Toplam Üretim Maliyeti (TL)	Hammadde	Enerji	İşçilik	Malzeme Sarfı	Amortisman	Diğer[2]	Birim Maliyet (TL)
2022	[redacted]								
2023									
2024									
Kaynak: Teşebbüsten Gelen Cevabi Yazılar Doğrultusunda Raportörlerce Hesaplanmıştır.									

Tablo-28: KORUMA KLOR'un Sodyum Hipoklorit Ürünü Bakımından 2022-2024 Yılları Arasında Yıllık Bazda Üretim Maliyet Kalemleri (TL) ve Toplam Üretim Maliyeti İçindeki Oranı (%)

Yıl	Toplam Üretim Miktarı (Kg)	Toplam Üretim Maliyeti (TL)	Hammadde	Enerji	İşçilik[1]	Malzeme Sarfı	Amortisman	Diğer[2]	Birim Maliyet (TL)
2022	[redacted]								
2023									
2024									

Kaynak: Teşebbüsten Gelen Cevabi Yazılar Doğrultusunda Raportörlerce Hesaplanmıştır.

Tablo 29: AKKİM'in Sodyum Hipoklorit Ürünü Bakımından 2022-2024 Yılları Arasında Yıllık Bazda Üretim Maliyet Kalemleri (TL) ve Toplam Üretim Maliyeti İçindeki Oranı (%)

Yıl	Toplam Üretim Miktarı (Kg)	Toplam Üretim Maliyeti (TL)	Hammadde	Enerji	Işçilik	Malzeme Sarfı	Amortisman	Diğer[1]	Birim Maliyet (TL)
2022	[redacted]								
2023									
2024									

Kaynak: Teşebbüsten Gelen Cevabi Yazılar Doğrultusunda Raportörlerce Hesaplanmıştır.

(145) Yukarıda yer verilen üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir maliyetlerin dışında, ürünün üretimi sonrasında ortaya çıkan diğer maliyet kalemi ise nakliye maliyetidir. Önaraştırma döneminde yapılan tespitte de ifade edildiği üzere nakliye, üretim maliyetine oranla yaklaşık %(.....) aralığında değişkenlik gösteren bir seviyede oluşabilmektedir. Ürünün müşteriye tedariki, doğrudan üretici teşebbüs tarafından gerçekleştirilebileceği gibi, üçüncü taraf nakliye şirketleri vasıtasıyla da gerçekleştirilebilecektir. Son olarak ise satış, pazarlama ve faaliyet giderleri de üretimden sonraki süreçte satış operasyonu kapsamında şirketin katlandığı maliyet kalemleri arasında sayılabilecektir.

(146) Yukarıda açıklanan maliyet yapısı itibarıyla nakliye maliyetinin zaman zaman müşteri özelinde farklılaşabileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu farklılık, yıkıcı fiyat analizinde de ikili ayrıma gidilmesini gerektirecektir. Hususu somutlaştırabilmek adına takip eden örnek verilebilecektir. Söz gelimi üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir maliyetlerin 10 birim olduğu varsayıldığında, ürünün fabrikadan teslim alma seçeneğinde ürünün 9 birimden satılması halinde fiyatlamanın maliyet altı kabul edilmesi gerekebileceği gibi, ürünün 10 birim maliyetle imal edilmesi ve 2 birim nakliye maliyetinin bulunması halinde nakliye dâhil fiyatın 11 birim olarak sunulması da benzer şekilde maliyet altı fiyatlama olarak değerlendirilebilecektir. Her iki senaryo bakımından kapsayıcı değerlendirme yapabilmek adına nakliye hariç maliyetler, fabrika çıkış fiyatıyla; nakliye dâhil maliyet ise nakliye giderine katlanılan müşteriler bakımından nakliye dâhil fiyat ile kıyaslanarak ikili bir fiyat maliyet testi gerçekleştirilmiştir. OKM'ye esas teşkil edecek maliyetler; nakliye ve pazarlama satış giderini içermeyen ve salt üretimle ilişkilendirilebilir maliyetlerden oluşmaktadır.

(147) Bununla birlikte mevcut dosyanın soruşturma sürecinde gerçekleştirilen yerinde incelemede şirketin muhasebe yetkilisi tarafından hazırlanmış, ürünlere atfedilebilecek pazarlama ve satış maliyetlerinin dâhil olduğu geniş kapsamlı maliyet tabloları elde edilmiştir. Her ne kadar ilgili maliyet kalemleri içerisinde finansman maliyeti gibi OTM içerisinde dikkate alınabilecek maliyetler bulunmasa da söz konusu maliyet hesaplamalarında, pazarlama ve satış ile nakliye giderlerinin dâhil olması nedeniyle OTM için uygun referans teşkil ettiği değerlendirilmektedir. Dolayısıyla OKM ve OTM olmak üzere iki ayrı maliyet ölçütünün de analiz edilmesinin bütüncül değerlendirme bakımından fayda sağlayacağı değerlendirilmiştir. Yine, yıkıcı fiyatlama analizlerinde maliyet verisinin objektifliği önem arz ettiğinden, yerinde incelemede teşebbüsün kendi oluşturmuş olduğu iç veriler ve maliyet muhasebesi hesaplarının dikkate alınmasının önem arz edeceği değerlendirilmektedir.

(148) Fiyat maliyet analizinde kullanılacak satış verisi, her iki ürün bakımından da 2022-2024 dönemini günlük bazda kapsamaktadır. İlgili veri setinde; müşteri ve satışın yapıldığı il yer almakta olup fiyatlar nakliye dâhil ve nakliye hariç (fabrika çıkış) olmak üzere ayrıştırılmıştır. Ayrıca başta KORUMA TEMİZLİK olmak üzere Koruma Şirketler Grubu içerisinde yer alan şirketlere yapılan satışlar ile yurt dışı satışlar analize dâhil edilmemiştir. İlgili analizlerde geçen maliyet altı satışlar ilgili ay itibarıyla yapılan satış ile yine ilgili ay itibarıyla katlanılan maliyetin kıyaslaması sonucu elde edilmiştir. Ürünün depolama zorluğu ve satış sirkülasyonunun yüksek olması sebebiyle kıyasa tabi fiyat ve maliyetin aynı ayı kapsaması uygun olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca, zaman maliyetinin de dâhil edildiği vadeli satışların bulunabileceği, finansman ve enflasyon maliyetinin toplam geliri oransal açıdan aşağıya çekebileceği öngörülmekle birlikte analizin temel niteliğini bozmadığı ve teşebbüs aleyhine yanlılık doğurmadığından tüm satışların vade veya taksit uygulaması olmaksızın peşin satış olduğu varsayılmıştır. Yine analizin 3 yıllık dönemi kapsayabileceği de değerlendirilmekle birlikte, rakiplerin

pazara girişini takiben yaklaşık bir yıllık dönem sonrası ile öncesindeki bir yıllık dönemin kıyaslaması makul görüldüğünden analizde 2023 ve 2024 yılları esas alınmıştır.

(149) Bu doğrultuda devam eden bölümlerde, OKM ve OTM olmak üzere iki farklı fiyat-maliyet analizi çerçevesinde yapılan tespitlere aşağıda yer verilmektedir.

J.2.2 Hidroklorik Asit Pazarına İlişkin Yıkıcı Fiyatlama Analizi

- **Hidroklorik Asit Pazarına İlişkin OKM Ölçütüne Göre Yıkıcı Fiyat Analizi ve Değerlendirmesi**

(150) Daha önce de değinildiği üzere yıkıcı fiyatlama analizi, iki farklı alternatif maliyet ölçütü üzerinden yapılacaktadır. İlk olarak ürünlerin fabrika çıkış fiyatları, pazarlama-satış ve nakliye maliyetlerinin bulunmadığı yalnızca üretim maliyetlerinden oluşan maliyet ölçütü ile kıyaslanacaktır. Yalnızca üretim ile ilişkilendirilebilir maliyetlerin dikkate alındığı bu analizdeki maliyetler, OKM ölçütü olarak ifade edilecektir. Öte yandan yapılacak analizde fabrika çıkış fiyatının, yalnızca üretim maliyetlerini içeren maliyet ölçütü ile kıyaslanmasının farklı bir deyişle pazarlama ve satış maliyetlerini dahi içermeyen maliyet ölçütü ile kıyaslanmasının dikkate alınan maliyet ölçütü bakımından muhafazakâr bir senaryo olduğu söylenebilecektir.

(151) 2023 yılının son çeyreğinde pazara giriş yapan iki teşebbüsün ardından KORUMA KLOR'un özellikle rakip oyuncuların faaliyete geçtiği bölgelerde hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit satış fiyatlarını oldukça düşürdüğü ve bu davranışın rakiplerini dışlayıcı nitelikte olduğu iddiası çerçevesinde ilk olarak bu bölümde öncelikle hidroklorit asite, daha sonra ise sodyum hipoklorite ilişkin olarak analizlere yer verilmesi planlamıştır.

(152) KORUMA KLOR tarafından 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda gerçekleştirilen hidroklorik asit satış miktarı ile ilgili satışların yine her bir ay için OKM ölçütüne göre maliyet altı kalan satış miktarı ve OKM ölçütüne göre maliyet altı satışların toplam satışlara oranına yer verilmektedir.

Tablo-30: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Gerçekleştirmiş Olduğu Aylık Bazlı Hidroklorik Asit Satış Miktarı, OKM Altı Kalan Satış Miktarı İle OKM Altı Satış Oranı

Dönem		Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
2023	Oca	(.....)	(.....)	6,70
	Şub	(.....)	(.....)	0
	Mar	(.....)	(.....)	0
	Nis	(.....)	(.....)	0
	May	(.....)	(.....)	0
	Haz	(.....)	(.....)	0
	Tem	(.....)	(.....)	0
	Ağu	(.....)	(.....)	0
	Eyl	(.....)	(.....)	0
	Eki	(.....)	(.....)	0
	Kas	(.....)	(.....)	0,37
	Ara	(.....)	(.....)	0,53
2024	Oca	(.....)	(.....)	19,63
	Şub	(.....)	(.....)	23,70
	Mar	(.....)	(.....)	21,85
	Nis	(.....)	(.....)	27,82
	May	(.....)	(.....)	26,97
	Haz	(.....)	(.....)	25,09
	Tem	(.....)	(.....)	53,80
	Ağu	(.....)	(.....)	45,38
	Eyl	(.....)	(.....)	37,83
	Eki	(.....)	(.....)	58,64
	Kas	(.....)	(.....)	67,8
	Ara	(.....)	(.....)	89,81
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(153) Tablo-30'daki veriler incelendiğinde, 2023 yılında, Ocak ayı haricinde OKM altı satışın yok denecek kadar az olduğu, bunun yanı sıra ilgili yılda kayda değer ölçüde ve istikrarlı bir şekilde devam eden OKM altı satış olmadığı görülmektedir. Ancak 2024 yılına gelindiğinde ise Ocak 2024 itibarıyla %20 seviyelerinde başlayan OKM altı satışların oranının, Temmuz ve Ağustos aylarında %50 seviyelerine, Ekim ayı sonrası ise %60 seviyelerinin üzerinde bir noktaya ulaştığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda KORUMA KLOR'un 2024 yılının tamamında aylık bazda olmak üzere sürekli ve sistematik bir şekilde maliyet altı satış stratejisini izlediği değerlendirilmektedir.

(154) Diğer yandan dosya sürecinde elde edilen bilgi ve yapılan analizlerden, KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisini, bölgesel ve müşteri özelinde daha belirgin bir şekilde uyguladığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda OKM ölçütü ile fabrika çıkış fiyatlarının kıyaslandığı analizin detaylarına önce müşteri bazında sonrasında ise il bazında olmak üzere iki ayrı alt başlık altında yer verilecektir.

- **Müşteri Bazlı Analiz**

(155) Bir önceki tabloda (Tablo-30) KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satışları bakımından 2023 ve 2024 döneminde aylık bazda gerçekleşen OKM altı satışlara yer verilmiş iken, aşağıdaki tabloda ise bahse konu maliyet altı satışların yıllık bazda hangi oranda gerçekleştiğine ve ilgili yıl içerisinde kaç müşteriye OKM altı satış yapıldığına dair analize yer verilmektedir.

Tablo-31: 2023 – 2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Toplam Müşteri Sayısı, OKM Ölçütüne Göre Yıllık Bazda Maliyet Altı Hidroklorik Asit Satışı Yapılan Müşteri Sayısı ve OKM Altı Satışların Yıl İçerisindeki Toplam Satışlara Oranı (%)

Yıl	Toplam Müşteri Sayısı	OKM Altı Müşteri Sayısı	OKM Altı Satışların Yıl İçerisinde Toplam Satışlara Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	40,32
2023	(.....)	(.....)	0,63
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(156) Tablo-31 incelendiğinde 2023 genelinde OKM altı satışların oranının %1'in altında %0,63 oranında gerçekleştiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte 2024 yılında ise OKM altı satışların toplam satışlar içerisindeki payının %40,32 seviyesine geldiği dikkat çekmektedir. Oransal olarak yaşanan bu çarpıcı değişimin yanı sıra 2023 yılında KORUMA KLOR tarafından hidroklorik asit satışı gerçekleştiren (.....) müşteriden yalnızca (.....)'ünde OKM altı satış yapılmışken 2024 yılına gelindiğinde ise toplam müşteri sayısı sabit olup (.....) müşterinin (.....)'una OKM altı satış yapıldığı tespit edilmiştir. Hem toplam satışlar içerisindeki OKM payında hem de OKM altı satış gerçekleştirilen müşteri sayısındaki artış, KORUMA KLOR'un hidroklorik asite yönelik satış politikasında 2023 yılına kıyasla 2024 yılında büyük bir değişim yaşandığına işaret etmektedir. Yıllık bazda yapılan bu analizin müşteri bazındaki detaylarına ise aşağıdaki tabloda yer verilecektir.

(157) Her bir müşteri özelinde bahse konu müşteriye gerçekleştirilen her bir satışın fabrika çıkış fiyatı ile ilgili aydaki OKM kıyaslanarak ilgili satışın OKM altında olup olmadığı irdelenmiş ve her bir müşteriye yapılan satışlar analiz edilmiştir. KORUMA KLOR'un 2023 ve 2024 yıllarında (.....) müşterisi bulunmakta olup her bir müşteri için analiz edilen OKM altı satışların detaylarına yer verilmesi mümkün olmamıştır. 2024 yılında hidroklorik asit satışı gerçekleştirilen tüm müşterilerin yer aldığı analize soruşturma raporunun ekinde yer verilmiştir. Aşağıda yer alan tabloda ise KORUMA KLOR'un 2024 yılında 1.000 ton ve üzeri hidroklorik asit satışı gerçekleştirdiği en büyük müşteriler, toplam satış miktarına göre sıralanmıştır.[52] KORUMA KLOR'un 2024 yılında 1.000 ton ve üzeri hidroklorik asit satışı gerçekleştirdiği 38 müşteri tespit edilmiş olup ilgili müşterilerin isimlerine, KORUMA KLOR tarafından ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarına, OKM altı satışların miktarına, OKM altı satışların ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarı içerisindeki payına ve müşterinin bulunduğu ile aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

[52] Tablo-32'de yer alan sıralama KORUMA KLOR'un en çok satış yaptığı müşterilere göre yapılmış olup soruşturma raporunun ekinde verilen tabloda ise yıkıcı fiyatlama stratejisinin daha çok yöneldiği müşterileri göstermesi bakımından miktar bazında en çok maliyet altı satış yapılan müşterilere göre sıralama yapılmıştır.

Tablo-32: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında En Çok Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştirilen Müşteriler (1.000 Ton ve Üzeri) ile Söz Konusu Müşterilere Yapılan Toplam Satış Miktarı, OKM Altı Kalan Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	40,32
MODERN KARTON	Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
OMNİA NİŞASTA	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
ETİ MADEN	Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
SUNAR MISIR	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
GREAT TRADING	Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
GEREDE JELATİN	Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
ADM BESIN	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
GÜDÜCÜ KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
GEMLİK GÜBRE	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
MARMARA GALVANİZ	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
TURKISH PETROLEUM	Adıyaman	(.....)	(.....)	(.....)
KARTEPE KİMYA	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
TAT NİSAŞTA	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
İSTAÇ İSTANBUL	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
GÜLMELET GALVANİZ	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
ALBER KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ŞA-RA ENERJİ	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
HALAVET GIDA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ÇELİK HALAT	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
BEŞAN NİŞASTA	Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
PRODUCTION SOLUTIONS	Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
KOZA ALTIN	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
MİCHA GALVANİZLİ ÇELİK	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
UZMAN KAPLAMA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
ÖZYAŞAR TEL ve GALVANİZLEME	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ANADOLU ASLANI	Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
MİTAŞ ENDÜSTRİ	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
ÖZKİM	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
COCA COLA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
HAS ÇELİK	Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
KARADENİZ KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ALBAR KİMYA	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
BEKAERT ÇELİK	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
TEZKİM TARIMSAL	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
PNS-PENDİK NİŞASTA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ÇORAPÇI KİMYA	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
MUSTAFA AKGÜL KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
DİĞER		(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(158) Tablo-32'de yer alan veriler incelendiğinde, müşteri bazında OKM altı satış oranlarının farklılaştığı görülmektedir. 2024 yılında hidroklorik asit satışı bakımından OKM altı satışlarının en yoğun olduğu müşteriler (%(.....) ve üzeri); %(.....) ile OMNİA NİŞASTA (Adana), %(.....) ile SUNAR MISIR (Adana), %(.....) ile ADM BESİN (Adana), %(.....) ile TURKISH PETROLEUM (Adıyaman), %(.....) ile TAT NİŞASTA (Adana), %(.....) ile BEŞAN NİŞASTA (Gaziantep), %(.....) ile HAS ÇELİK (Kayseri), %(.....) ile TEZKİM TARIMSAL (Adana), %(.....) ile ÇORAPÇI KİMYA (Konya) olarak göze çarpmaktadır.

Öte yandan KORUMA KLOR'un 2024 yılındaki en büyük müşterisi olan MODERN KARTON'a (Tekirdağ) yaptığı satışların OKM altı oranı %(.....)in altında %(.....) oranında; en büyük dördüncü müşterisi olan ETİ MADEN'e (Balıkesir) yapılan OKM altı satışlarının ise %(.....) oranında olduğu dikkat çekmektedir.

(159) Bu bağlamda KORUMA KLOR tarafından izlenen maliyet altı satış stratejisinin bölgesel olarak farklılaştığı, özellikle Adana başta olmak üzere Adıyaman, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da faaliyet gösteren çeşitli müşterilerde oldukça yoğun bir şekilde uygulandığı ve bu illerin pazara yeni giren oyunculara yakın bir alanda olduğu ifade edilebilecektir. Nitekim il bazında da yıkıcı fiyatlama stratejisinin nasıl uygulandığını göstermek amacıyla ilerleyen kısımlarda ayrıca analizler yapılacaktır.

(160) Aşağıda yer alan Tablo-33'te ise Tablo-32'den farklı olarak KORUMA KLOR'un 2024 yılında hidroklorik asit satışlarının tamamını OKM altı gerçekleştirdiği teşebbüslere/müşterilere yer verilmiştir. KORUMA KLOR'un 2024 yılında hidroklorik asit satışlarının %100'ünü OKM altında gerçekleştirdiği 56 teşebbüs/müşteri tespit edilmiş olup bahse konu teşebbüslere ilişkin detaylara aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-33: 2024 Yılında KORUMA KLOR Tarafından Gerçekleştirilen Hidroklorik Asit Satışlarının Tamamının OKM Altı Yapıldığı Müşteriler

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Maliyet Altı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
TURKISH PETROLEUM	Adıyaman	(.....)	(.....)	100
GÖKNUR GIDA	Niğde	(.....)	(.....)	100
TOSYALI TOYO ÇELİK	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ	Kırıkkale	(.....)	(.....)	100
MİNA GALVANİZ	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
KARAFİBER ELYAF	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
ATLAS ENERJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
GALMETSAN	Adana	(.....)	(.....)	100
ÇOKYAŞAR TEL ÖRME	Adana	(.....)	(.....)	100
YILDIZ KİMYEVİ	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
ATAKAŞ ÇELİK	Hatay	(.....)	(.....)	100
GÜNEYDOĞU GALVANİZ	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
OMEGA METAL	Hatay	(.....)	(.....)	100
DAĞDELENLER KİMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
KİMSOY BOYA	Adana	(.....)	(.....)	100
ERCİYES ÇELİK HALAT	Kayseri	(.....)	(.....)	100
İES GALVANİZ	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
DEMİRBEY KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
KAPTAN MERCAN	Mersin	(.....)	(.....)	100
KİPAŞ MENSUCAT	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
SÜLEYMAN KİMYA.	Hatay	(.....)	(.....)	100
PALKİM KİMYA.	İstanbul	(.....)	(.....)	100
AS KİMYA METAL	Kayseri	(.....)	(.....)	100
PALMİYE	Adana	(.....)	(.....)	100
KAMAS GALVANİZ	Adana	(.....)	(.....)	100
SİLOPİ ELEKTRİK	Şırnak	(.....)	(.....)	100
ASLANBAŞ ÇİVİ	Adana	(.....)	(.....)	100
CRT METAL	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
ALSİS GALVANİZ	Adana	(.....)	(.....)	100
NUFA KIMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
MALATYA YONCA	Malatya	(.....)	(.....)	100
DEHA YALITIM	Kayseri	(.....)	(.....)	100
AKDEM KİMYA	Malatya	(.....)	(.....)	100
NİSAN KLOR	Hatay	(.....)	(.....)	100

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Maliyet Altı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
SEZERSAN	Konya	(.....)	(.....)	100
ÇETKA TEMİZLİK	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
İSKENDERUN ENERJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
KARAHOCA	Kilis	(.....)	(.....)	100
ETAP KİMYA	Hatay	(.....)	(.....)	100
GAZİ METAL	Sakarya	(.....)	(.....)	100
TAT METAL	Zonguldak	(.....)	(.....)	100
SEKTÖR KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	100
KEREVİTAŞ GIDA	İstanbul	(.....)	(.....)	100
MEHMET DEMİR	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
ASLANKAYA KİMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
MAHMUT AYZİT	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
ETAN KİMYA	Kayseri	(.....)	(.....)	100
ARTEMİZ KİMYA	Aksaray	(.....)	(.....)	100
UŞAKLIGİL	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
DIXSTONE	Batman	(.....)	(.....)	100
PEGA JEOTERMAL	Nevşehir	(.....)	(.....)	100
BEYDAĞI GIDA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
HANTEM KİMYA	Konya	(.....)	(.....)	100
BÜŞRA BÜLBÜL	İstanbul	(.....)	(.....)	100
UYGUN KONTEYNIR	Denizli	(.....)	(.....)	100
JEL-PAK TEMİZLİK	Malatya	(.....)	(.....)	100
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(161) Tablo-33 göre 2024 yılında KORUMA KLOR tarafından hidroklorik asit satışlarının tamamı OKM altında gerçekleştirilen 56 teşebbüsün 8'i Adana, 7'si Gaziantep, 7'si Hatay'da faaliyet göstermekte olup bölgesel olarak yoğunlaşmanın varlığı, maliyet altı satış politikasının bir hedefleme stratejisi çerçevesinde oluşturulduğuna işaret etmektedir.

(162) 2023 yılında yalnızca 3 müşteriye OKM altı satış yapılmış olup bahse konu müşterilerin detaylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

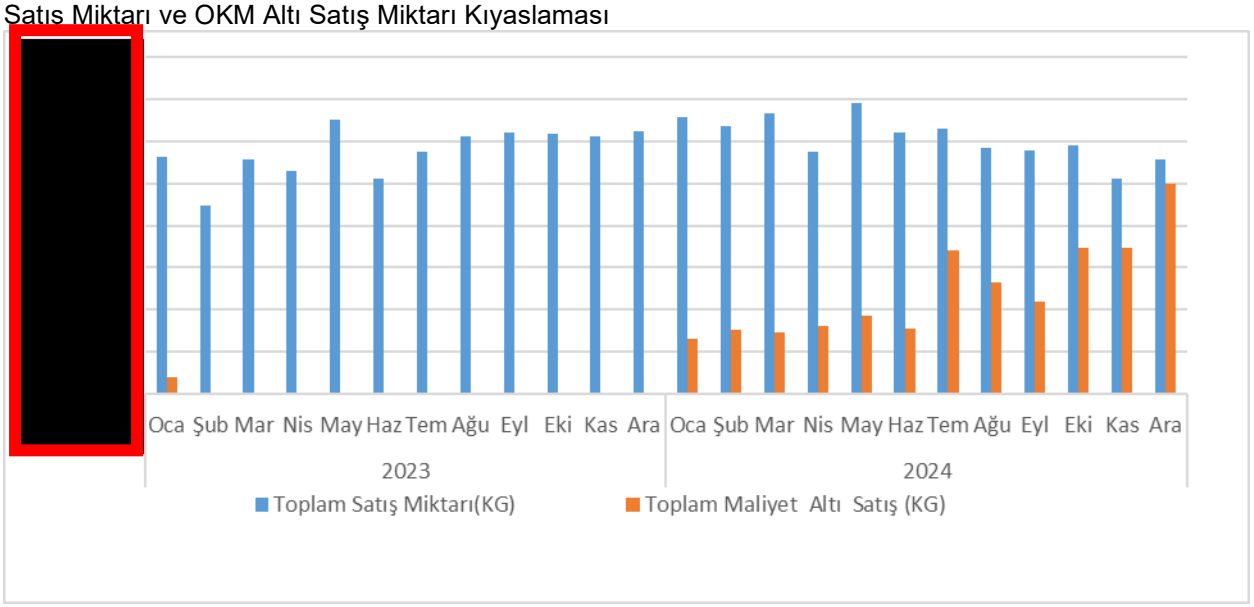
Tablo-34: OKM Ölçütüne Göre 2023 Yılında KORUMA KLOR Tarafından OKM Altı Satış Gerçekleştirilen Müşteriler İle Söz Konusu Müşterilere Yapılan Toplam Satış Miktarı ve OKM Altı Kalan Miktar ile OKM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	0,63
ETİ MADEN	Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
AYKİMSAN	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
TEKNO BAĞLANTI	Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

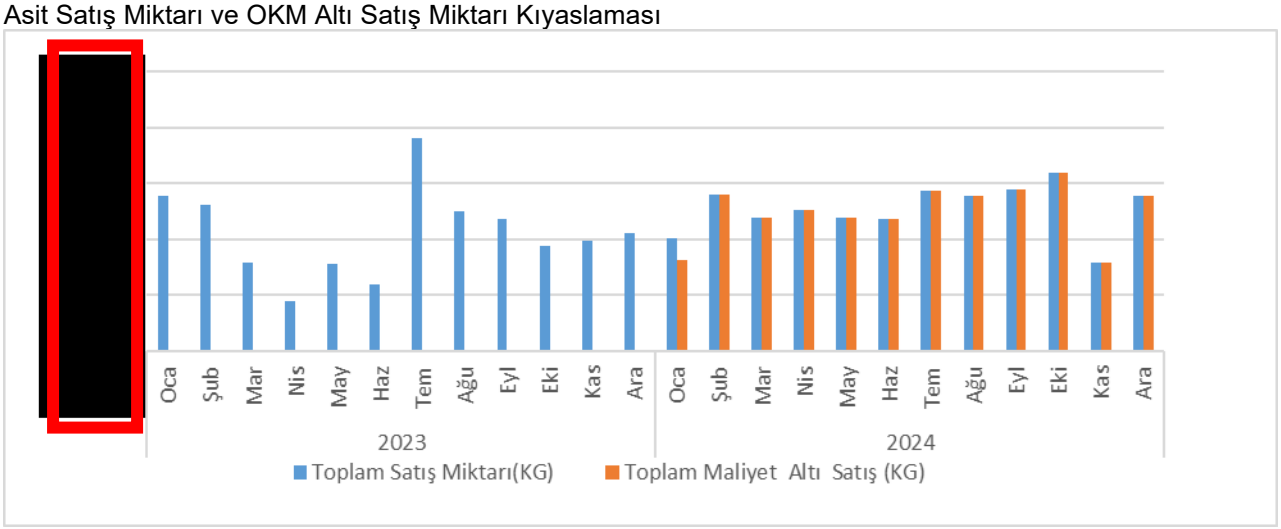
(163) Tablo-34'te yer verildiği üzere, 2023 yılında toplam 3 müşteriye OKM altı satış gerçekleştirildiği, söz konusu OKM altı satışların miktarının ilgili yıldaki toplam satış miktarına oranının %1'in altında kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla 2023 yılında OKM altı satışlara ilişkin ortaya çıkan görüntünün, 2024 yılında teşebbüs tarafından benimsenen ve gerek müşteri gerekse de bölgesel bazda yaygın şekilde uygulanan maliyet altı satış stratejisinden oldukça uzak olduğu değerlendirilmektedir.

(164) Bu noktaya kadar müşteri bazında yıllık olarak (2023 ve 2024 yılları) analiz edilen OKM altı satış stratejisinin ardından buna ek olarak tüm müşteriler ve bazı müşteriler[53] özelinde aylık bazda maliyet altı satışların gösterilmesinin fayda sağlayacağı değerlendirilmektedir. Bahse konu analiz kapsamında 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere tüm müşteriler bakımından ve belirli müşteriler özelinde; KORUMA KLOR tarafından gerçekleştirilen toplam hidroklorik asit satış miktarı ile OKM altı satış miktarını gösterir grafiklere aşağıda yer verilmiştir.

Grafik-1: Tüm Müşteriler Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması

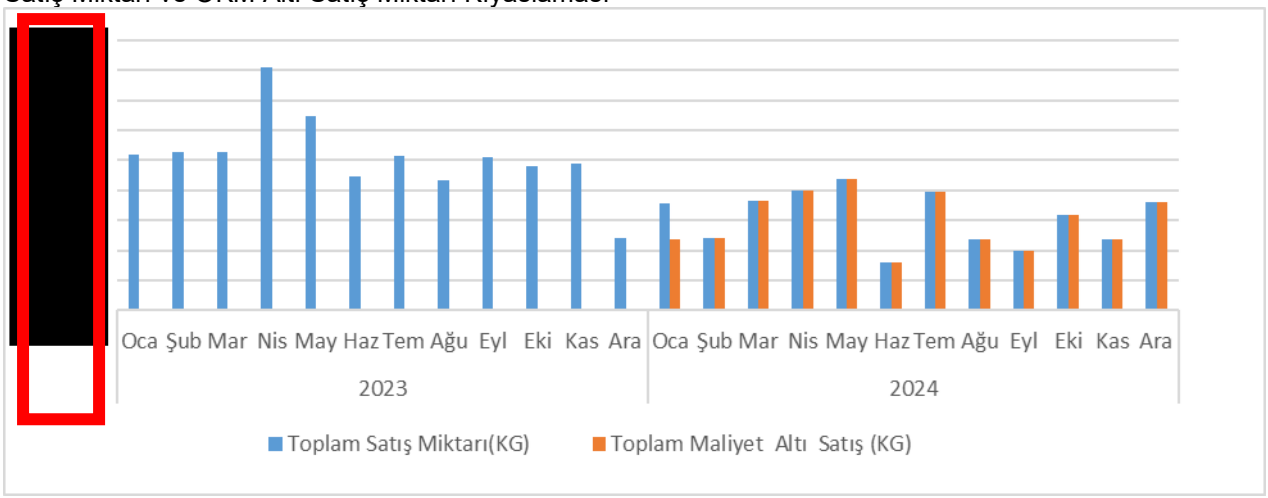


Grafik-2: BEŞAN NİŞASTA Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması

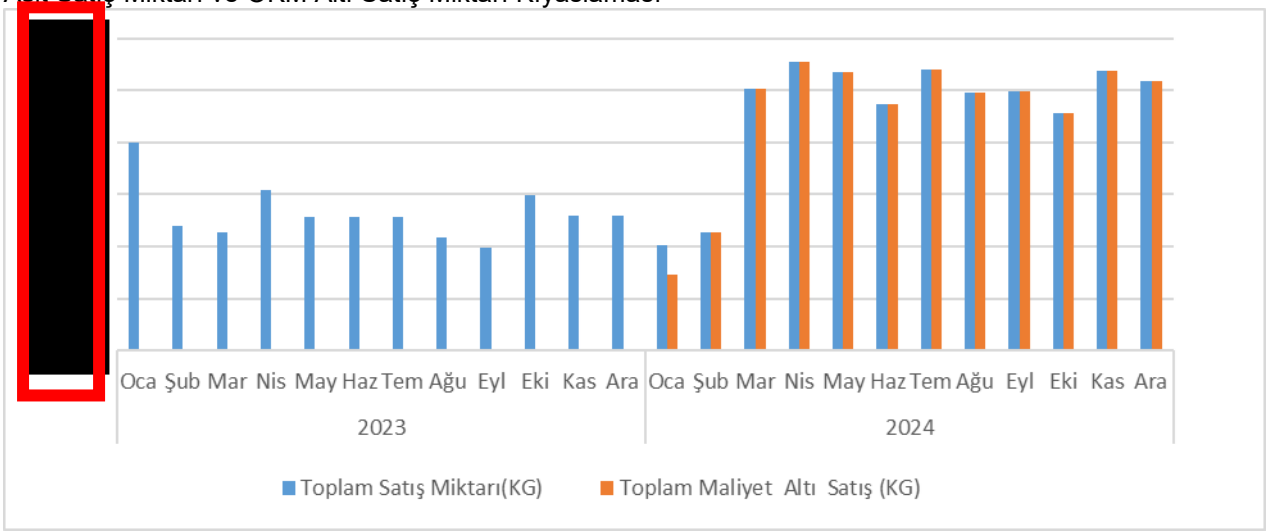


[53] KORUMA KLOR'un OKM altı satış stratejisinin 2024 yılında oldukça yaygın olduğu müşteri bazında maliyet altı satışları gösterir tablolardan (Tablo-32, 33) rahatlıkla görülebilecektir. Bu bölümde söz konusu aylık bazlı sütun grafikleri örnek olması açısından birkaç müşteri özelinde gerçekleştirilmiştir.

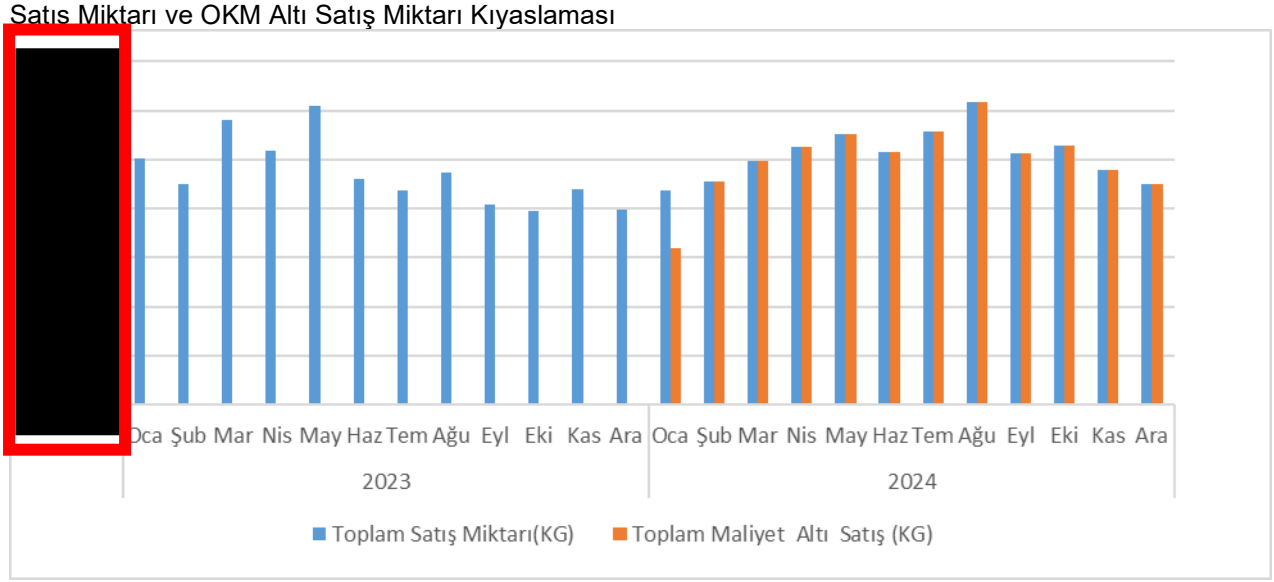
Grafik-3: TAT NİŞASTA Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-4: OMNİA NİŞASTA Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-5: ADM BESİN Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



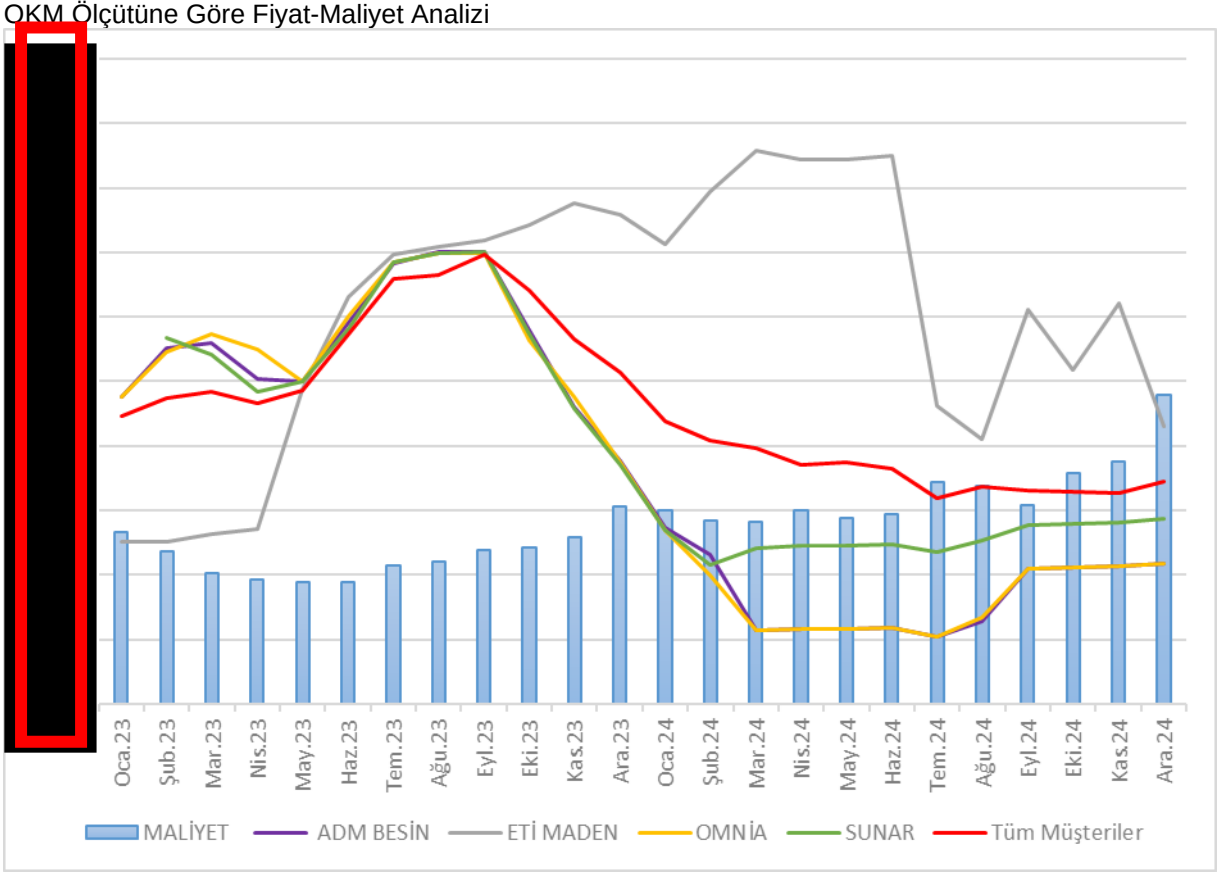
(165) Yukarıda tüm müşteriler özelinde yer verilen grafikten (Grafik-1) daha önce de değinildiği üzere Ocak 2023 yılında bir miktar maliyet altı satış yapıldığı görülse de 2023 yılı genelinde istikrarlı ve sistematik bir şekilde uygulanmadığı görülmektedir. Diğer yandan maliyet altı fiyatlama stratejisinin Ocak-Aralık 2024 döneminde belirgin bir şekilde uygulandığının ortaya konulduğu değerlendirilmektedir.

(166) Öte yandan yukarıda yer verilen müşteri özelindeki grafiklerden ise KORUMA KLOR'un; BEŞAN NİŞASTA, TAT NİŞASTA, OMNİA NİŞASTA ve ADM BESİN'e 2023 yılında OKM altı satışının bulunmadığı, 2024 yılına gelindiğinde ise Ocak ayı itibarıyla başlayan ve istikrarlı bir şekilde devam eden OKM altı satış stratejisinin yıl sonuna kadar sürdüğü değerlendirilmektedir. Ek olarak bahse konu müşterilere 2024 yılında yapılan hidroklorik asit satışların hemen hemen tamamının maliyet altı gerçekleştirildiği de dikkat çekmektedir.

(167) Yukarıda her bir satış özelinde miktarsal olarak ne kadarının OKM altına satılıp satılmadığının tespit edildiği analizlerin, KORUMA KLOR'un maliyet altı fiyatlama stratejisinin yaygın ve sistematik bir şekilde uygulandığını ortaya koyması bakımından yeterli olduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte söz konusu analizlerin yanı sıra KORUMA KLOR'un tüm müşterileri ve örnek teşkil etmesi bakımından belirli müşterileri özelinde aylık bazlı olarak fiyat-maliyet analizi de yapılmıştır.

(168) Bu çerçevede 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satışı gerçekleştirdiği tüm müşterilerine ve belirli müşterilerine yönelik olarak fiyat-maliyet analizini gösteren grafiğe aşağıda yer verilmiştir.

Grafik-6: 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Tüm Müşteriler ve Belirli Müşteriler Bakımından OKM Ölçütüne Göre Fiyat-Maliyet Analizi



(169) Aylık bazlı fiyat-maliyet analizinin yer aldığı Grafik-6 incelendiğinde; rakip teşebbüsler AKINSAN ve KOYUNCU'nun piyasaya fiili giriş ayı olan 2023 yılı Ekim ayından itibaren

OMNİA NİŞASTA, ADM BESİN ve SUNAR MISIR'a uygulanan satış fiyatlarının belirgin bir şekilde düşmeye başladığı, 2024 Ocak itibarıyla bu düşüşün maliyetlerin altına indiği ve 2024 yılının tamamında bahse konu üç teşebbüse OKM altı satış gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Mart 2024 itibarıyla ise SUNAR MISIR'a kıyasla OMNİA NİŞASTA ve ADM BESİN'e daha da düşük fiyattan maliyet altı satış gerçekleştirildiği söylenebilecektir.

(170) Öte yandan tüm müşteriler bakımından da ortalama satış fiyatlarının Ekim 2023 itibarıyla düşmeye başladığı, hatta 2024 yılının ikinci yarısında tüm müşterilerin ortalama satış fiyatının Eylül ayı hariç maliyet altında kaldığı görülmektedir. Bu noktada vurgulanması gereken husus, yıkıcı fiyatlama stratejisinde hâkim durumdaki teşebbüsün özellikle belirli müşterileri ya da illeri/bölgeleri hedeflemesi olağan ve beklenen bir durum olup tüm müşteriler bakımından ya da başka bir deyişle tüm satışlar açısından maliyet altında kalması öngörülmemektedir. Anılan husus göz önünde bulundurulduğunda KORUMA KLOR'un fiyat-maliyet analizi kapsamında 2024 yılının ikinci yarısında tüm müşteriler bakımından OKM altı kalması, OKM altı satış stratejisinin azımsanmayacak seviyelerde olduğuna işaret etmektedir.

(171) Nitekim maliyet altı satışların miktarsal olarak ele alındığı önceki analizlerde 2024 yılının tamamında (Ocak – Aralık) her bir ayda OKM altı satışların olduğu tespitine ulaşılmış (Tablo-30 ve Grafik-1) olup yıl genelinde OKM altı satış oranının %40,32 olduğu sonucuna varılmıştır.

(172) Öte yandan fiyat-maliyet analizi ile ilgili olarak dikkat çekilmesi gereken bir diğer husus, OKM altı satış stratejisinin izlenmediği daha önceki analiz kapsamında tespit edilen ETİ MADEN'e yapılan satışların, OKM altı satışlardan ne ölçüde ayrıştığıdır. Örneğin Mart - Haziran 2024 döneminde ETİ MADEN'e kilogramı yaklaşık (.....) TL/kg'ye satılan hidroklorik asit, aynı aylarda ADM BESİN ve OMNİA NİŞASTA'ya maliyetin yarısının dahi altına yaklaşık (.....) TL/kg'ye satılmıştır.

(173) Yukarıda yer verilen tablolardan ve grafiklerden KORUMA KLOR'un özellikle bazı müşteriler nezdinde olmak üzere 2024 yılı genelinde %40'a yakın OKM altı satış yaptığı ortaya konulmuştur. Gelinen aşamada KORUMA KLOR'un hidroklorik asit ürününe yönelik olarak müşteri bazında izlediği maliyet altı satış stratejisinin bölgesel olarak nasıl şekillendiğini ortaya koyabilmek adına devam eden kısımda il bazında yapılan analizlere yer verilmektedir.

- **İl Bazlı Analiz**

(174) KORUMA KLOR'un satışlarının bölgesel görümünü gösterebilmek adına ilk olarak 2023 ve 2024 yıllarını kapsayacak şekilde en fazla hidroklorik asit satışı yaptığı illerin hangileri olduğu tespit edilmiş olup bu kapsamda KORUMA KLOR satışları içerisinde %1 ve üzerinde payı olan illere aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-35: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Gerçekleştirmiş Olduğu Hidroklorik Asit Satışları Bakımından %1'in Üzerinde Paya Sahip Olan İllerine Dağılımı

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (%)
İstanbul	(.....)
Adana	(.....)
Kocaeli	(.....)
İzmir	(.....)
Ankara	(.....)
Bursa	(.....)
Balıkesir	(.....)
Hatay	(.....)
Tekirdağ	(.....)
Kayseri	(.....)
Diyarbakır	(.....)
Aydın	(.....)
Bolu	(.....)
Gaziantep	(.....)
Konya	(.....)
Denizli	(.....)
Mersin	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

(175) Yukarıda yer verilen Tablo-35'ten, hidroklorik asit bakımından teşebbüsün satışlarının yaklaşık %(.....)'tan fazlasının İstanbul, Adana, Kocaeli, İzmir, Ankara ve Bursa gibi büyükşehirlerde yoğunlaştığı anlaşılmaktadır. Diğer yandan tabloda yer verilen 17 ilin, KORUMA KLOR'un satışları içerisindeki payı %(.....)'tür.

(176) KORUMA KLOR'un 2024 yılında hidroklorik asit satışı yaptığı her bir il bakımından ilgili ile gerçekleştirdiği toplam hidroklorik asit satış miktarına, OKM altı satış miktarına ve OKM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-36: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Gerçekleştirilen Hidroklorik Asit Satışlarının İl Bazında Toplam Satış Miktarı, OKM Altı Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Oranı (%)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	**(.....)**	**(.....)**	40,32
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Adıyaman	(.....)	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Batman	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Kırşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)	(.....)
Ağrı	(.....)	(.....)	(.....)
Van	(.....)	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)	(.....)
Kars	(.....)	(.....)	(.....)
Yozgat	(.....)	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)	(.....)
Çorum	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(177) Tablo-36'da yer alan bilgilere bakıldığında, 2024 yılında Adana'ya yapılan satışların %(.....)'i OKM altı olarak gerçekleşirken, bu oran Kayseri'de %(.....), Gaziantep'te %(.....), Adıyaman'da %(.....), Osmaniye'de %(.....), Niğde'de %(.....) oranındadır. Söz konusu oranlar, KORUMA KLOR'un bahse konu illere yaptığı satışların hemen hemen tamamının OKM altında olduğunu ifade etmekte olup söz konusu illerin pazara yeni giren teşebbüslere yakın olduğu söylenebilecektir. OKM altı satış oranlarının dikkat çektiği diğer büyük hacimli iller ise %(.....) ile Diyarbakır, %(.....) ile Konya, %(.....) ile Mersin'dir. Öte yandan, rakip tesislerden görece daha uzak bölgelerde bulunan Tekirdağ, Bolu, Denizli ve Sakarya gibi şehirlerde OKM altı satış oranının %(.....) ile %(.....) arasında değişen çok daha düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.

(178) Buna ek olarak KORUMA KLOR'un 2024 yılında en fazla satış yaptığı iki il olan ve yaklaşık olarak toplam satış miktarları birbirlerine yakın olan İstanbul ve Adana'daki maliyet altı satışlar kıyasladığında; İstanbul'daki OKM altı satış oranı %(.....) iken Adana'da %(.....)'tir. Teşebbüsün OKM altı satış uygulamasının, şehir ve bölge bazlı bir strateji çerçevesinde gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğinin tespit edilmeye çalışıldığı bu analizde, görece yüksek miktar olarak kabul edilebilecek 1.000 ton üzerinde satış yapılan iller arasında rakip tesislere yakın kabul edilebilecek şehirlerde OKM altı satış oranlarının genellikle daha yüksek seyrettiği gözlemlenmiştir. Tablo-

36'da yer alan ve KORUMA KLOR'un satış yaptığı tüm iller bakımından maliyet altı satışlar göz önünde bulundurulduğunda bazı illerde %90 ve üstü, bazı illerde %40-80 arası, bazı illerde %10-40, bazı illerde ise %0-10 arasında OKM altı satış olduğu görülmektedir. Bu bakımdan KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisinin belirli il ve bölgelerde yoğunluğunun değişebildiği ifade edilebilecektir.

(179) Her ne kadar teşebbüsün 2023 yılında gerçekleştirdiği OKM altı satışların, toplam satışlar içerisindeki payı %1'in altında gerçekleşmiş olsa da 2023 yılının, 2024 yılında ortaya çıkan durumdan ne kadar farklı olduğunu göstermek adına il bazlı analizin 2023 yılına ait detaylarına değinilmiştir. KORUMA KLOR'un 2023 yılında satış yaptığı her bir il bakımından ilgili ile gerçekleştirdiği toplam hidroklorik asit satış miktarına, OKM altı satış miktarına ve OKM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-37: KORUMA KLOR Tarafından 2023 Yılında Gerçekleştirilen Hidroklorik Asit Satışlarının İl Bazında Toplam Satış Miktarı, OKM Altı Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Oranı (%)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
İZMİR	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Batman	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)	(.....)
Adıyaman	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Bilecik	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Iğdır	(.....)	(.....)	(.....)
Trabzon	(.....)	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Van	(.....)	(.....)	(.....)
Ağrı	(.....)	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)	(.....)
Kars	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(180) Ayrıca 2024 yılındaki OKM altı satış stratejisini daha iyi gösterebilmek adına ayrıca KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satışları bakımından 2024 ve 2023 yıllarına ait OKM altı satış oranları il bazlı olarak aşağıdaki tabloda karşılaştırılmıştır.

Tablo-38: Hidroklorik Asit Satışları Bakımında 2023 ve 2024 Yıllarına Ait İl Bazında Maliyet Altı Satış Oranlarının Karşılaştırılması

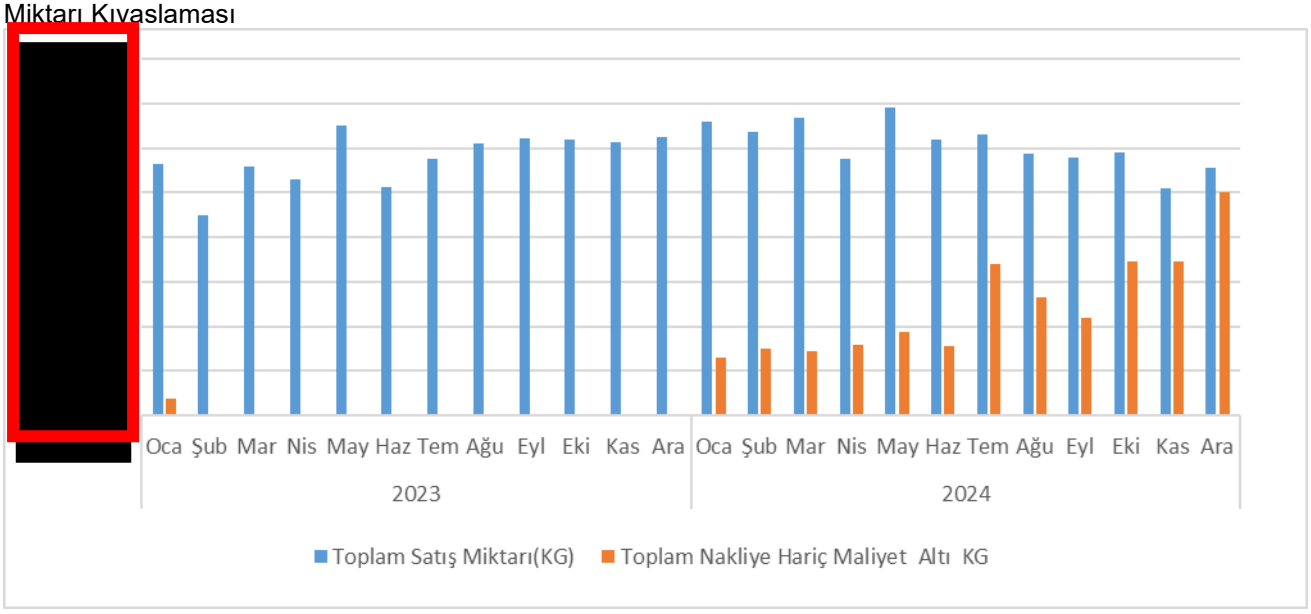
Ürün Satışı Yapılan Şehir	2024 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)	2023 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	40,32	0,63
İstanbul	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)
Adıyaman	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)
Antalya	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	2024 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)	2023 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)
Manisa	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)
Batman	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)
Kırşehir	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)
Ağrı	(.....)	(.....)
Van	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)
Kars	(.....)	(.....)
Yozgat	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)
Çorum	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar		

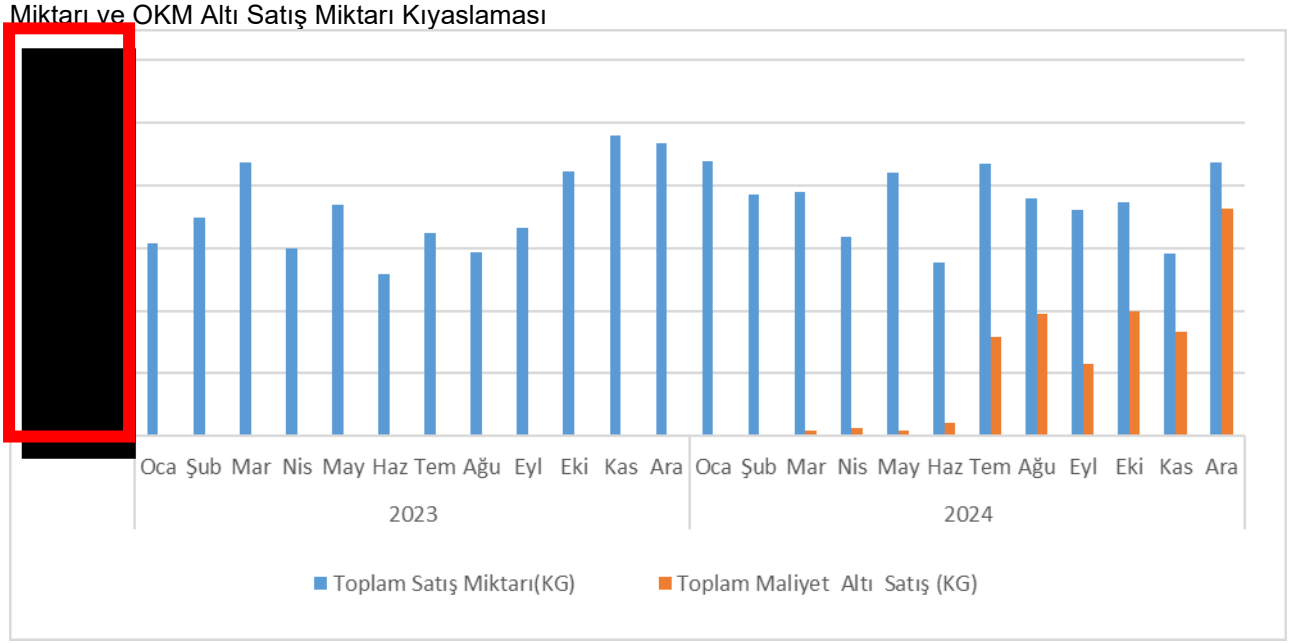
(181) Tablo-37 ve Tablo-38 incelendiğinde 2023 yılında hemen hemen hiçbir ilde OKM altı satış bulunmamaktayken 2024 yılında ise tam tersine satış yapılan birçok ilde OKM altı satış yapıldığı anlaşılmaktadır.

(182) Yukarıda il bazında yıllık olarak (2023 ve 2024 yılları) analiz edilen OKM altı satışlarına ek olarak OKM altı satışların tüm iller bakımından ve ayrıca belirli iller özelinde aylık bazda gösterilmesinin KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisinin ortaya konulması bakımından önemli olabileceği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede 2023 ve 2024 yıllarında aylık bazda olmak üzere önce tüm iller bakımından ve sonrasında ise belirli iller özelinde; KORUMA KLOR tarafından gerçekleştirilen toplam hidroklorik asit satış miktarı ile yine ilgili ile aylık bazlı gerçekleştirilen OKM altı satış miktarını gösterir grafiklere yer verilmiştir:

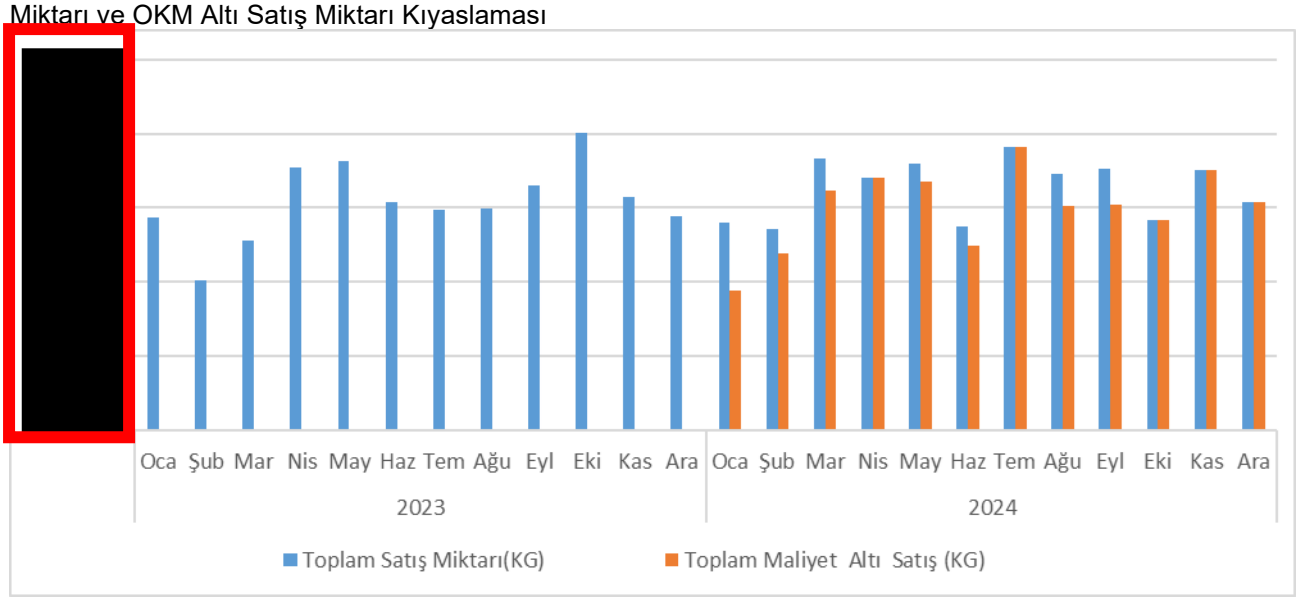
Grafik-7: Türkiye Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Toplam Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



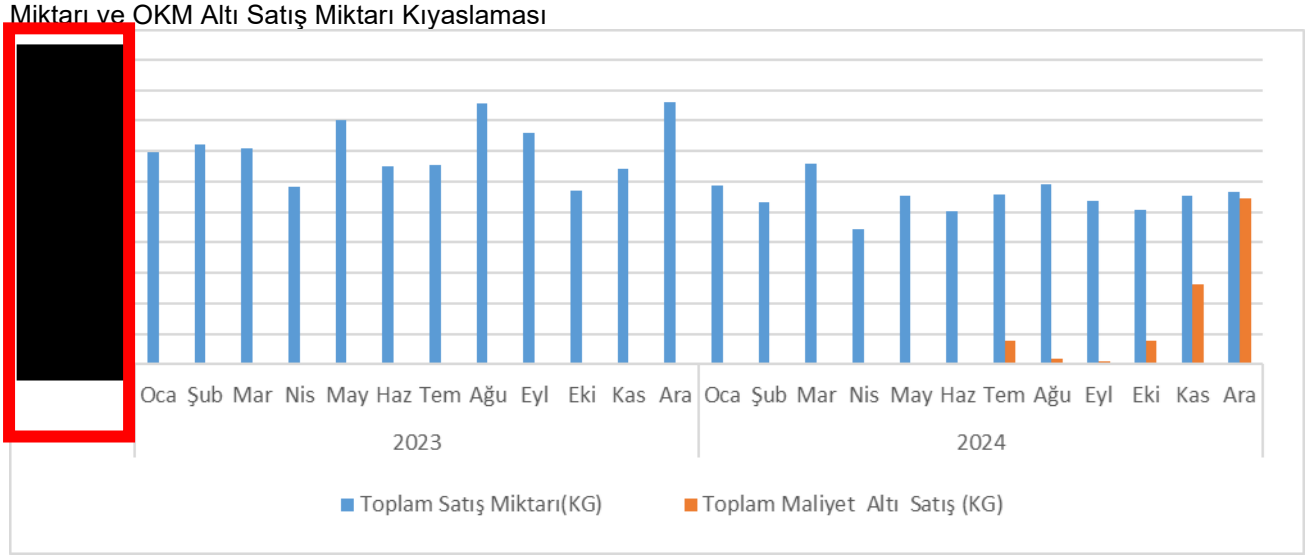
Grafik-8: İstanbul Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



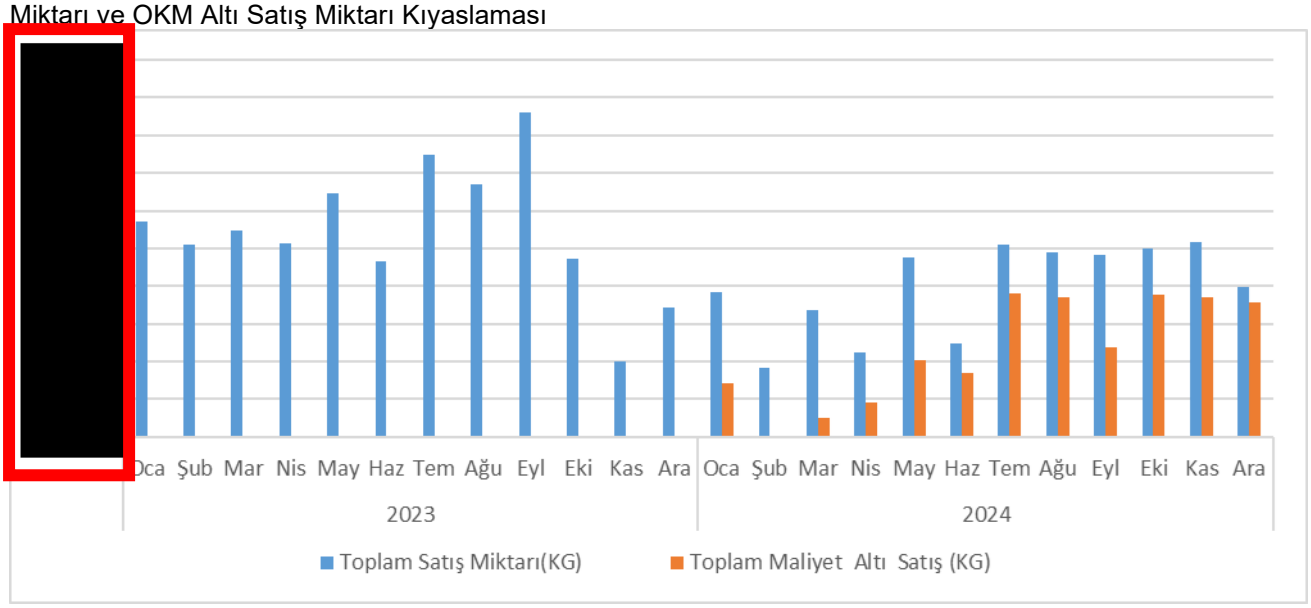
Grafik-9: Adana Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



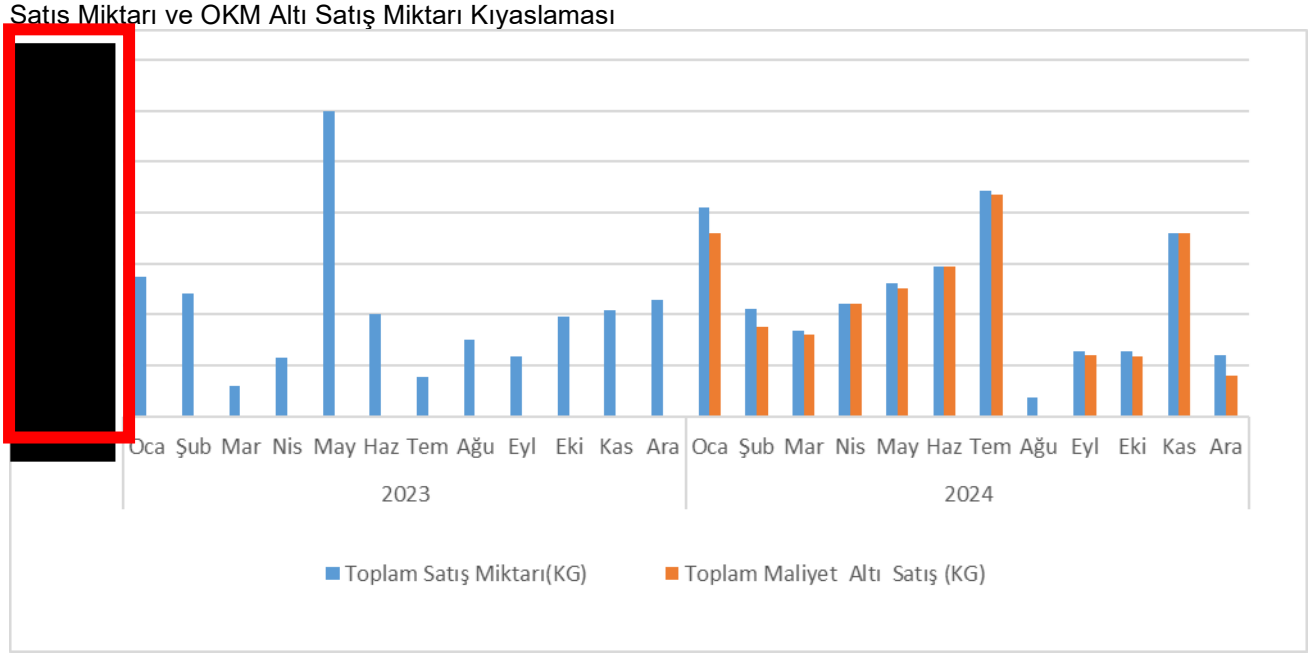
Grafik-10: Kocaeli Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-11: Konya Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-12: Osmaniye Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



(183) Yukarıda yer verilen grafikler (Grafik 7 – Grafik-12) incelendiğinde, KORUMA KLOR'un 2024 yılının ilk aylarından itibaren maliyet altı satış stratejisinin belirgin bir şekilde uygulanmaya başladığı; özellikle Adana ve Osmaniye'de 2024 yılının önemli bir bölümünde satışların tamamına yakınının OKM altında gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

(184) Bu analiz kapsamında Adana ve Osmaniye dışında bir önceki analizde OKM altı satışların oldukça yoğun olduğu tespit edilen illere (Gaziantep, Adıyaman, Niğde, Kayseri, Diyarbakır, Konya ve Mersin)[54] illere yer verilebilecekse de stratejinin bölgesel olarak farklı yansımalarının olduğunu gösterebilmek adına İstanbul, Kocaeli ve Konya illerine ilişkin aylık bazlı grafiklere yer verilmiştir. Örneğin İstanbul ve Kocaeli'deki

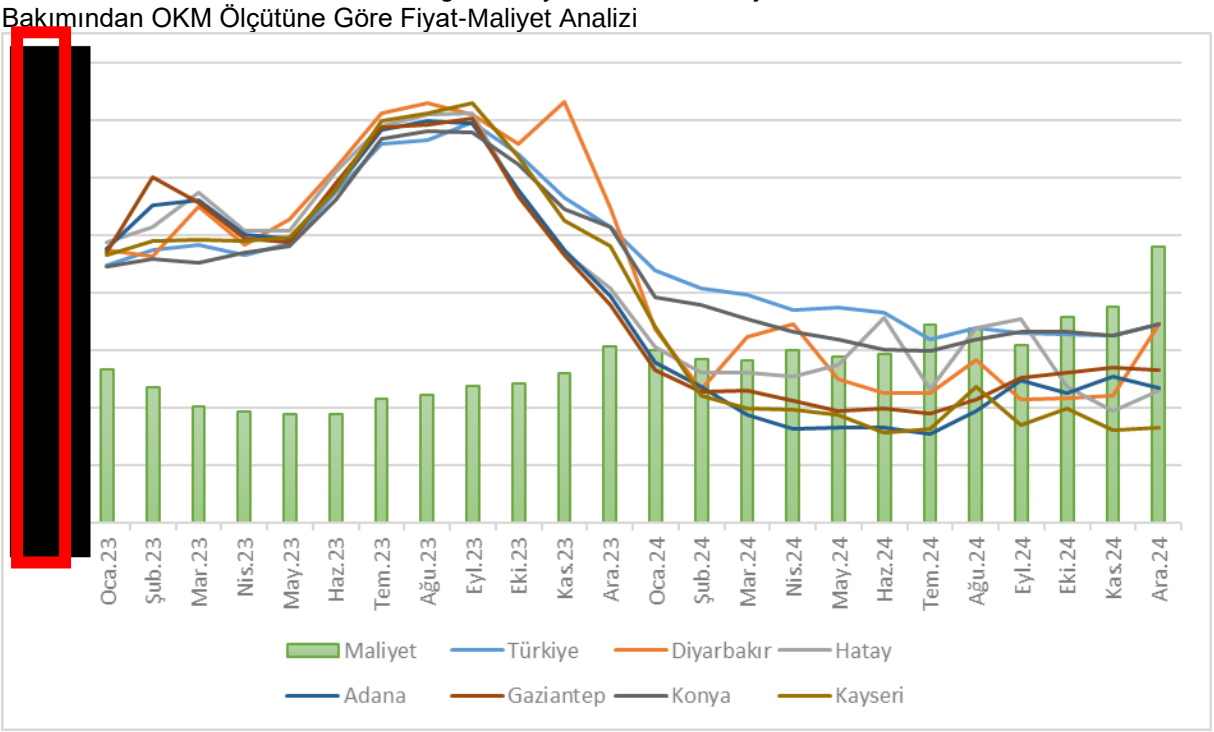
[54] İsmi geçen iller 1.000 ton üzerinde satış gerçekleştirilen ve maliyet altı satış oranının en az %(.....) olduğu örneklerdir. 2024 yılına ilişkin il bazlı maliyet altı satışların yer aldığı tablo (Tablo-36) incelendiğinde maliyet altı satışların olduğu çok daha fazla il örneği verilebilecektir.

maliyet altı satış stratejisinin diğer bazı illerdeki gibi Ocak 2024 değil de 2024 yılının ikinci ve/veya üçüncü çeyreği gibi belirginleşmeye başladığı görülmektedir. Konya iline bakıldığında ise Adana ve Osmaniye kadar satışların tamamına yakını OKM altı kalmasa da yıkıcı fiyatlama stratejisinin uygulandığını gösterir örneklerden biri olduğu değerlendirilmektedir.

(185) Diğer yandan KORUMA KLOR'un ilgili ürünün satışını yaptığı tüm illerin dikkate alındığı Türkiye grafiğine (Grafik-7) bakıldığında ise; daha önce bazı illerde %90 ve üstü, bazı illerde %40-80 arası, bazı illerde %10-40, bazı illerde ise %0-10 arasında olduğu vurgulanan OKM altı satış stratejisinin yansıması şeklinde bir görüntünün ortaya çıktığı değerlendirilmektedir. Tüm iller grafiğinin ayrıca KORUMA KLOR'un Ocak-Aralık 2024 döneminde istikrarlı ve kayda değer ölçüde maliyet altı satış stratejisini izlediğini gösterdiği ifade edilmelidir. Nitekim 2024 yılı genelinde yıllık bazda maliyet altı satışların toplam satışlar içerisindeki payı %40,32 olarak hesaplanmıştır.

(186) Bir önceki bölümde müşteri bazlı analizde olduğu gibi il bazlı analizde de fiyat-maliyet grafiğine yer verilmiştir.

Grafik-13: 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Türkiye Genelinde ve Belirli Bazı İllerde Bakımından OKM Ölçütüne Göre Fiyat-Maliyet Analizi



(187) Yukarıda yer verilen fiyat-maliyet grafiğinde; KORUMA KLOR tarafından Ocak 2024'ten itibaren Gaziantep, Adana ve Hatay'a gerçekleştirilen hidroklorik asit satışlarının maliyet altında yapıldığı; Şubat 2024'ten itibaren ise belirtilen illere ek olarak Kayseri ve Diyarbakır'a yapılan satışların da maliyet altına gerilediği, öyle ki Temmuz, Ekim, Kasım ve Aralık 2024 dönemlerinde Türkiye geneline yönelik yapılan satışların ortalamasının da maliyet altında kaldığı görülmektedir. Grafikte yer verilen illerde Eylül 2023'te (.....) TL ve (.....) TL arasında değişen hidroklorik asidin kilogram satış fiyatının, teşebbüsün maliyetlerinde bir azalma yaşanmamasına karşın Eylül 2024 itibarıyla (.....) TL ve (.....) TL arasında değişen seviyelere gerilediği tespit edilmiştir. Fiyat-maliyet analizinin de KORUMA KLOR'un yıkıcı fiyatlama yaptığını destekler nitelikte sonuçlar ortaya koyduğu değerlendirilmektedir. Daha önce de vurgulandığı üzere yıkıcı fiyatlama stratejisinde belirli bir müşteri grubu ya da bölge hedeflemesi mümkün olacağından hareketle tüm satışlar bakımından zarar etmesi

beklenmeyen bir durum iken tüm satışların ortalamasının dikkate alındığı durumda dahi KORUMA KLOR'un 2024 yılının ikinci yarısında aylık bazda maliyet altı kaldığı görülmektedir.

- **Hidroklorik Asit Pazarına İlişkin OTM Ölçütüne Göre Yıkıcı Fiyat Analizi ve Değerlendirmesi**

(188) Bir önceki bölümde OKM üzerinden yapılan yıkıcı fiyatlama/maliyet altı satış analizinin bir benzeri, pazarlama ve satış giderleri ile nakliye maliyetlerinin de dâhil olduğu maliyet ölçütü (OTM) ile KORUMA KLOR'un nakliye giderine katlandığı müşterileri bakımından nakliye dâhil satış fiyatları kıyaslanarak yapılmıştır. Pazarlama ve satış giderleri ile nakliye maliyetlerinin dâhil edildiği maliyet "OTM" ve/veya "OTM ölçütü" olarak ifade edilecektir. OTM ölçütünde nakliye giderleri de dikkate alındığından dolayı söz konusu analizde yalnızca KORUMA KLOR tarafında nakliye giderine katlanılan müşteriler esas alınarak bir analiz gerçekleştirilmiştir. OTM analizine geçmeden önce, OKM ölçütü ile satış ve pazarlama giderleri ile nakliye giderlerini içermeyen yalnızca fabrika çıkış fiyatının (üretim maliyetlerinin) analiz edildiği bir önceki bölümde yer alan analizler ile OTM ölçütüne göre yapılacak analizler bakımından; kayda değer ölçüde farklılaşmayan ve gelinen aşamada değerlendirmeye ek bir fayda sağlamasının daha zayıf olduğu değerlendirilen analizlere/tablolara/grafiklere ayrıca yer verilmeyecektir.

(189) KORUMA KLOR tarafından 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere nakliye giderine katlanılan toplam hidroklorik asit satış miktarına, ilgili satışların her bir ay için OTM altı kalan miktarına ve OTM altı satışların toplam satışlara oranına aşağıdaki tabloda verilmektedir.

Tablo-39: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Nakliye Giderine Katlanarak Gerçekleştirmiş Olduğu Aylık Bazlı Hidroklorik Asit Satış Miktarı ile OTM Altı Kalan Miktarı İle OTM Altı Satış Oranı (%)

Dönem		Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Oranı (%)
2023	Oca.23	(.....)	(.....)	8,00
	Şub.23	(.....)	(.....)	0,00
	Mar.23	(.....)	(.....)	0,00
	Nis.23	(.....)	(.....)	0,00
	May.23	(.....)	(.....)	0,00
	Haz.23	(.....)	(.....)	0,00
	Tem.23	(.....)	(.....)	0,00
	Ağu.23	(.....)	(.....)	0,00
	Eyl.23	(.....)	(.....)	0,00
	Eki.23	(.....)	(.....)	0,00
	Kas.23	(.....)	(.....)	0,00
	Ara.23	(.....)	(.....)	4,73
2024	Oca.24	(.....)	(.....)	25,97
	Şub.24	(.....)	(.....)	29,91
	Mar.24	(.....)	(.....)	41,13
	Nis.24	(.....)	(.....)	40,66
	May.24	(.....)	(.....)	39,96
	Haz.24	(.....)	(.....)	41,54
	Tem.24	(.....)	(.....)	75,94
	Ağu.24	(.....)	(.....)	73,46
	Eyl.24	(.....)	(.....)	54,17
	Eki.24	(.....)	(.....)	74,45
	Kas.24	(.....)	(.....)	85,34
	Ara.24	(.....)	(.....)	94,54
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(190) Tablo-39'daki veriler incelendiğinde, 2023 yılında Ocak ve Aralık ayları haricinde nakliye dâhil maliyet altı satışın bulunmadığı, 2024 yılında ise maliyet altı satış stratejisinin belirgin bir şekilde uygulandığı, Ocak 2024 itibarıyla maliyet altı satışların oranı %25 seviyelerinde iken 2024 yılının ikinci yarısında Eylül ayı hariç %70 seviyesinin üstünde olduğu, hatta %90'lara varan maliyet altı satış oranlarına ulaşıldığı görülmektedir. Öte yandan OKM analizinde tüm müşteriler bakımından Ocak 2024 itibarıyla maliyet altı satış stratejisinin başladığı tespit edilmişken, OTM analizinde ise 2023 yılının Aralık ayında yaklaşık %4-5 seviyelerinde maliyet altı satış yapıldığı görülmektedir. Bununla birlikte OKM analizi ile OTM analizinin her ikisinin de maliyet altı satışları ortak olarak tespit ettiği Ocak – Aralık 2024 (2024 yılı tamamının) döneminin ihlal dönemi olarak dikkate alınmasının daha uygun olduğu değerlendirilmektedir.

(191) Bir önceki tabloda aylık bazda ortaya konan bahse konu OTM altı satışların, yıllık bazda hangi oranda gerçekleştiğine ve ilgili yıl içerisinde KORUMA KLOR tarafından nakliye giderine katlanılan müşterilerden kaçında OTM altı satış yapıldığına dair analize aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-40: 2023 – 2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Nakliye Giderine Katlandığı Toplam Müşteri Sayısı, Yıllık Bazda OTM Altı Hidroklorik Asit Satışı Yapılan Müşteri Sayısı ve OTM Altı Satışların Yıl İçerisinde Toplam Satışlara Oranı (%)

Yıl	Toplam Müşteri Sayısı	OTM Altı Müşteri Sayısı	OTM Altı Satışların Yıl İçerisinde Toplam Satışlara Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	54,46
2023	(.....)	(.....)	1,05
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(192) Tablo-40'da 2024 yılında KORUMA KLOR'un nakliye giderine katlanarak satış yaptığı toplam (.....) müşterisinin (.....)'sında satışların OTM altı gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. Buna ek olarak söz konusu OTM altı satışların, 2024 yılında nakliye giderine katlanılan toplam satışlarının %54'üne tekabül ettiği görülmektedir. 2023 yılında ise teşebbüsün nakliye giderine katlanarak satış gerçekleştirdiği (.....) müşterisinden yalnızca (.....)'üne yapılan satışların OTM altında kaldığı ve miktar bazında OTM altı satışların %1,05 oranında olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu veriler, KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisinin 2024 yılında istikrarlı ve sistematik olarak uygulandığını göstermektedir. Öte yandan OTM altı müşteri sayısı ve yıllık bazda OTM altı satışların oranının analiz edildiği bu tablonun, OKM analizindeki benzer tablo ile kıyaslanmasının OKM ve OTM analizlerinin karşılaştırılması noktasında yararlı olabileceği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda hazırlanan tabloya aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-41: Maliyet Altı Müşteri Sayısı İle Yıllık Bazda Maliyet Altı Satışların Oranına İlişkin OKM ve OTM Analizlerinin Kıyaslanması

	OKM Analiz			OTM Analiz		
Yıl	Toplam Müşteri Sayısı	OKM Altı Müşteri Sayısı	OKM Altı Satışların Oranı (%)	Nakliye Giderine Katlanılan Toplam Müşteri Sayısı	OTM Altı Müşteri Sayısı	OTM Altı Satışların Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	40,32	(.....)	(.....)	54,46
2023	(.....)	(.....)	0,63	(.....)	(.....)	1,05
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(193) OKM ve OTM analizlerin karşılaştırıldığı Tablo-41 incelendiğinde; OTM analizinde nakliye giderine katlanılan müşteriler açısından hem müşteri sayısı ((.....) müşterinin (.....)'sında); hem de maliyet altı satışların oranı noktasında (%54,46) daha yoğun bir maliyet altı satış stratejisinin izlendiği değerlendirilmektedir.

(194) Bunun yanı sıra OKM analizinde olduğu gibi OTM analizinde de KORUMA KLOR'un en büyük müşterilerindeki maliyet altı satış oranları incelenmiştir. KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlandığı müşteri sayısı (.....) olup her bir müşteri için analiz edilen OKM altı satışların detaylarına yer verilmesi mümkün olmamıştır. 2024 yılında nakliye giderine katlanılarak hidroklorik asit satışı gerçekleştirilen tüm müşterilerin yer aldığı analize soruşturma raporunun ekinde yer verilmiştir. Aşağıda yer verilen tabloda ise KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlanarak 1.000 ton ve üzeri hidroklorik asit satışı gerçekleştirdiği en büyük müşteriler toplam satış miktarına göre sıralanmıştır.[55] Anılan kapsamda KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlanarak 1.000 ton ve üzeri hidroklorik asit satışı gerçekleştirdiği 31 müşteri tespit edilmiş olup ilgili müşterilerin isimlerine, KORUMA KLOR tarafından ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarına, OTM altı satışların miktarına ve OTM altı satışların ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarı içerisindeki payına ve müşterinin bulunduğu ile aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-42: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Nakliye Giderine Katlanılarak En Çok Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştirilen Müşteriler (1.000 Ton ve Üzeri) ile Söz Konusu Müşterilere Yapılan Toplam Satış Miktarı, OTM Altı Kalan Miktarı ve OTM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	54,46
MODERN KARTON	Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
OMNİA NİŞASTA	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
ETİ MADEN	Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
SUNAR MISIR	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
GEREDE JELATİN	Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
ADM BESIN	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
GEMLİK GÜBRE	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
MARMARA GALVANİZ	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
TURKISH PETROLEUM	Adıyaman	(.....)	(.....)	(.....)
TAT NİSAŞTA	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
İSTAÇ İSTANBUL	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
GÜLMELET GALVANİZ	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
ALBER KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ŞA-RA ENERJİ	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
HALAVET GIDA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ÇELİK HALAT	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
BEŞAN NİŞASTA	Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
PRODUCTION SOLUTIONS	Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
ÖZYAŞAR TEL ve GALVANİZLEME	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
KOZA ALTIN	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
UZMAN KAPLAMA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
ANADOLU ASLANI	Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
MİTAŞ ENDÜSTRİ	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)

[55] Tablo-42'de yer alan sıralama KORUMA KLOR'un en çok satış yaptığı müşterilere göre yapılmış olup soruşturma raporunun ekinde verilen tabloda ise yıkıcı fiyatlama stratejisinin daha çok yöneldiği müşterileri göstermesi bakımından miktar bazında en çok maliyet altı satış yapılan müşterilere göre sıralama yapılmıştır.

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
COCA COLA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
HAS ÇELİK VE HALAT	Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
BEKAERT ÇELİK	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
TEZKİM TARIMSAL	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
PNS-PENDİK NİŞASTA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ÇORAPÇI KİMYA	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
MİCHA GALVANİZLİ ÇELİK KONSTR. SAN. TİC.AŞ	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer		(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(195) Tablo-42'de yer alan veriler incelendiğinde, nakliye dâhil maliyet altı satış oranının özellikle Adana'da faaliyet gösteren çeşitli müşterilerde çok yüksek oranlara ulaşabildiği hatta söz konusu ildeki bazı müşteriler bakımından satışların tamamının maliyet altı yapıldığı görülmektedir. Öte yandan Adana haricinde de Kocaeli, Adıyaman, Gaziantep, Diyarbakır, Kayseri ve Konya gibi illerde çeşitli müşterilere gerçekleştirilen OTM altı satışların yüksek oranlara ulaştığı tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra en büyük müşteriler arasında oldukça düşük OTM oranlarına sahip olan teşebbüsler de bulunmakta olup bu durum KORUMA KLOR'un belirli müşteriler özelinde daha yoğun bir maliyet altı satış politikası uyguladığını göstermektedir.

(196) Aşağıda yer alan tabloda ise 2024 yılında KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satışlarının tamamını OTM altı gerçekleştirdiği müşterilere yer verilmiştir. KORUMA KLOR'un 2024 yılında hidroklorik asit satışlarının %100'ünü OTM altında gerçekleştirdiği 76 müşteri tespit edilmiş olup bahse konu teşebbüslere ilişkin detaylara aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-43: 2024 Yılında KORUMA KLOR Tarafından Gerçekleştirilen Hidroklorik Asit Satışlarının Tamamının OTM Altı Yapıldığı Müşteriler

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
OMNİA NİŞASTA	Adana	(.....)	(.....)	100
SUNAR MISIR	Adana	(.....)	(.....)	100
ADM BESIN	Adana	(.....)	(.....)	100
TURKISH PETROLEUM	Adıyaman	(.....)	(.....)	100
TAT NİSAŞTA	Adana	(.....)	(.....)	100
BEŞAN NİŞASTA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
BEKAERT ÇELİK	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
TEZKİM TARIMSA	Adana	(.....)	(.....)	100
GÖKNUR GIDA	Niğde	(.....)	(.....)	100
TOS ÇELİK	Hatay	(.....)	(.....)	100
TOSYALI TOYO	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	İzmir	(.....)	(.....)	100
MİNA GALVANİZ	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
BEYAZIT TEL	Hatay	(.....)	(.....)	100
DURMAZ ÇELİK	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
KARAFİBER ELYAF	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
ATLAS ENERJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
ÇOKYAŞAR TEL	Adana	(.....)	(.....)	100
GALMETSAN GALVANİZLİ	Adana	(.....)	(.....)	100
ANTAKYA GALVANİZ	Hatay	(.....)	(.....)	100

25-49/1205-680

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
İMC GALVANİZ	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
ŞEKER GIDA	Mersin	(.....)	(.....)	100
ATAKAŞ ÇELİK	Hatay	(.....)	(.....)	100
MARZ KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
GÜNEYDOĞU GALVANİZ	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
KİMSOY BOYA	Adana	(.....)	(.....)	100
ERCİYES ÇELİK	Kayseri	(.....)	(.....)	100
İES GALVANİZ	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
OMEGA METAL	Hatay	(.....)	(.....)	100
ABDURRAHİM GÖRGÜZ	Şanlıurfa	(.....)	(.....)	100
DEMİRBEY KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
REF AKSU KİMYA	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
KAPTAN MERCAN	Mersin	(.....)	(.....)	100
KİPAŞ MENSUCAT	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
ŞİŞE CAM	Mersin	(.....)	(.....)	100
DAĞDELENLER KİMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
AS KİMYA METAL	Kayseri	(.....)	(.....)	100
PALMİYE DOKUMA	Adana	(.....)	(.....)	100
KAMAS GALVANİZ	Adana	(.....)	(.....)	100
ASLANBAŞ ÇİVİ	Adana	(.....)	(.....)	100
CRT METAL	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
ALSİS GALVANİZ	Adana	(.....)	(.....)	100
NUFA KIMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
MALATYA YONCA	Malatya	(.....)	(.....)	100
DEHA YALITIM	Kayseri	(.....)	(.....)	100
AKDEM KİMYA	Malatya	(.....)	(.....)	100
OZAN BOYA	Bursa	(.....)	(.....)	100
SEZERSAN MATBACILIK	Konya	(.....)	(.....)	100
ÇETKA TEMİZLİK	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
İSKENDERUN ENERJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
KARAHOCA MAKİNA	Kilis	(.....)	(.....)	100
ETAP KİMYA	Hatay	(.....)	(.....)	100
GAZİ METAL	Sakarya	(.....)	(.....)	100
TAT METAL	Zonguldak	(.....)	(.....)	100
FİBRAN	İstanbul	(.....)	(.....)	100
SEKTÖR KİMYA	Konya	(.....)	(.....)	100
KEREVİTAŞ	İstanbul	(.....)	(.....)	100
ASLANKAYA KİMYA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
MAHMUT AYZİT	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
ETAN KİMYA	Kayseri	(.....)	(.....)	100
ARTEMİZ	Aksaray	(.....)	(.....)	100
UŞAKLIGİL	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
PERİ KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	100
DIXSTONE.	Batman	(.....)	(.....)	100
ASFAMAK	Ankara	(.....)	(.....)	100
BEYDAĞI GIDA	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
HANTEM KİMYA	Konya	(.....)	(.....)	100
ASL KİMYASAL	Denizli	(.....)	(.....)	100
BÜŞRA BÜLBÜL	İstanbul	(.....)	(.....)	100
UYGUN KONTEYNIR	Denizli	(.....)	(.....)	100
MEHMET DEMİR	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
YILDIZ KİMYEVİ	İstanbul	(.....)	(.....)	100

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
MOLEKÜLER GRUP	Malatya	(.....)	(.....)	100
JEL-PAK TEMİZLİK	Malatya	(.....)	(.....)	100
HAVUZ KİMYA	Mersin	(.....)	(.....)	100
ALLCA KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(197) Tablo-43'ten görülebileceği üzere bahse konu 76 müşterinin faaliyet gösterdiği iller incelendiğinde OKM altı analize benzer şekilde pazara yeni giren teşebbüslerin faaliyet gösterdiği şehirlere yakın bölgeler olan Adana, Hatay ve Gaziantep gibi illerin yoğun olduğu söylenebilecektir. Nitekim 76 müşterinin 15'i Adana'da, 8'i Hatay'da, 8'i Gaziantep'te faaliyet göstermektedir. Söz konusu illerin yanı sıra Osmaniye, Kayseri, Mersin, Kahramanmaraş ve Malatya illerinde faaliyet gösteren teşebbüsler de dikkat çekmektedir. Ayrıca 2024 yılında hidroklorik asit satışlarının tamamının OTM altında gerçekleştirildiği toplam 76 müşteri tespit edilmiş iken OKM analizinde anılan analiz çerçevesinde tespit edilen müşteri sayısı 56 olduğu hatırlatılmalıdır.

(198) KORUMA KLOR'un 2023 yılında gerçekleştirmiş olduğu hidroklorik asit satışları bakımından OTM altı kalan müşteri sayısı 13 olup söz konusu satışların detaylarına, dosya kapsamında ulaşılan sonuçlar ışığında yer vermeye gerek olmadığı keza anılan satışların 2023 yılı genelinde %1,05'lik paya sahip olduğu değerlendirilmektedir.

(199) Buna ek olarak OKM analizinde yer verilen, örnek niteliğindeki belirli müşteriler ile tüm müşteriler bakımından aylık bazda toplam satışları ve maliyet altı satışları gösterir grafikler ile fiyat-maliyet analizine ilişkin grafiklere; OKM analizinde yapılan değerlendirmelerden kayda değer ölçüde farklılaşmaması ve tekrara düşmemek adına yer verilmemiştir.

(200) Bununla birlikte OTM analizi kapsamında da KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisinin bölgesel olarak nasıl şekillendiğini ortaya koyabilmek adında il bazında yapılan analizlere yer verilmesi öngörülmüştür. Bu kapsamda KORUMA KLOR'un 2024 yılında satış yaptığı her bir il bakımından ilgili ile nakliye giderine katlanarak gerçekleştirdiği toplam hidroklorik asit satış miktarına, OTM altı satış miktarına ve OTM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-44: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Nakliye Giderine Katlanılarak Gerçekleştirilen Hidroklorik Asit Satışlarına İlişkin İl Bazında Veriler

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Maliyet Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	54,46
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
Adıyaman	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Maliyet Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Batman	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Kırşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(201) Yukarıda yer alan Tablo-44 incelendiğinde bölgesel olarak bazı şehirlerin maliyet altı satış oranı bakımından ön plana çıktığı 2024 yılında Adana'ya yapılan satışların %(.....)'i maliyet altı olarak gerçekleşirken, bu oran Kayseri'de %(.....), Gaziantep'te %(.....), Hatay'da %(.....), Adıyaman'da %(.....), Osmaniye'de %(.....) ve Niğde'de %(.....) olarak gerçekleşmiştir. Keza bu durum da maliyet altı satış stratejisin özellikle belirli bölgelerde oldukça yoğun bir şekilde sürdürüldüğünü destekler niteliktedir.

(202) OTM analizi kapsamında; 2023 yılında nakliye giderine katlanılarak gerçekleştirilen satışlar içerisinde OTM altı satışların payının %1,05 olması sebebiyle 2023 yılında her bir il için ayrı ayrı OTM altı satışların tablo halinde gösterilmesinin ek bir fayda sağlamayacağı değerlendirildiğinden söz konusu satışların detaylarına işbu kararda yer verilmemiştir. Bunun yanı sıra OTM analizi kapsamında da 2023 ve 2024 yıllarında aylık bazda olmak üzere tüm iller ve belirli bazı örnek iller özelinde örnek grafikler oluşturulmuş olup söz konusu grafiklerin OKM analizinde değerlendirilen hususlardan kayda değer ölçüde farklılaşmaması sebebiyle ilgili grafiklere de yer verilmemiştir.

(203) Yukarıda yapılan ve OTM ölçütüne göre yapılan analizde KORUMA KLOR'un özellikle belirli bölgeler ve müşteriler olmak üzere 2024 yılı genelinde maliyet altı satış yapıldığı tespit edilmiştir. Öte yandan hâkim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin yapılan analizlerde rakiplerin piyasadan fiilen dışlanmış olması değil bunun makul bir olasılık dâhilinde ortaya çıkmış olması temel ölçüt olarak aranmaktadır. Daha önceki

bölümlerde ifade edildiği üzere hâkim durumdaki teşebbüsün maliyet altı satış stratejisi rakip üzerinde; (i) rakibin pazardan fiilen dışlanması (ii) rakibin pazarda marjinalize edilmesi ya da (iii) rakibin hâkim durumdaki teşebbüsün fiyat uygulamasını takip etme zorunluluğunun doğması sonucunu veya sonuçlarından birini doğurabilecektir.

(204) Bunun yanı sıra bir teşebbüsün yıkıcı fiyatlama uyguladığını gösterebilmek bakımından zorunlu olmamakla birlikte rakiplerin pazara girişinin akabinde pazarda gerçekleşen gelişmeler karşısında faaliyetlerinin nasıl etkilendiğinin incelenmesinde yarar görülmektedir. Bu değerlendirmede öncelikle pazara yeni giriş yapan teşebbüsler AKINSAN ve KOYUNCU'nun pazarda faaliyetlerini aktif bir biçimde sürdürüp sürdüremediklerinin anlaşılması bakımından kapasite kullanım oranları incelenecektir. Anılan çerçevede pazardaki üretici teşebbüslerin 2022 – 2024 yıllarına ait hidroklorik asit pazarına ilişkin kapasite kullanım oranlarına aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-45: KORUMA KLOR, AKKİM, AKINSAN ve KOYUNCU'nun Hidroklorik Asit Ürününe İlişkin Kapasite Kullanım Oranları

Ürün	Teşebbüs	Yıl	Toplam Kapasite (Ton)	Kullanım Kapasitesi (Ton)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
Hidroklorik Asit	AKKİM	2022	(.....)	(.....)	(.....)
		2023	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	KORUMA	2022	(.....)	(.....)	(.....)
		2023	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	AKINSAN	2022	Faaliyeti bulunmamaktadır.		
		2023 (SON 4 AY)	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	KOYUNCU	2022	Faaliyeti bulunmamaktadır.		
		2023 (SON 3 AY)	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)

(205) Yukarıda yer verilen tablolardan görüleceği üzere özellikle AKINSAN'ın kapasite kullanım oranlarının 2023 yılı son çeyreğinde %(.....), 2024 yılında ise yaklaşık %(.....) seviyelerinde olduğu görülmektedir. Bu oranların, pazarda faaliyet gösteren diğer teşebbüslere kıyasla daha düşük oranlarda olduğu söylenebilecektir. Söz konusu durum AKINSAN'ın pazardaki etkinlik seviyesinin görece düşük olduğuna işaret etmektedir. Her ne kadar KOYUNCU'nun kapasite kullanımı görece yüksek kalsa da bu durum KOYUNCU'nun kapasitesinin düşüklüğü ile ilişkilendirilmektedir. Bu noktada bu davranışın koyuncu üzerindeki potansiyel etkisi düşük kapasiteli üretim tesislerinde kapasite artırımına gitme güdüsünün olumsuz etkilenmesi olabilecektir.

(206) Bu bağlamda değinilmesi gereken hususlardan biri de rakiplerin pazarda öngördükleri düzeyde faaliyet gösterememesi ya da satış faaliyetlerini yaygınlaştıramaması yalnızca rakiplerin dışlayıcı eylemlerinden değil, teşebbüse ya da pazara özgü pek çok nedene, yerel ya da küresel ölçekte pek çok ekonomik gelişmeye dayanabilecektir.

(207) Öte yandan, daha önceki bölümlerde ifade edildiği üzere KORUMA KLOR'un stratejisi, özellikle rakiplerin pazara giriş yaptığı bölgelerde yer alan müşterileri hedefleyerek rakibin satış kanallarını kapatmaya yöneliktir. Bu bakımdan hidroklorik asit pazarı bakımından büyük çaplı alım yapan çeşitli müşterilere yapılan satış miktarı ile aylık ortalama fiyat seviyeleri, KORUMA KLOR'un dışlayıcı eylemlerinin etkisi bakımından daha net fikir verebilecektir. İlgili tablolar aşağıda yer almaktadır.

Tablo-46: Ekim 2023 – Aralık 2024 Döneminde KORUMA KLOR ve AKINSAN'ın, OMNİA NİŞASTA'ya Aylık Bazda Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve Ortalama Satış Fiyatı

Tarih	AKINSAN -OMNİA Satış Miktarı	AKINSAN - OMNİA Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı	KORUMA KLOR -OMNİA Satış Miktarı	KORUMA KLOR- OMNİA Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı
2023 Ekim	(.....)		(.....)	(.....)
2023 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ocak	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Şubat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mart	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Nisan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mayıs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Haziran	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Temmuz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ağustos	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Eylül	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

Tablo-47: Ekim 2023 – Aralık 2024 Döneminde KORUMA KLOR ve AKINSAN'ın, PRODUCTION SOLUTIONS'a Aylık Bazda Hidroklorik Asit Satış Miktarı ve Ortalama Satış Fiyatı

Tarih	AKINSAN - PRODUCTION SOLUTIONS Satış Miktarı	AKINSAN - PRODUCTION SOLUTIONS Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı	KORUMA KLOR - PRODUCTION SOLUTIONS Satış Miktarı	KORUMA KLOR- PRODUCTION SOLUTIONS Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı
2023 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ocak	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Şubat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mart	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Nisan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mayıs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Haziran	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Temmuz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ağustos			(.....)	(.....)
2024 Eylül	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(208) Tablo-46 incelendiğinde AKINSAN'ın fiili olarak pazara giriş yaptığı 2023 yılı son çeyreğinde Kasım 2023'te OMNİA NİŞASTA'ya satış gerçekleştirmeye başladığı, söz konusu ayda AKINSAN nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg üzerinden OMNİA NİŞASTA'ya satış gerçekleştirirken KORUMA KLOR ise nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg'ye satış yapmaktadır. Aralık 2024 itibarıyla KORUMA KLOR kayda değer ölçüde fiyat indirimleri yaparak Aralık 2024'te (.....) TL/kg, Ocak 2024'te (.....) TL/kg, Şubat 2024'te (.....) TL/kg seviyelerine kadar fiyat düşüşü gerçekleştirmiştir. Bu süreçte, Kasım 2023'ten Mart 2024'e kadar olan dönemde AKINSAN'ın, OMNİA NİŞASTA'ya, KORUMA KLOR kadar olmasa fiyat düşürerek satış yapabildiği görülmektedir. Ancak

Mart 2024'te KORUMA KLOR'un OMNİA NİŞASTA'ya Kasım 2023'te nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg'ye sattığı hidroklorik asiti nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg seviyelerinden satmaya başlamasının ardından AKINSAN'ın OMNİA NİŞASTA'ya satış yapamadığı anlaşılmaktadır.

(209) Bir diğer örneğe geçildiğinde ise Tablo-47'de AKINSAN'ın Ocak 2024 itibarıyla ilk kez PRODUCTION SOLUTIONS'a nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg'ye satış yaptığı görülmektedir. Aynı ay KORUMA KLOR'un PRODUCTION SOLUTIONS'a nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg'ye satış yaptığı ancak Şubat 2024'te keskin bir düşüşle satış fiyatının nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg gerilediği dikkat çekmektedir. Söz konusu örneklerin, KORUMA KLOR'un pazara yeni giren teşebbüsün müşterilerini hedeflediğini göstermesi bakımından oldukça önemli olduğu değerlendirilmektedir.

(210) Yukarıda yer alan tablolardan, AKINSAN'ın yaptığı satışı takiben, söz konusu müşterilere yönelik KORUMA KLOR'un fiyatlarının öncelikle kademeli olarak düştüğü görülmekte olup sonrasında ise bazı dönemler keskin düşüşler de olduğu görülmektedir. Bu bakımdan daha önce yapılan tespitler ışığında bahse konu fiyat düşüşünün yıkıcı fiyatlamayı gösterdiği söylenebilecektir. Ulaşılan bu tespitin, daha önce yer verilen OKM ölçütü ile OTM ölçütü analizlerinde de ulaşılan sonuçlar ile uyum gösterdiği değerlendirilmektedir.

J.2.3. Sodyum Hipoklorit Pazarına İlişkin Yıkıcı Fiyatlama Analizi

- **Sodyum Hipoklorit Pazarına İlişkin OKM Ölçütüne Göre Yıkıcı Fiyatlama Analizi ve Değerlendirmesi**

(211) Bir önceki bölümde hidroklorik asit için yapılan analizin bir benzeri sodyum hipoklorit açısından da yapılacaktır. Aşağıda ilk olarak KORUMA KLOR tarafından 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda gerçekleştirilen sodyum hipoklorit satış miktarı ile ilgili satışların yine her bir ay için OKM altı kalan miktarı ve OKM altı satışların toplam satışlara oranına verilmektedir.

Tablo-48: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Gerçekleştirmiş Olduğu Aylık Bazlı Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı, OKM Altı Kalan Satış Miktarı İle OKM Altı Satış Oranı

Dönem		Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	4,87
	(.....)	(.....)	(.....)	6,12
	(.....)	(.....)	(.....)	1,73
	(.....)	(.....)	(.....)	0,37
	(.....)	(.....)	(.....)	0,29
	(.....)	(.....)	(.....)	0,00
	(.....)	(.....)	(.....)	0,10
	(.....)	(.....)	(.....)	0,00
	(.....)	(.....)	(.....)	0,00
	(.....)	(.....)	(.....)	0,00
	(.....)	(.....)	(.....)	0,00
	(.....)	(.....)	(.....)	0,44
2024	(.....)	(.....)	(.....)	6,83
	(.....)	(.....)	(.....)	12,62
	(.....)	(.....)	(.....)	4,84
	(.....)	(.....)	(.....)	22,52
	(.....)	(.....)	(.....)	14,51
	(.....)	(.....)	(.....)	37,42
	(.....)	(.....)	(.....)	58,27
	(.....)	(.....)	(.....)	56,78
	(.....)	(.....)	(.....)	27,62
	(.....)	(.....)	(.....)	49,26
	(.....)	(.....)	(.....)	49,01
	(.....)	(.....)	(.....)	81,74
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(212) Tablo-48'deki veriler incelendiğinde; 2023 yılının ilk çeyreğinde düşük seviyelerde olsa da maliyet altı satışların görülebildiği, ancak maliyet altı satış stratejisinin sistematik ve istikrarlı bir şekilde 2024 yılında belirgin şekilde uygulandığı, Haziran 2024'ten sonra maliyet altı satışların toplam satışların önemli bir bölümünü oluşturduğu gözlemlenmektedir.

- **Müşteri Bazlı Analiz**

(213) Bir önceki tabloda KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışları bakımından 2023 ve 2024 döneminde aylık bazda gerçekleşen OKM altı satışlara yer verilmiş iken, aşağıdaki tabloda ise bahse konu maliyet altı satışların yıllık bazda hangi oranda gerçekleştiğine ve ilgili yıl içerisinde kaç müşteriye OKM altı satış yapıldığına dair analize yer verilmektedir

Tablo-49: 2023 – 2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Toplam Müşteri Sayısı, OKM Ölçütüne Göre Yıllık Bazda Maliyet Altı Sodyum Hipoklorit Satışı Yapılan Müşteri Sayısı ve OKM Altı Satışların Yıl İçerisinde Toplam Satışlara Oranı (%)

Yıl	Toplam Müşteri Sayısı	OKM Altı Müşteri Sayısı	OKM Altı Satışların Yıl İçi Toplam Satışlara Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	35,63
2023	(.....)	(.....)	0,77
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(214) Tablo-49 incelendiğinde KORUMA KLOR'un 2024 yılında sodyum hipoklorit satışları bakımından toplam (.....) müşterisinin (.....)'ine OKM altı satış yaptığı, ilgili maliyet altı satışların miktarsal olarak ise toplam satışlarının %35,63'üne tekabül ettiği görülmektedir. 2023 yılında ise (.....) müşteriden yalnızca (.....)'sına OKM altı satış yapıldığı ve bahse konu satışların ilgili dönemdeki miktar bazlı toplam satışların

%0,77'sine tekabül ettiği tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, teşebbüsün maliyet altı satış politikasının 2024 yılında sistematik ve istikrarlı bir şekilde uygulandığı ve yıl genelinde %35,63 seviyesine ulaştığı değerlendirilmektedir.

(215) Hidroklorik asite ilişkin analizde de ifade edildiği üzere her bir müşteri özelinde bahse konu müşteriye gerçekleştirilen her bir satışın fabrika çıkış fiyatı ile ilgili aydaki OKM kıyaslanarak ilgili satışın OKM altında olup olmadığı irdelenmiş ve her bir müşteriye yapılan satışlar analiz edilmiştir. 2024 yılında KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği (.....) müşterisi bulunmakta olup her bir müşteri için analiz edilen OKM altı satışların detaylarına yer verilmesi mümkün olmamıştır. 2024 yılında sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirilen tüm müşterilerin yer aldığı analize soruşturma ekinde yer verilmiştir. Aşağıda yer verilen tabloda ise KORUMA KLOR'un 2024 yılında 1.000 ton ve üzeri sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği en büyük müşteriler toplam satış miktarına göre sıralanmıştır.[56] Anılan çerçevede KORUMA KLOR'un 2024 yılında 1.000 ton ve üzeri sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği 34 müşteri tespit edilmiş olup ilgili müşterilerin isimlerine, KORUMA KLOR tarafından ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarına, OKM altı satışların miktarına ve OKM altı satışların ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarı içerisindeki payına ve müşterinin bulunduğu ile aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

[56] Tablo-50'de yer alan sıralama KORUMA KLOR'un en çok satış yaptığı müşterilere göre yapılmış olup soruşturma raporunun ekinde verilen tabloda ise yıkıcı fiyatlama stratejisinin daha çok yöneldiği müşterileri göstermesi bakımından miktar bazında en çok maliyet altı satış yapılan müşterilere göre sıralama yapılmıştır.

Tablo-50: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında En Çok Sodyum Hipoklorit Satışı Gerçekleştirilen Müşteriler (1.000 Ton ve Üzeri) ile Söz Konusu Müşterileri Yapılan Toplam Satış Miktarı ve OKM Altı Kalan Satış Miktarı ile OKM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	35,63
GÜNSU	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
UNILEVER	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
GÜNDEM	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
SUDESAN	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
BOCİY KİMYA	Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
KARADENİZ KİMYA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
GÜDÜCÜ KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
BEYAZ KAĞIT	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
KARTEPE KİMYA	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
AYKİMSAN	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
ETAP KOZMETİK	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
KURİTA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
BAYSTAR KİMYEVİ	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
AGORA KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
DEMKA KİMYA	Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
ÖZKİM KİMYEVİ	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
SEVİL KUNT	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
PROTON SU	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
PROMAK	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
TÜMAYLAR	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ALBAR KİMYA	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
SUPERKİM KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
DETAY KİMYA	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
SİNADA KİMYA	Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
İSKİ	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ABC DETERJAN	Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
ESTEKS KIMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
İZSU	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
BATI KİPAŞ	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
SEKO KİMYEVİ	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer		(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(216) Tablo-50'de yer alan veriler incelendiğinde, özellikle Antalya'da faaliyet gösteren çok sayıda müşteride OKM altı satış oranının önemli seviyelere ulaştığı görülmekte olup bunun yanı sıra farklı bölgelerde faaliyet gösteren büyük hacimli müşterilere de OKM altı satış oranının yüksek seviyelere ulaşabildiği anlaşılmaktadır. Örneğin KORUMA KLOR'un 2024 yılında en çok satış yaptığı ve ilgili yıldaki satışlarının yaklaşık %(.....)'unu gerçekleştirdiği GÜNSU'ya (Antalya), %(.....) oranında OKM altı satış yapıldığı anlaşılmaktadır. KORUMA KLOR'un ikinci en büyük müşterisi olan UNILEVER'de (Konya) ise bu oran %(.....), GÜNDEM'de (Antalya) %(.....), ETAP KOZMETİK'te (Konya) %(.....), ABC DETERJAN'da (Osmaniye) %(.....), DETAY KİMYA'da (Ankara) ise %(.....)dır. Bahse konu müşterilerin bulunduğu illerin pazara yeni giren AKINSAN (Osmaniye) ve KOYUNCU'ya (Konya) yakın bölgeler olduğu ifade edilebilecektir. Hidroklorik asite ilişkin değerlendirmeler de olduğu gibi KORUMA

KLOR'un sodyum hipoklorit bakımından da maliyet altı satış stratejisini izlerken belirli müşterileri ve belirli illeri hedeflediği söylenebilecektir.

(217) Aşağıda yer alan tabloda ise KORUMA KLOR'un 2024 yılında sodyum hipoklorit satışlarının tamamını OKM altı gerçekleştirdiği teşebbüslere yer verilmiştir. KORUMA KLOR'un 2024 yılında sodyum hipoklorit satışlarının tamamı maliyet altı olarak gerçekleştirdiği 28 teşebbüs tespit edilmiş olup bahse konu teşebbüslerin de bölgesel olarak yine rakip tesislere yakın coğrafi bölgelerde yoğunlaştığı söylenebilecektir.

Tablo-51: 2024 Yılında KORUMA KLOR Tarafından Gerçekleştirilen Sodyum Hipoklorit Satışlarının Tamamının OKM Altı Yapıldığı Müşteriler

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
BAYMİNA ENERJİ	Ankara	(.....)	(.....)	100
ŞEKER GIDA	Mersin	(.....)	(.....)	100
SUNAR MISIR	Adana	(.....)	(.....)	100
DEFNE KİMYEVİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
AKDEM KİMYA	Malatya	(.....)	(.....)	100
ATA KİMYEVİ	Adana	(.....)	(.....)	100
KARAHOCA MAKİNA	Kilis	(.....)	(.....)	100
NETRAY İNŞAAT	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
TALAT ONATLI	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
OSMANİYE BELEDİYESİ	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
KİPAŞ KAĞIT	Aydın	(.....)	(.....)	100
MOHER KİMYA	Kayseri	(.....)	(.....)	100
MERTBAY KİMYA	Sivas	(.....)	(.....)	100
MEHTAP ASLAN	Adana	(.....)	(.....)	100
TOPTANCI PLASTİK	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
KIVANÇ TEKSTİL	Adana	(.....)	(.....)	100
AFŞİN ELBİSTAN	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
MAHMUT AYZİT	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
MEY İÇKİ	Manisa	(.....)	(.....)	100
FALCON TEMİZLİK	Niğde	(.....)	(.....)	100
MMK METALURJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
KARDELEN TEMİZLİK	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
KÇS ÇİMENTO	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
ATG KİMYA	Mardin	(.....)	(.....)	100
KUZU KONUT	Bursa	(.....)	(.....)	100
ALLCA KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
ATAKAŞ ÇELİK	Hatay	(.....)	(.....)	100
HAKAN GÜNEŞ	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(218) Tablo-51'e göre göre 2024 yılında KORUMA KLOR tarafından sodyum hipoklorit satışlarının tamamının OKM altında gerçekleştirildiği 28 teşebbüsün 5'i Adana, 4'ü Diyarbakır, 3'ü Hatay'da olmak üzere çoğunluğunun pazara yeni giren rakiplerin bulunduğu bölgelere görece daha yakın iller olduğu söylenebilecektir.

(219) Bununla birlikte her ne kadar yıl genelinde miktar bazında %1'in altında OKM altında satış oranı tespit edilse de KORUMA KLOR'un 2023 yılındaki sodyum hipoklorit satışları bakımından OKM altı satış gerçekleştirdiği 6 müşterinin isimlerine, toplam satış miktarına, OKM altı satış miktarına ve OKM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına yer verilmiştir.

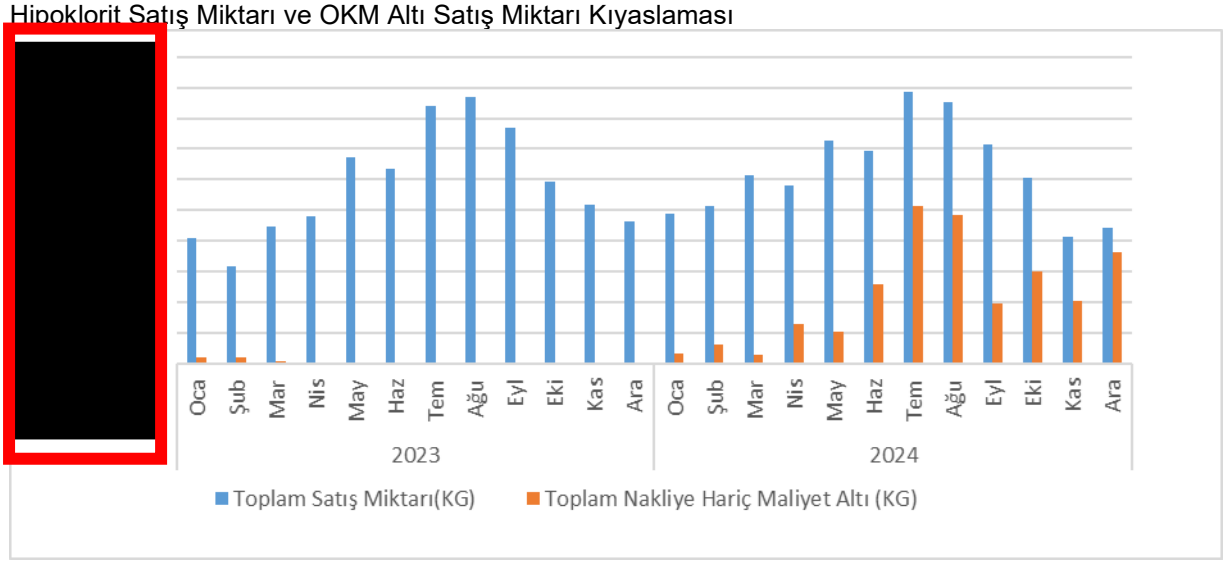
Tablo-52: OKM Ölçütüne Göre 2023 Yılında KORUMA KLOR Tarafından OKM Altı Satış Gerçekleştirilen Müşteriler İle Söz Konusu Müşterilere Yapılan Toplam Satış Miktarı ve OKM Altı Kalan Miktar ile OKM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	0,77
AYKİMSAN	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
KANGAL TERMİK SANTRAL E.Ü.A.Ş.	Sivas	(.....)	(.....)	(.....)
ALBER KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
GÜNDEM	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(220) Tablo-52'de yer verildiği üzere, 2023 yılında toplam 6 müşteriye OKM altı satış gerçekleştirildiği, söz konusu OKM altı satışların miktarının ilgili yıldaki toplam satış miktarına oranının %1'in altında kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla 2024 yılında teşebbüs tarafından gerek müşteri gerekse de bölgesel bazda yaygın şekilde uygulanan maliyet altı satış stratejisinin 2023 yılı bakımından geçerli olmadığı değerlendirilmektedir.

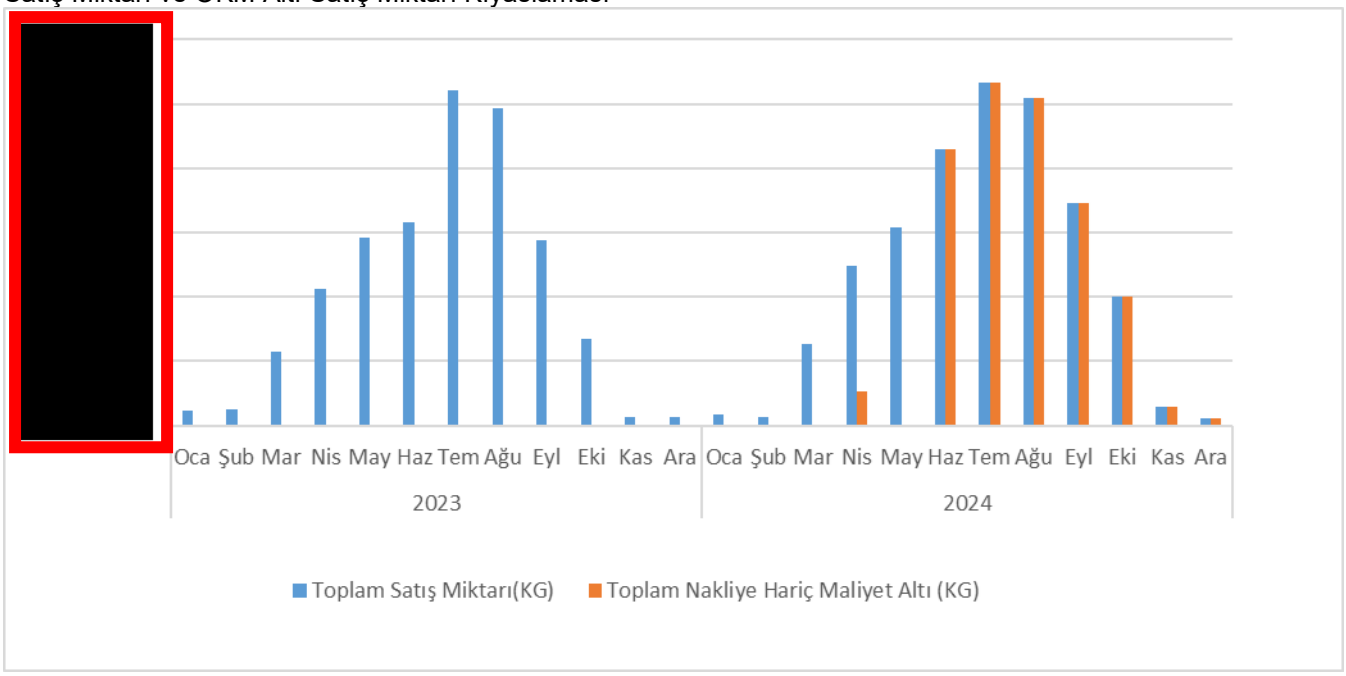
(221) Müşteri bazında yıllık olarak (2023 ve 2024 yılları) analiz edilen OKM altı satış stratejisinin, tüm müşteriler ve bazı müşteriler[57] özelinde aylık bazda gösterilmesinin KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit ürününe yönelik olarak satış stratejisinin ortaya konulması bakımından fayda sağlayabilecektir. Bu kapsamda 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere tüm müşteriler bakımından ve belirli müşteriler özelinde; KORUMA KLOR tarafından gerçekleştirilen toplam sodyum hipoklorit satış miktarı ile OKM altı satış miktarını gösterir grafiklere aşağıda yer verilmiştir.

Grafik-14: Tüm Müşteriler Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması

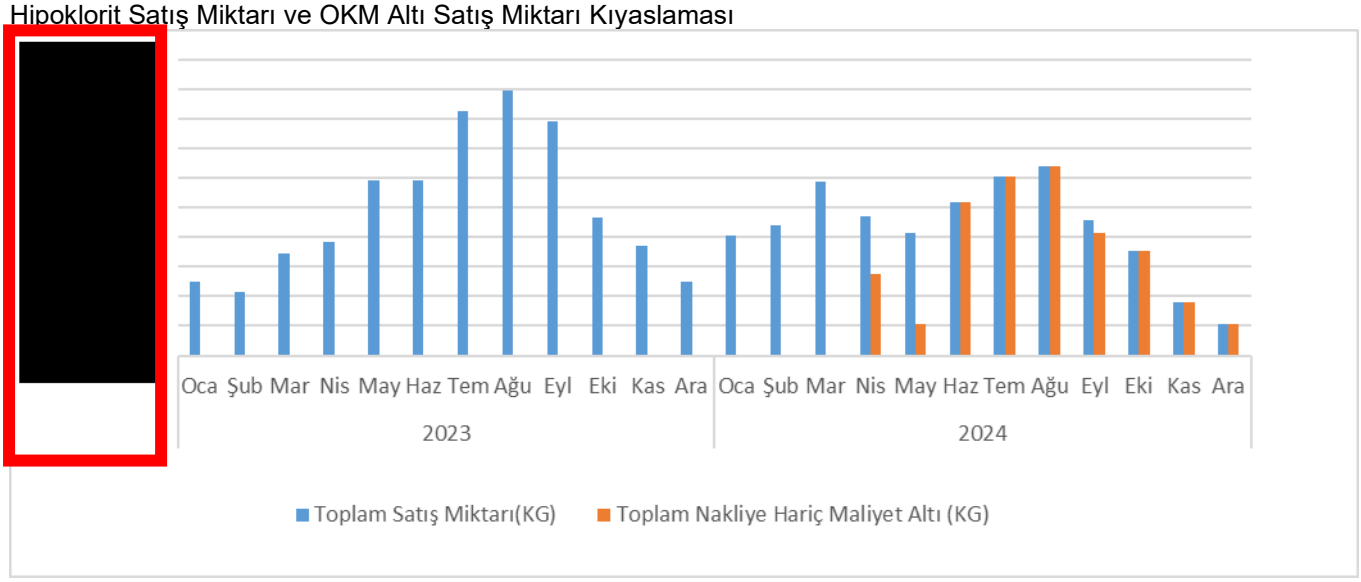


[57] KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisinin 2024 yılında oldukça yaygın olduğu müşteri bazlı maliyet altı satışları gösterir tablolarda (Tablo-50, 51) rahatlıkla görülebilecektir. Bu aşamada örnek olması açısından birkaç tane müşteri özelinde söz konusu analiz gerçekleştirilmiştir.

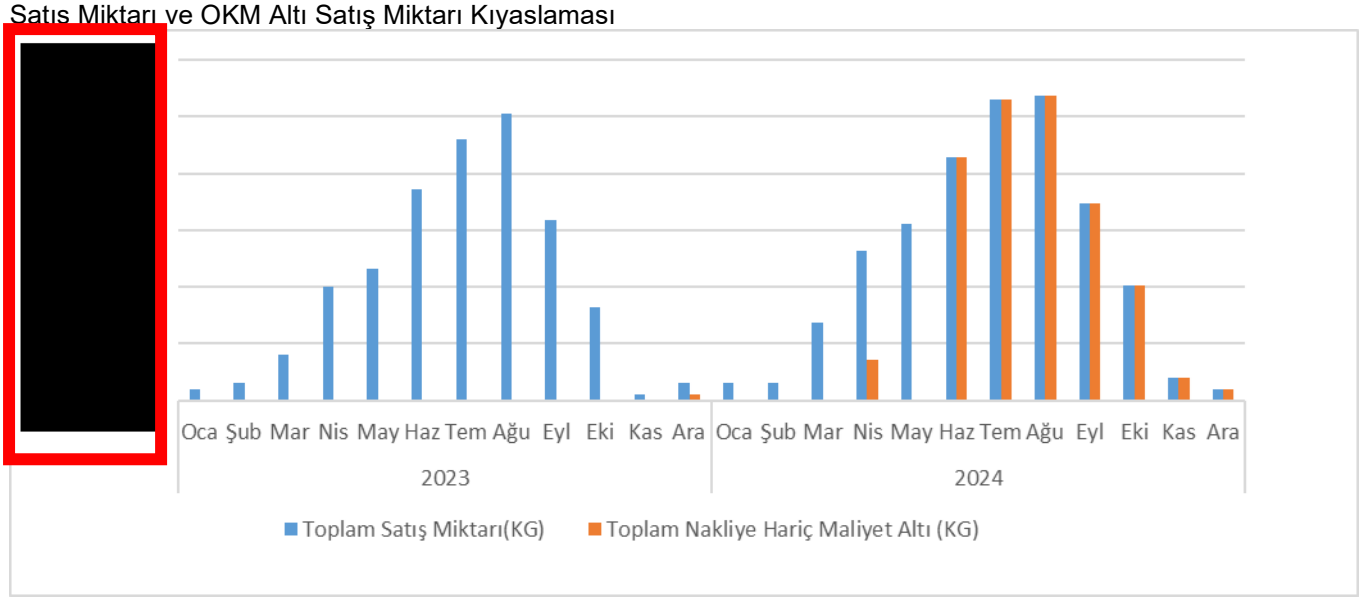
Grafik-15: GÜNSU Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



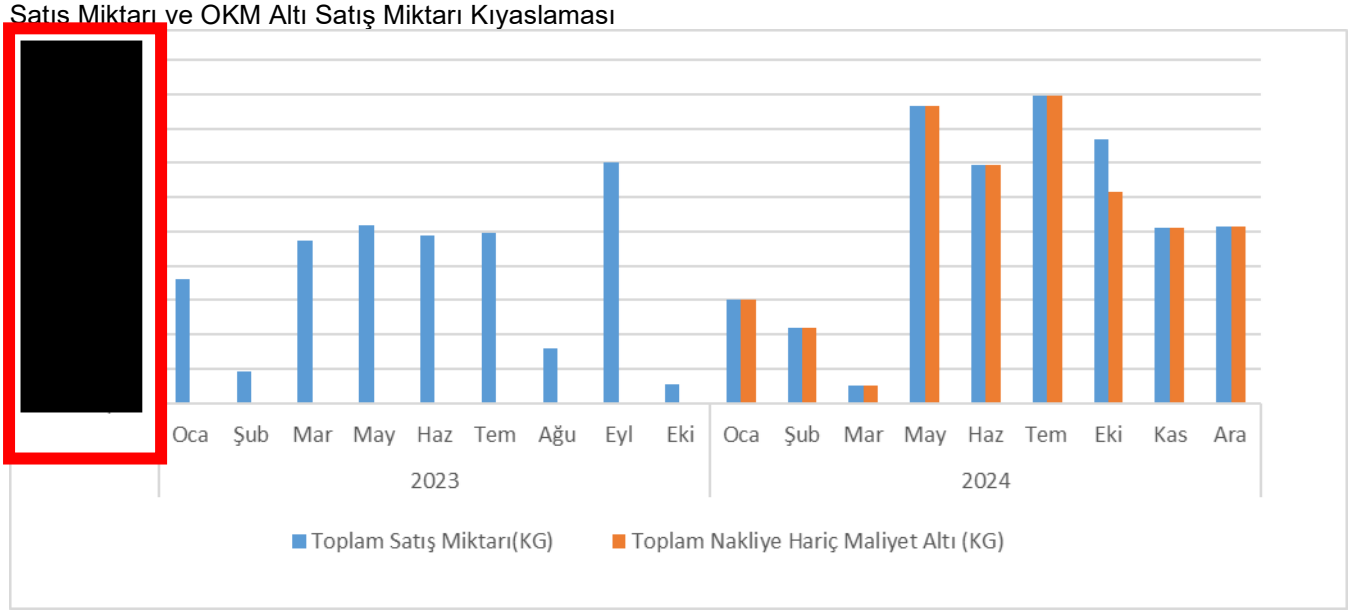
Grafik-16: UNILEVER Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-17: GÜNDEM Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-18: ETAP Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



(222) Yukarıda yer verilen grafikler incelendiğinde; KORUMA KLOR'un 2024 yılında belirgin bir şekilde uygulamaya başladığı OKM altı satış stratejisinin, sodyum hipoklorit ürününe özgü mevsimselliğin[58] de etkisiyle özellikle 2024 yılının yaz aylarında önemli miktarlara ulaştığı görülmektedir. Bunun yanı sıra örnek olarak bazı müşteriler bakımından yer verilen grafiklerden de Haziran-Ekim 2024 döneminde GÜNSU, GÜNDEM, UNILEVER ve ETAP'a yapılan satışların tamamına yakınının OKM altı gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır.

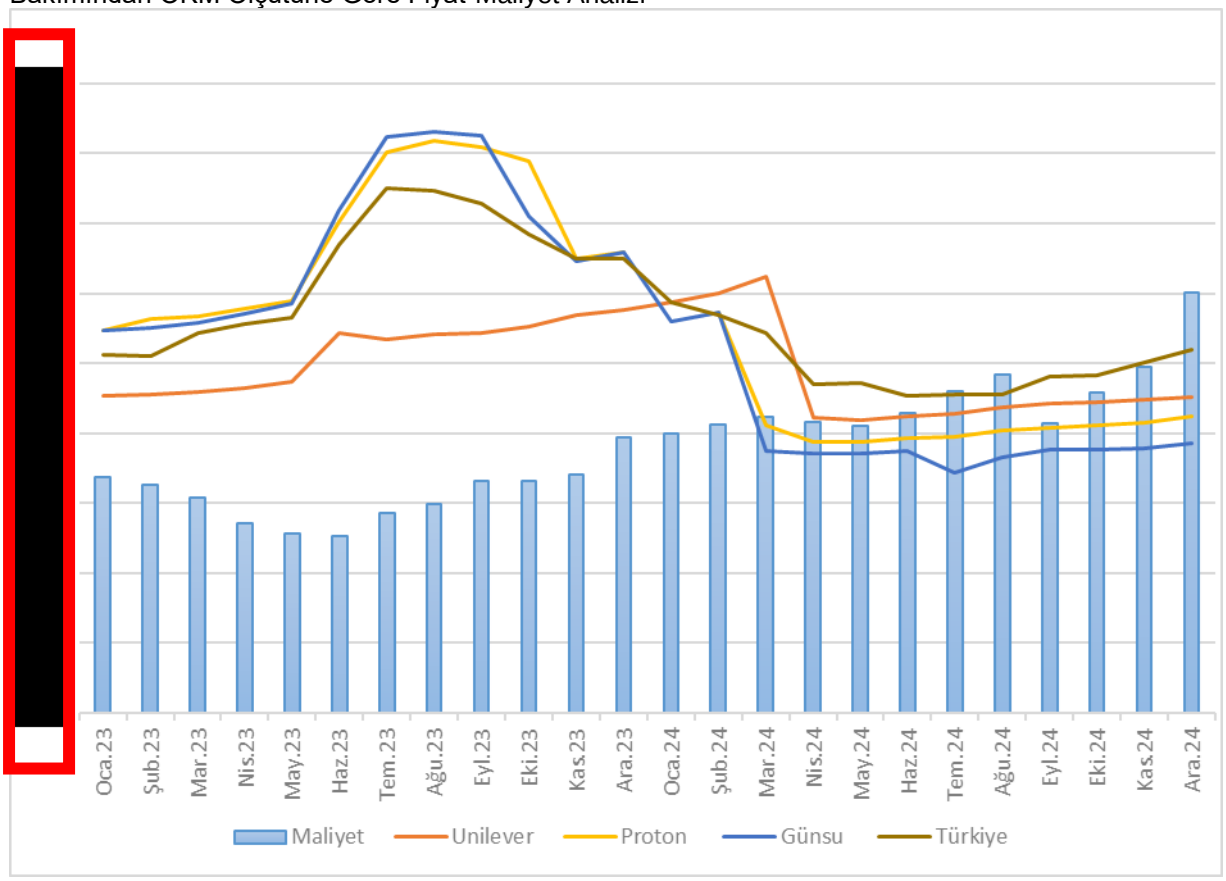
(223) Bahse konu müşterilerden GÜNSU ve GÜNDEM'in Antalya; ETAP ve UNILEVER'ın ise Konya'da faaliyet göstermesi ise KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisini belirli hedefleme yöntemleri ile oluşturduğuna işaret etmektedir. Nitekim tekrar vurgulamak gerekirse pazara yeni giriş yapan teşebbüslerden biri Osmaniye diğeri ise

[58] Sodyum hipokloritin özellikle havuz dezenfeksiyonunda kullanılması sebebiyle yaz aylarında satış hacminin arttığı görülmektedir.

Konya'da faaliyete geçmiştir. Diğer yandan tüm müşteriler bakımından yer verilen Grafik-14 ise Ocak – Aralık 2024 döneminde istikrarlı ve sistematik olarak maliyet altı satış stratejisinin uygulandığını göstermesi bakımından önemli olduğu değerlendirilmektedir.

(224) Yukarıda her bir sodyum hipoklorit satışı özelinde maliyet altı satışların miktarsal olarak ne kadarının OKM altına satıldığının tespit edildiği analizin KORUMA KLOR'un yıkıcı fiyatlama davranışını ortaya koyması bakımından yeterli olduğu değerlendirilmesine karşın, ek olarak aşağıdaki grafikte ise 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği tüm müşterilerine ve belirli müşterilerine yönelik olarak fiyat-maliyet analizine yer verilmiştir.

Grafik-19: 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Tüm Müşteriler ve Belirli Bazı Müşteriler Bakımından OKM Ölçütüne Göre Fiyat-Maliyet Analizi



(225) Grafik-19 incelendiğinde rakip teşebbüsler AKINSAN ve KOYUNCU'nun piyasaya fiili olarak giriş yaptığı ay olan 2023 Ekim ayından itibaren GÜNSU ve PROTON'a uygulanan satış fiyatlarının belirgin bir şekilde düşmeye başladığı; UNILEVER örneğinde ise Nisan 2024 tarihinde keskin bir düşüş yaşandığı göze çarpmaktadır. Dikkat çekici bir diğer nokta ise GÜNSU ve PROTON'a Eylül 2023'te (.....) TL/kg seviyelerinde satılan sodyum hipokloritin, Aralık 2024'te KORUMA KLOR'un maliyetlerindeki artışa rağmen sodyum hipoklorit kilogram satış fiyatının (.....) TL/kg seviyelerinde hatta daha da altında satılmış olmasıdır. KORUMA KLOR'un belirli müşterileri ve bölgeleri hedeflemesi sebebiyle tüm müşteriler ya da başka bir deyişle tüm satışları bakımından ortalama fiyatların maliyet altı kalmasının beklenmediği yeniden vurgulanmalı ancak bununla birlikte tüm müşteriler bakımında da 2024 yılının ikinci yarısında OKM altında kalan birim fiyatlar görülmektedir. Keza maliyet altı satışların her bir müşteri özelinde ve/veya her bir il bazında miktarsal olarak analiz edildiği bölümlerde açıkça ortaya konulmuş olup 2024 yılı genelinde toplam satışların

%35,63 maliyet altı olarak tespit edilmiştir. Fiyat maliyet analizi çerçevesinde ilgili aydaki ortalama satış fiyatının, ilgili aydaki maliyet ile arasındaki ilişkiyi gösterdiği bu tabloda ise tüm müşteriler özelinde ortalama satış fiyatının 2023'e kıyasla 2024 yılında keskin bir düşüş yaşadığı ifade edilebilecektir.

- **İl Bazlı Analiz**

(226) KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışları açısından bölgesel bir hedefleme olup olmadığının tespiti amacıyla yapılan il bazlı analize gelindiğinde ise ilk olarak 2023 ve 2024 yılları bakımından KORUMA KLOR'un en fazla sodyum hipoklorit satışı yaptığı illerin hangileri olduğu tespit edilmiştir. Bu çerçevede %1 ve üzerinde payı olan illere aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-53: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Gerçekleştirmiş Olduğu Sodyum Hipoklorit Satışları Bakımından %1'in Üzerinde Paya Sahip Olan İllerin Dağılımı

İl	Toplam Satış Miktarı (%)
Antalya	(.....)
İstanbul	(.....)
Konya	(.....)
Hatay	(.....)
İzmir	(.....)
Kocaeli	(.....)
Aydın	(.....)
Adana	(.....)
Bursa	(.....)
Ankara	(.....)
Denizli	(.....)
Muğla	(.....)
Osmaniye	(.....)
Tekirdağ	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

(227) Tablo-53 incelendiğinde KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışları bakımından yaklaşık %70'e yakın bir kısmının Antalya, İstanbul, Konya, Hatay ve İzmir'e yapıldığı anlaşılmaktadır. Diğer yandan tabloda yer verilen 14 ilin, KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satışları içerisindeki payı %(.....)'tir.

(228) KORUMA KLOR'un 2024 yılında satış yaptığı her bir il bakımından ilgili ile gerçekleştirdiği toplam sodyum hipoklorit satış miktarına, OKM altı satış miktarına ve OKM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-54: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Gerçekleştirilen Sodyum Hipoklorit Satışlarının İl Bazında Toplam Satış Miktarı, OKM Altı Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Oranı (%)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	35,63
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)
Kırıkkale	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Sivas	(.....)	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Bitlis	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Bilecik	(.....)	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)	(.....)
Bayburt	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)	(.....)
Tokat	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)	(.....)
Sinop	(.....)	(.....)	(.....)
Trabzon	(.....)	(.....)	(.....)
Erzincan	(.....)	(.....)	(.....)
Çankırı	(.....)	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)	(.....)
Bartın	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(229) Tablo-54'te yer alan veriler incelendiğinde, 2024 yılında teşebbüs tarafından ilgili ürünün en çok satıldığı şehir olan ve toplam satışların %(.....)'sini oluşturan Antalya'da toplam satış miktarının %(.....)'sının OKM altı gerçekleştiği görülmektedir. Öte yandan Antalya'dan sonra kilogram bazında en yüksek satışın yapıldığı İstanbul'da ise OKM altı satış oranının yaklaşık %(.....) seviyesinde olması dikkat çekmektedir. Antalya ve

İstanbul arasındaki bahse konu farkın KORUMA KLOR'un bölgesel olarak hedefleme stratejisine dayandığı değerlendirilmektedir. İlaveten, Antalya dışında görece yüksek miktar olarak kabul edilebilecek 1.000 ton üzerinde satış yapılan iller dikkate alındığında, OKM altı satışların toplam satışlara oranı Osmaniye'de %(.....), Kayseri'de %(.....), Konya'da %(.....), Ankara'da %(.....), Diyarbakır'da %(.....) ve Adana'da %(.....)'dir. Tüm iller bakımından OKM altı satışlara genel olarak bakıldığında ise hidroklorik asit pazarı kadar olmasa da sodyum hipoklorit pazarı açısından da OKM altı satışların yoğun olduğu ve pazara yeni giriş yapan teşebbüslere yakın bölgelerdeki iller açısından diğer illere kıyasla daha belirgin bir maliyet altı satış politikasının izlendiği değerlendirilmektedir.

(230) Yine KORUMA KLOR'un 2023 yılında OKM altı satış oranının sodyum hipoklorit ürünü için de %1'in altında olduğu tespitine ulaşılmış olmasına karşın 2024 yılından oldukça farklı bir resmin ortaya çıktığının gösterilebilmesi adına Tablo-55'te KORUMA KLOR'un 2023 yılında satış yaptığı her bir il bakımından ilgili ile gerçekleştirdiği toplam sodyum hipoklorit satış miktarına, OKM altı satış miktarına ve OKM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-55: KORUMA KLOR Tarafından 2023 Yılında Gerçekleştirilen Sodyum Hipoklorit Satışlarının İl Bazında Toplam Satış Miktarı, OKM Altı Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Oranı (%)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	0,77
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Kırıkkale	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Sivas	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Miktarı (Kg)	OKM Altı Satış Oranı (%)
Bartın	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Bilecik	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)	(.....)
Batman	(.....)	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)	(.....)
Bayburt	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)	(.....)
Van	(.....)	(.....)	(.....)
Sinop	(.....)	(.....)	(.....)
Karaman	(.....)	(.....)	(.....)
Iğdır	(.....)	(.....)	(.....)
Trabzon	(.....)	(.....)	(.....)
Çankırı	(.....)	(.....)	(.....)
Erzincan	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(231) Ayrıca 2024 ve 2023 yılları bakımından OKM altı satış oranlarının il bazında karşılaştırıldığı tabloya aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-56: Sodyum Hipoklorit Satışları Bakımından 2023 ve 2024 Yıllarına Ait İl Bazında OKM Altı Satış Oranlarının Karşılaştırılması

Ürün Satışı Yapılan Şehir	2024 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)	2023 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	35,63	0,77
Antalya	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)

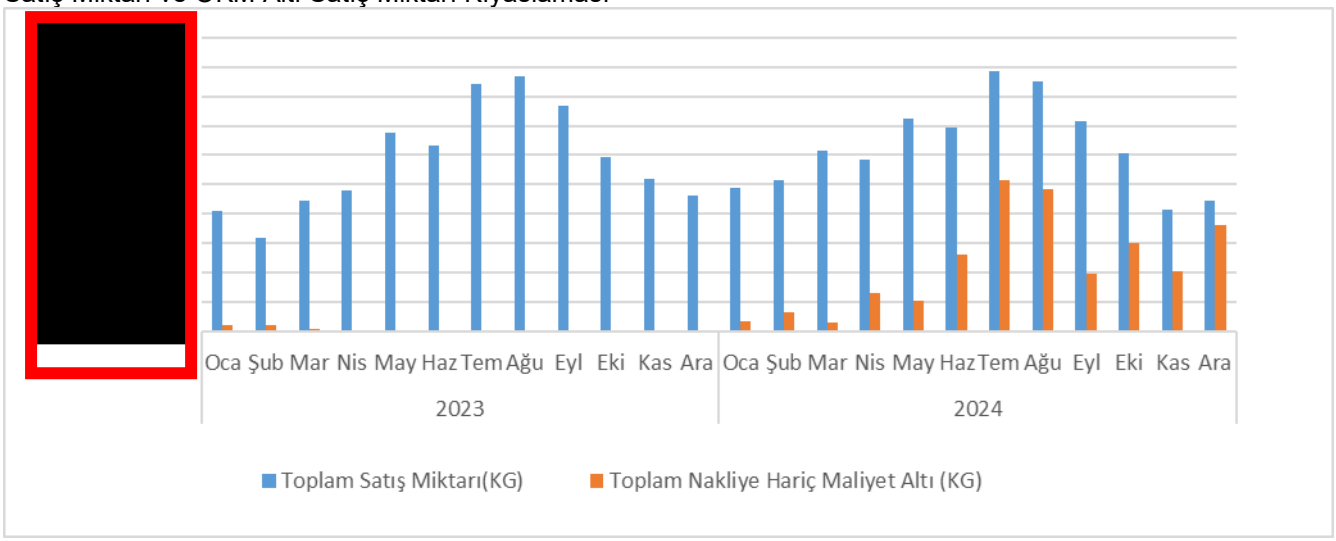
Ürün Satışı Yapılan Şehir	2024 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)	2023 Yılı OKM Altı Satış Oranı (%)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)
Kırıkkale	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)
Eskişehir	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)
Sivas	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)
Bitlis	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)
Bilecik	(.....)	(.....)
Edirne	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)
Bayburt	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)
Kastamonu	(.....)	(.....)
Tokat	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)
Amasya	(.....)	(.....)
Sinop	(.....)	(.....)
Trabzon	(.....)	(.....)
Erzincan	(.....)	(.....)
Çankırı	(.....)	(.....)
Düzce	(.....)	(.....)
Elazığ	(.....)	(.....)
Bartın	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar		

(232) Tablo-55 ve Tablo-56'da yer alan verilere bakıldığında; 2023 yılına kıyasla 2024 yılındaki maliyet altı satış stratejisinde gerçekleşen değişimin ne kadar büyük olduğu ortaya çıkmaktadır.

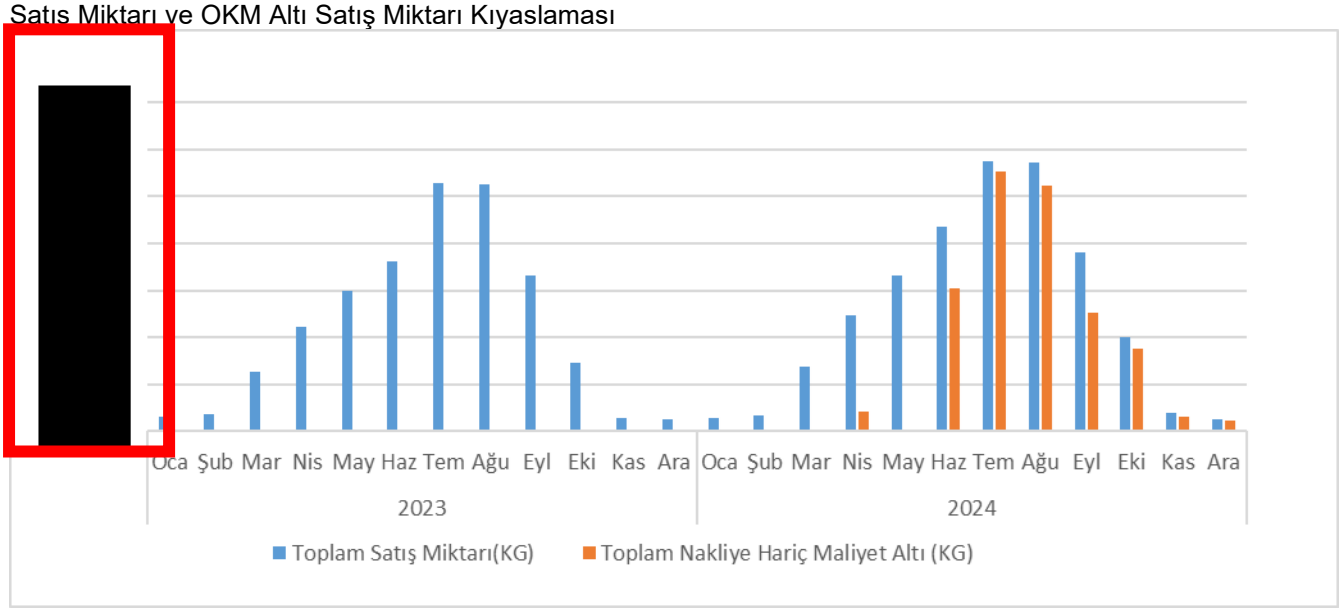
(233) Diğer yandan yukarıda il bazında yıllık olarak (2023 ve 2024 yılları) analiz edilen OKM altı satışların akabinde aşağıdaki grafiklerde ise 2023-2024 yıllarında aylık bazda olmak üzere önce tüm iller bakımından ve sonrasında ise belirli iller[59] özelinde; KORUMA KLOR tarafından gerçekleştirilen toplam sodyum hipoklorit asit satış miktarı ile yine ilgili müşteriye aylık bazlı gerçekleştirilen OKM altı satış miktarını gösterir grafiklere yer verilmiştir:

[59] 2024 yılına ilişkin il bazlı maliyet altı satışların yer aldığı tablo (Tablo-54) incelendiğinde maliyet altı satışların örneklendirilebileceği daha fazla il bulunmakta olup bu noktada stratejiyi göstermesi bakımından örnek illere yer verilmiştir.

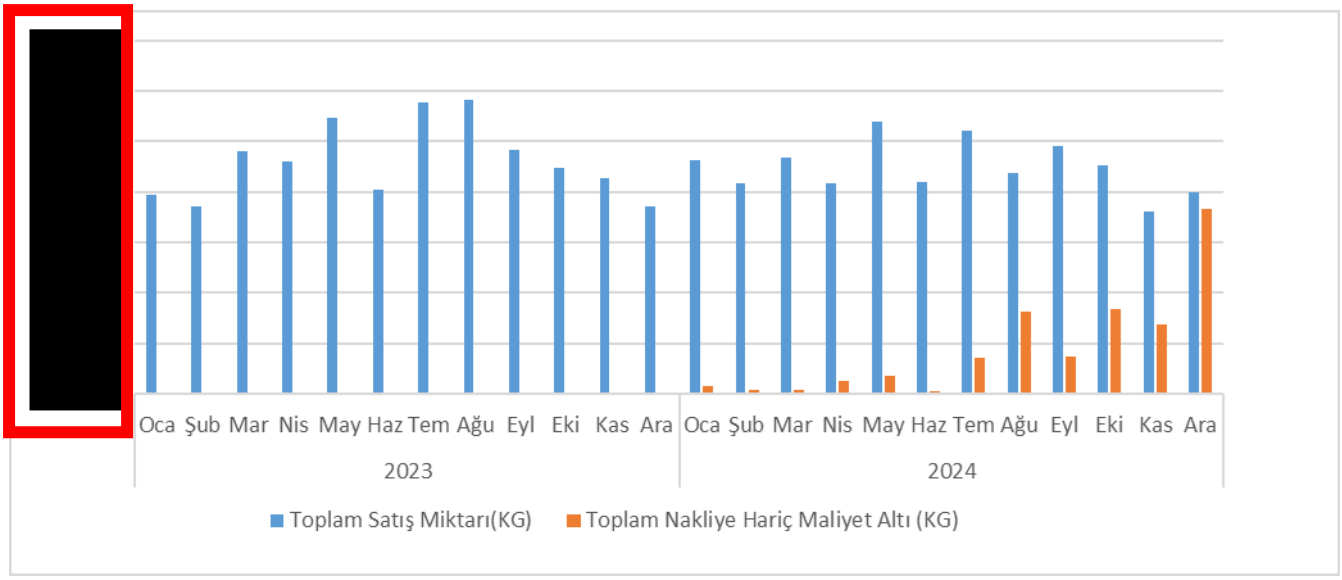
Grafik-20: Türkiye Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



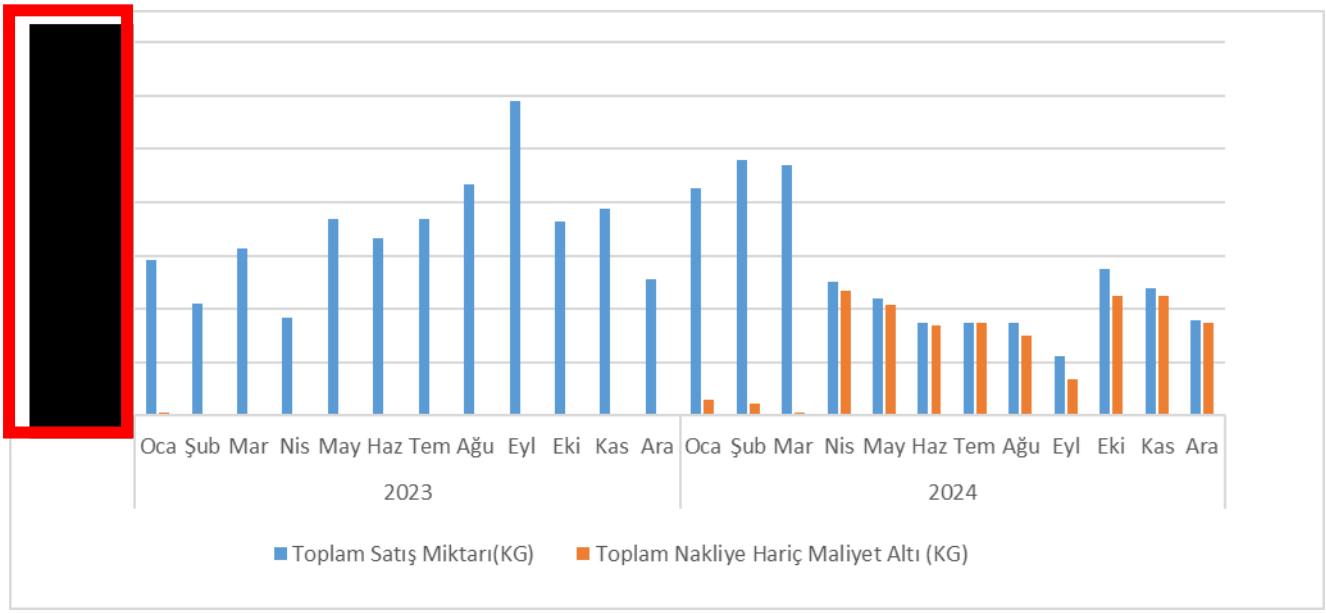
Grafik-21: Antalya Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



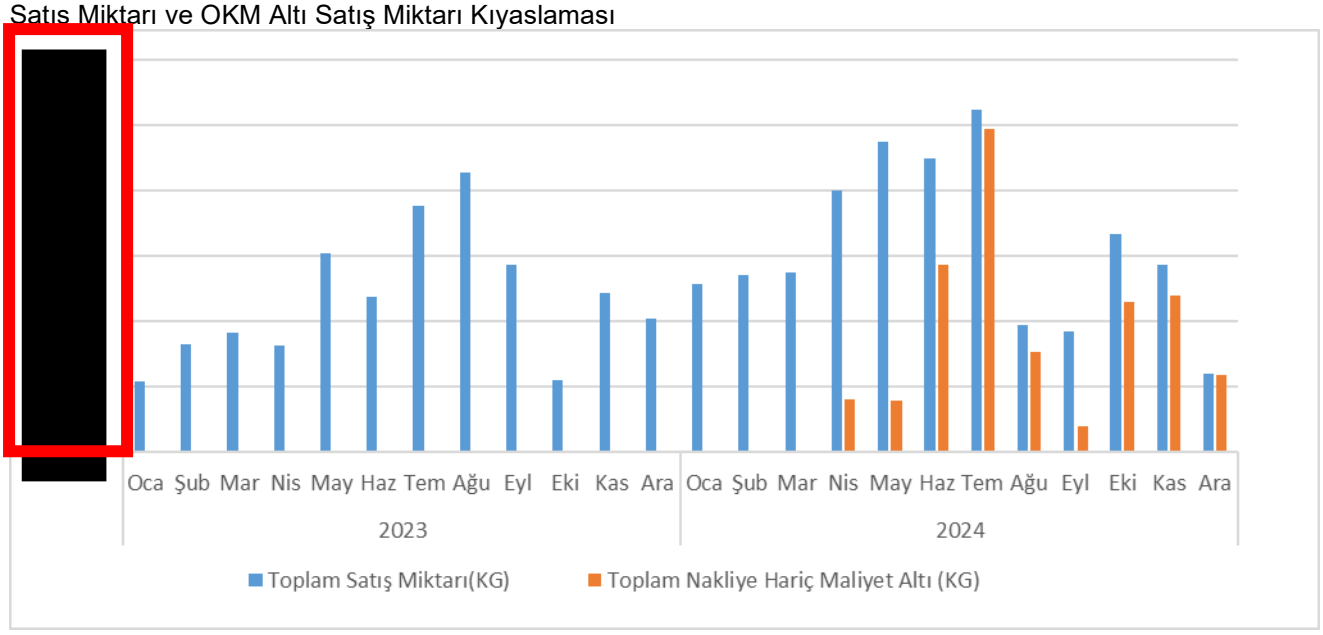
Grafik-22: İstanbul Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



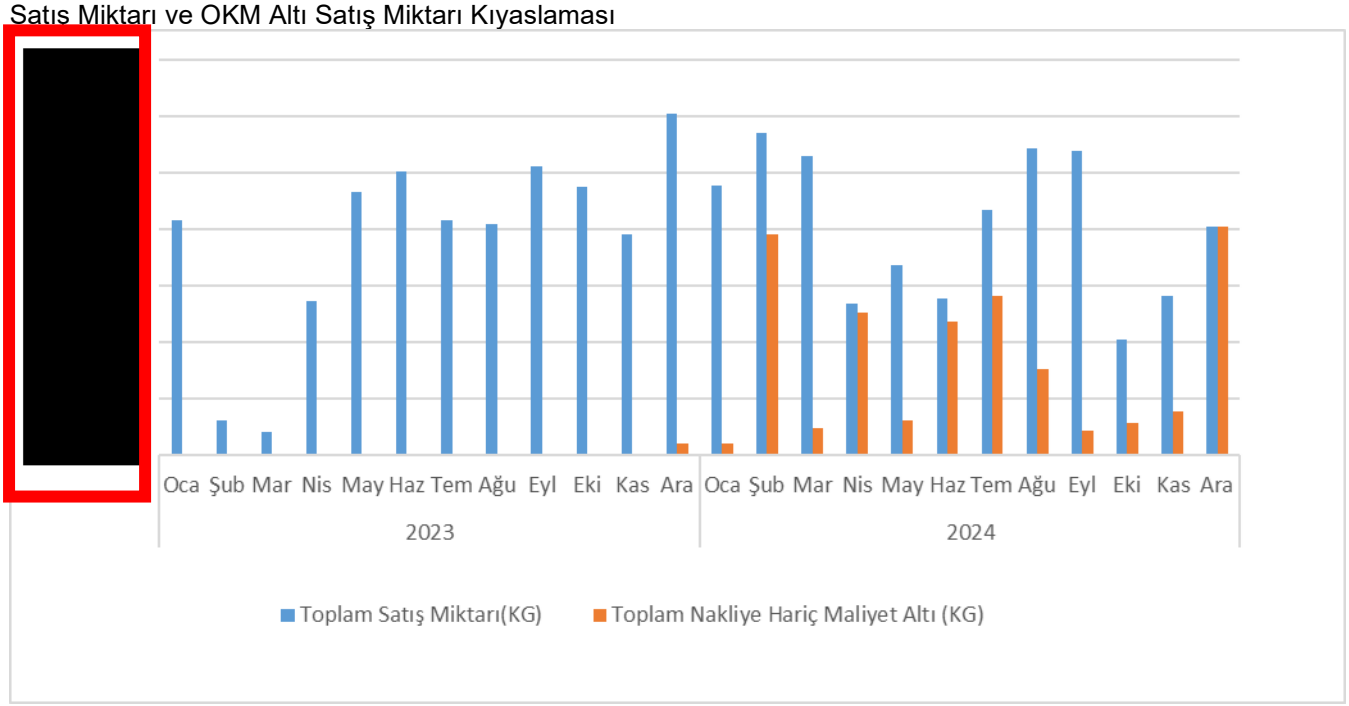
Grafik-23: Konya Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



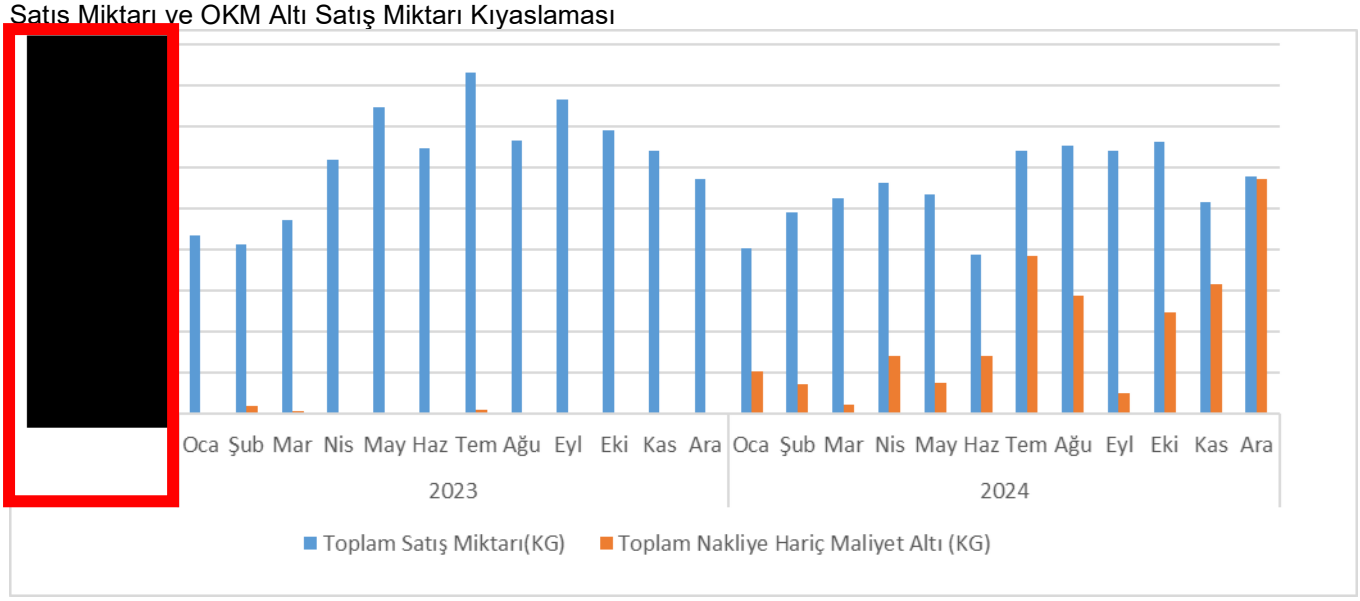
Grafik-24: Ankara Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



Grafik-25: Adana Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



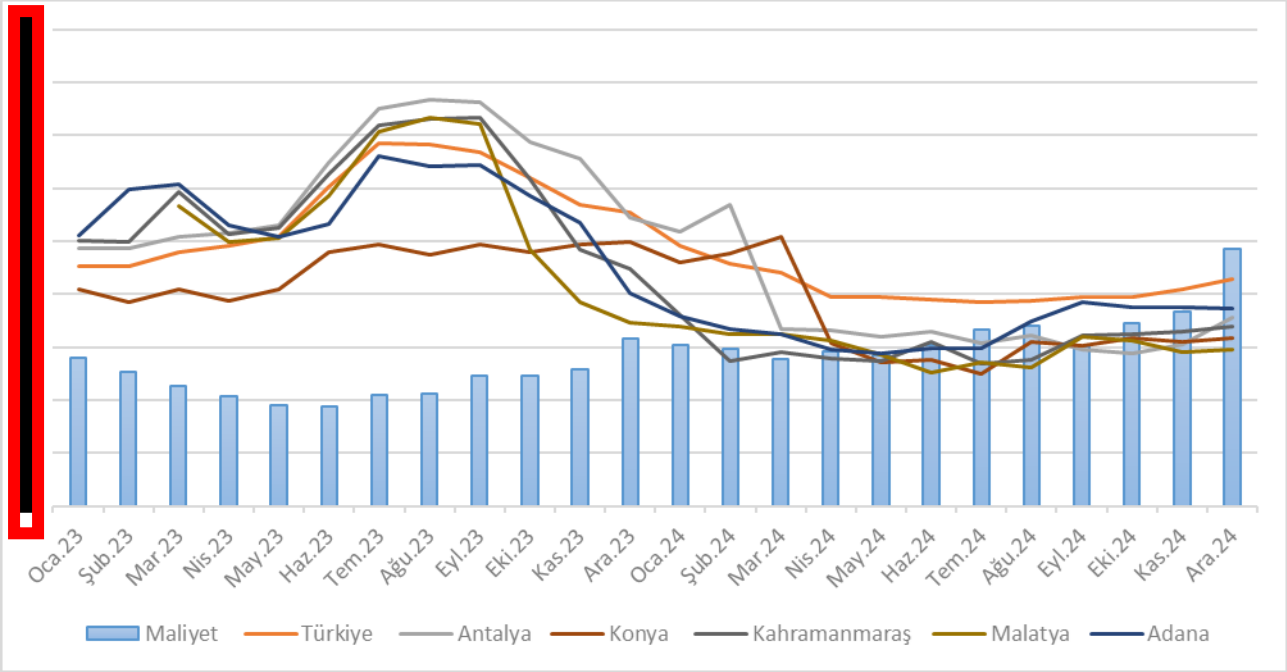
Grafik-26: Hatay Bakımından 2023-2024 Dönem Aralığında Aylık Bazda Toplam Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve OKM Altı Satış Miktarı Kıyaslaması



(234) Yukarıda yer verilen grafikler incelendiğinde, KORUMA KLOR'un 2024 yılında maliyet altı satış stratejisini belirgin bir şekilde uygulamaya başladığı; özellikle Antalya ve Konya'da ürünün niteliği ve mevsimsel etki gereği ürüne olan genel talebin yükseldiği yaz aylarında satışların tamamına yakınının maliyet altı şekilde gerçekleştiği anlaşılmaktadır. İstanbul, Ankara ve Türkiye geneli ortalamasına bakıldığında da 2024'ün yaz aylarında diğer aylara kıyasla maliyet altı satış oranlarının yüksek seviyelere ulaştığı görülmektedir. Bununla birlikte tüm iller grafiğinden (Grafik-20) 2024 yılı ilk çeyreğinde yılın geri kalan dönemine kıyasla görece az olmakla birlikte Ocak ve Aralık döneminde bir başka deyişle 204 yılının tamamında Türkiye geneli maliyet altı satış stratejisinin istikrarlı bir şekilde sürdürüldüğü ifade edilebilecektir.

(235) Buna ek olarak KORUMA KLOR tarafından 2023-2024 dönem aralığında aylık bazda olmak üzere sodyum hipoklorit satışları gerçekleştirilen tüm iller ve belirli bazı illere yönelik olarak fiyat maliyet analizine yer verilmiştir.

Grafik-27: 2023-2024 Dönem Aralığında Türkiye Genelinde ve Belirli İllerde KORUMA KLOR'un Sodyum Hipoklorit Satış Fiyatı ve Maliyet Kıyaslaması



(236) Yukarıda yer verilen Grafik-27'de; KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit satış fiyatlarının bazı aylar haricinde genellikle Ekim 2023'ten itibaren Antalya, Adana, Kahramanmaraş ve Malatya'da belirgin bir düşüş yaşadığı görülmektedir. Bahse konu illerde Eylül 2023'te (.....) TL ve (.....) TL arasında değişen sodyum hipoklorit kilogram satış fiyatlarının, teşebbüsün maliyetlerinde bir azalma yaşanmamasına karşın Eylül 2024 itibarıyla (.....) TL ve (.....) TL arasında değişen seviyelere gerilediği, Eylül 2023'te Türkiye ortalama kilogram satış fiyatının (.....) TL seviyelerinde iken Eylül 2024'te (.....) TL olarak gerçekleştiği tespit edilmiştir. Daha önce de vurgulandığı üzere her bir satışın miktar bazında maliyet altı satış oranının tespit edildiği analizlerde OKM altı satış politikasının özellikle belirli müşteriler ve illerde oldukça yaygın uygulanmasının yanı sıra 2024 yılının tamamında sürdüğü tespit edilmiştir. Bahse konu fiyat-maliyet analizinde gösterilen fiyat düşüş trendi de bu hususu destekler niteliktedir.

- **Sodyum Hipoklorit Pazarına İlişkin OTM Ölçütüne Göre Yıkıcı Fiyatlama Analizi ve Değerlendirmesi**

(237) Yukarıda, satış, pazarlama, nakliye gibi maliyet kalemlerini içermeyen üretim maliyeti (fabrika çıkış maliyeti) üzerinden yapılan analizlere yer verilmiştir. Bu bölümde ise daha kapsamlı maliyet kalemleri dikkate alınarak değerlendirmeler yapılacaktır. Öte yandan, OKM üzerinden yapılan tespitlerden kayda değer seviyede farklılaşmayan ve ilave fayda sağlamayacak analiz ve değerlendirmelere ayrıca yer verilmeyecektir.

(238) KORUMA KLOR tarafından 2023-2024 döneminde nakliye giderine katlanılan sodyum hipoklorit satışları içinde, OTM altı kalan miktarın aylık bazda gösterildiği tablo aşağıdadır.

Tablo-57: 2023-2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Nakliye Giderine Katlanarak Gerçekleştirmiş Olduğu Aylık Bazlı Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ile OTM Maliyet Altı Kalan Miktarı İle OTM Altı Satış Oranı (%)

Dönem		Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
2023	Oca	(.....)	(.....)	6,03
	Şub	(.....)	(.....)	6,72
	Mar	(.....)	(.....)	1,50
	Nis	(.....)	(.....)	0,52
	May	(.....)	(.....)	0,42
	Haz	(.....)	(.....)	0,00
	Tem	(.....)	(.....)	0
	Ağu	(.....)	(.....)	0
	Eyl	(.....)	(.....)	0,80
	Eki	(.....)	(.....)	0
	Kas	(.....)	(.....)	0
	Ara	(.....)	(.....)	1,47
2024	Oca	(.....)	(.....)	7,02
	Şub	(.....)	(.....)	15,01
	Mar	(.....)	(.....)	32,58
	Nis	(.....)	(.....)	48,65
	May	(.....)	(.....)	57,65
	Haz	(.....)	(.....)	69,97
	Tem	(.....)	(.....)	71,87
	Ağu	(.....)	(.....)	80,58
	Eyl	(.....)	(.....)	49,27
	Eki	(.....)	(.....)	59,17
	Kas	(.....)	(.....)	68,71
	Ara	(.....)	(.....)	84,54
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(239) Tablo-57'teki veriler incelendiğinde; 2023 yılında belirli aylarda maliyet altı satış bulunsa da bunun yıl genelinde istikrarlı bir hal almadığı, 2024 yılında ise maliyet altı satış stratejisinin belirgin bir şekilde uygulandığı ve 2024 Ocak ayı itibarıyla başlayan maliyet altı satışların yılın ikinci çeyreği itibarıyla yoğunlaşmaya başladığı ve yıl sonuna kadar sistematik bir şekilde devam ettiği değerlendirilmektedir.

(240) Bir önceki tabloda aylık bazda gösterilen OTM altı satışların, yıllık bazda ve müşteri sayısına göre gösterildiği tabloya aşağıda yer verilmektedir..

Tablo-58: 2023 – 2024 Döneminde KORUMA KLOR'un Nakliye Giderine Katlandığı Toplam Müşteri Sayısı, Yıllık Bazda OTM Altı Sodyum Hipoklorit Satışı Yapılan Müşteri Sayısı ve OTM Altı Satışların Yıl İçerisinde Toplam Satışlara Oranı (%)

Yıl	Nakliye Giderine Katlanılan Toplam Müşteri Sayısı	OTM Altı Satış Gerçekleştirilen Müşteri Sayısı	OTM Altı Satışların Toplam Satışlara Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	55,55
2023	(.....)	(.....)	0,99
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(241) Tablo-58'e göre 2024 yılında KORUMA KLOR'un nakliye giderine katlanarak satış yaptığı toplam (.....) müşterisinin (.....)'inde OTM altı satış gerçekleştirdiği ve ilgili satışların 2024 yılında yapmış olduğu hacim bazlı toplam satışlarının %(.....)'sına tekabül ettiği görülmektedir. 2023 yılında ise teşebbüsün nakliye giderine katlanarak satış gerçekleştirdiği (.....) müşterisinden yalnızca (.....)'ine yapılan satışların OTM altında kaldığı ve OTM altı satışların toplam satışlara oranının ise %(.....) olduğu anlaşılmaktadır. Bu veriler doğrultusunda, yukarıda da belirtildiği üzere teşebbüsün

maliyet altı satış stratejisinin 2024 yılında istikrarlı bir şekilde uygulandığı değerlendirilmektedir. Öte yandan OTM altı müşteri sayısı ve yıllık bazda OTM altı satışların oranının analiz edildiği bu tablonun, OKM analizindeki benzer tablo ile kıyaslanmasının OKM ve OTM analizlerinin karşılaştırılması açısından yararlı olabileceği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda hazırlanan tabloya aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-59: Maliyet Altı Müşteri Sayısı İle Yıllık Bazda Maliyet Altı Satışların Oranına İlişkin OKM ve OTM Analizlerinin Kıyaslanması

	OKM Analizi			OTM Analizi		
Yıl	Toplam Müşteri Sayısı	OKM Altı Müşteri Sayısı	OKM Altı Satışların Oranı (%)	Nakliye Giderine Katlanılan Toplam Müşteri Sayısı	OTM Altı Müşteri Sayısı	OTM Altı Satışların Oranı (%)
2024	(.....)	(.....)	35,63	(.....)	(.....)	55,55
2023	(.....)	(.....)	0,77	(.....)	(.....)	0,99
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(242) OKM ve OTM analizlerin karşılaştırıldığı Tablo-59 incelendiğinde; OTM analizinde nakliye giderine katlanılan müşteriler bakımından hem müşteri sayısı ((.....) müşterinin (.....)'inde); hem de maliyet altı satışların oranı açısından (%55,55) daha yoğun bir maliyet altı satış stratejisinin izlendiği değerlendirilmektedir.

(243) Bunun yanı sıra OKM analizinde olduğu gibi OTM analizinde de KORUMA KLOR'un en büyük müşterilerindeki maliyet altı satış oranları incelenmiştir. KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlandığı müşteri sayısı (.....) olup her bir müşteri için analiz edilen OKM altı satışların detaylarına yer verilmesi mümkün olmamıştır. 2024 yılında nakliye giderine katlanılarak hidroklorik asit satışı gerçekleştirilen tüm müşterilerin yer aldığı analize soruşturma ekinde yer verilmiştir. Aşağıda yer verilen tabloda ise KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlanarak 1.000 ton ve üzeri sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği en büyük müşterilere yer verilmiş olup söz konusu müşteriler, toplam satış miktarına göre sıralanmıştır.[60] Anılan kapsamda KORUMA KLOR'un 2024 yılında nakliye giderine katlanarak 1.000 ton ve üzeri sodyum hipoklorit satışı gerçekleştirdiği 21 müşteri tespit edilmiş olup ilgili müşterilerin isimlerine, KORUMA KLOR tarafından ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarına, OTM altı satışların miktarına, OTM altı satışların ilgili müşteriye yapılan toplam satış miktarı içerisindeki payına ve müşterinin bulunduğu ile aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

[60] Tablo-60'da yer alan sıralama KORUMA KLOR'un en çok satış yaptığı müşterilere göre yapılmış olup soruşturma raporunun ekinde verilen tabloda ise yıkıcı fiyatlama stratejisinin daha çok yöneldiği müşterileri göstermesi bakımından miktar bazında en çok maliyet altı satış yapılan müşterilere göre sıralama yapılmıştır.

Tablo-60: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Nakliye Giderine Katlanılarak En Çok Sodyum Hipoklorit Satışı Gerçekleştirilen Müşteriler (1.000 Ton ve Üzeri) ile Söz Konusu Müşterilere Yapılan Toplam Satış Miktarı, OTM Altı Kalan Miktarı ve OTM Altı Satış Oranı (%)

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
Genel Toplam		(.....)	(.....)	55,55
GÜNSU	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
UNILEVER	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
GÜNDEM	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
SUDESAN	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
AYKİMSAN	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
ETAP KOZMETİK	Konya	(.....)	(.....)	(.....)
KURİTA	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
BAYSTAR KİMYEVİ	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
AGORA KİMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
SEVİL KUNT	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
PROTON SU	Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
DETAY KİMYA	Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
SİNADA KİMYA	Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
İSKİ	İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
ABC DETERJAN	Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
ESTEKS KIMYA	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
İZSU	İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
BATI KİPAŞ	Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
BURSA BÜYÜKSEHIR BELEDIYESI	Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer		(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(244) Tablo-60'ta yer alan veriler incelendiğinde, nakliye dâhil maliyet altı satış oranının özellikle Antalya'da faaliyet gösteren çeşitli müşterilerde (GÜNSU, GÜNDEM, SEVİL KUNT, PROTON SU) çok yüksek oranlara ulaşabildiği görülmektedir. Bunun yanı sıra %(.....) ve üzeri maliyet altı satışların görüldüğü müşterilere bakıldığında ETAP KOZMETİK (Konya), DETAY KİMYA (Ankara), SİNADA KİMYA (Muğla), ABC DETERJAN (Osmaniye) göze çarpmaktadır.

(245) Aşağıda yer alan tabloda ise Tablo-60'tan farklı olarak KORUMA KLOR'un 2024 yılında sodyum hipoklorit satışlarının tamamını OTM altı gerçekleştirdiği teşebbüslere Tablo-61'de yer verilmiştir.

Tablo-61: 2024 Yılında KORUMA KLOR Tarafından Gerçekleştirilen Sodyum Hipoklorit Satışlarının Tamamının OTM Altı Yapıldığı Müşteriler

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Maliyet Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
MALATYA YONCA	Malatya	(.....)	(.....)	100
DEMİRBEY KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
PRESTİGE HAVUZ	Antalya	(.....)	(.....)	100
BAYMİNA	Ankara	(.....)	(.....)	100
ŞEKER GIDA	Mersin	(.....)	(.....)	100
AKROPOOL	Antalya	(.....)	(.....)	100
FORSA KİMYA	Muğla	(.....)	(.....)	100
SUNAR MISIR	Adana	(.....)	(.....)	100
AK HAVUZ	Antalya	(.....)	(.....)	100
SEYİTÖMER EÜAŞ	Ankara	(.....)	(.....)	100

Müşteri	Teslimatın Yapıldığı İl	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Maliyet Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satışların Oranı (%)
REDOX KİMYA	Antalya	(.....)	(.....)	100
KAPTAN MERCAN	Mersin	(.....)	(.....)	100
DEFNE KİMYEVİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
AKDEM KİMYA	Malatya	(.....)	(.....)	100
PROPAK	Antalya	(.....)	(.....)	100
AYM EXPRESS	Hatay	(.....)	(.....)	100
ARPES KİMYEVİ	İzmir	(.....)	(.....)	100
ECİR TİCARET	Şanlıurfa	(.....)	(.....)	100
ÖZUÇAR	Hatay	(.....)	(.....)	100
ATA KİMYEVİ	Adana	(.....)	(.....)	100
İZMİR ELEKTRİK	İstanbul	(.....)	(.....)	100
KARAHOCA MAKİNA	Kilis	(.....)	(.....)	100
HACI OSMAN KUMAŞ	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
NETRAY İNŞAAT	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
ATLAS ENERJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
TALAT ONATLI	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
OSMANİYE BELEDİYESİ	Osmaniye	(.....)	(.....)	100
KİPAŞ KAĞIT	Aydın	(.....)	(.....)	100
MOHER KİMYA	Kayseri	(.....)	(.....)	100
NURLOG	Gaziantep	(.....)	(.....)	100
MERTBAY KİMYA	Sivas	(.....)	(.....)	100
MEHTAP ASLAN	Adana	(.....)	(.....)	100
DOKUBOY DOKUMA	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
TOPTANCI PLASTİK	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
KIVANÇ TEKSTİL	Adana	(.....)	(.....)	100
HEDEF SU	Denizli	(.....)	(.....)	100
AFŞİN ELBİSTAN	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
HAVUZ KİMYA	Mersin	(.....)	(.....)	100
HAZİRUN KİMYA	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
MAHMUT AYZİT	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
MEY İÇKİ	Manisa	(.....)	(.....)	100
ANADOLU KİMYA	Kırıkkale	(.....)	(.....)	100
SOLİDA KİMYA	Mersin	(.....)	(.....)	100
FALCON TEMİZLİK	Niğde	(.....)	(.....)	100
MMK METALURJİ	Hatay	(.....)	(.....)	100
KARDELEN TEMİZLİK	Diyarbakır	(.....)	(.....)	100
KÇS ÇİMENTO	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
EÜAŞ AFŞİN	Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	100
KUYUCAK	Uşak	(.....)	(.....)	100
ADKGROUP	Kocaeli	(.....)	(.....)	100
ATG KİMYA	Mardin	(.....)	(.....)	100
KUZU KONUT	Bursa	(.....)	(.....)	100
ALLCA KİMYA	Adana	(.....)	(.....)	100
ASL KİMYASAL	Denizli	(.....)	(.....)	100
ATAKAŞ ÇELİK	Hatay	(.....)	(.....)	100
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(246) Tablo-61 incelendiğinde KORUMA KLOR'un OTM ölçütüne göre 2024 yılında sodyum hipoklorit satışlarının tamamını maliyet altında gerçekleştirdiği 55 teşebbüs tespit edilmiştir. Bahse konu teşebbüslerin bölgesel olarak 6'sının Adana'da, 6'sının Hatay, 5'inin Antalya'da, 5'inin Kahramanmaraş'ta faaliyet gösterdiği anlaşılmakta olup bu doğrultuda maliyet altı satış stratejisinin yine rakip tesislere yakın coğrafi bölgelerde yoğunlaştığı söylenebilecektir. Diğer yandan OKM altı analizde 2024 yılında sodyum

hipoklorit satışlarının tamamının maliyet altında olduğu 28 teşebbüs tespit edilmiş iken OTM altı analize göre bahse konu teşebbüslerin sayısı 55 olarak hesaplanmıştır.

(247) KORUMA KLOR'un 2023 yılında gerçekleştirmiş olduğu sodyum hipoklorit satışları bakımından OTM altı kalan müşteri sayısı (.....) olup söz konusu satışların detaylarına gelinen aşamada yer vermeye gerek olmadığı keza anılan satışların 2023 yılı genelinde %(.....)'lık paya sahip olduğu değerlendirilmektedir. Buna ek olarak OKM analizinde yer verilen, örnek bazı müşteriler ve tüm müşteriler bakımından aylık bazda toplam satışlar ile maliyet altı satışları gösterir grafiklere ek olarak fiyat-maliyet analizine ilişkin grafiklere; OKM analizinde yapılan değerlendirmelerden kayda değer ölçüde farklılaşmaması ve tekrara düşmemek adına yer verilmemiştir.

(248) Öte yandan KORUMA KLOR'un 2024 yılında satış yaptığı her bir il bakımından ilgili ile nakliye giderine katlanarak gerçekleştirdiği toplam sodyum hipoklorit satış miktarına, OTM altı satış miktarına ve OTM altı satışların toplam satış miktarı içerisindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-62: KORUMA KLOR Tarafından 2024 Yılında Nakliye Giderine Katlanılarak Gerçekleştirilen Sodyum Hipoklorit Satışlarının İl Bazında Toplam Satış Miktarı, OTM Altı Satış Miktarı ve OTM Altı Satış Oranı (%)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Oranı (%)
Genel Toplam	(.....)	(.....)	55,55
Antalya	(.....)	(.....)	(.....)
İstanbul	(.....)	(.....)	(.....)
Konya	(.....)	(.....)	(.....)
İzmir	(.....)	(.....)	(.....)
Aydın	(.....)	(.....)	(.....)
Bursa	(.....)	(.....)	(.....)
Ankara	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Adana	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Denizli	(.....)	(.....)	(.....)
Gaziantep	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Kocaeli	(.....)	(.....)	(.....)
Hatay	(.....)	(.....)	(.....)
Kayseri	(.....)	(.....)	(.....)
Diyarbakır	(.....)	(.....)	(.....)
Aksaray	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Balıkesir	(.....)	(.....)	(.....)
Kahramanmaraş	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Karabük	(.....)	(.....)	(.....)
Kırıkkale	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Bolu	(.....)	(.....)	(.....)
Afyonkarahisar	(.....)	(.....)	(.....)
Burdur	(.....)	(.....)	(.....)
Sivas	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Satışı Yapılan Şehir	Toplam Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Miktarı (Kg)	OTM Altı Satış Oranı (%)
Eskişehir	(.....)	(.....)	(.....)
Bitlis	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Kilis	(.....)	(.....)	(.....)
Isparta	(.....)	(.....)	(.....)
Bilecik	(.....)	(.....)	(.....)
Çanakkale	(.....)	(.....)	(.....)
Kütahya	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Tokat	(.....)	(.....)	(.....)
Kırklareli	(.....)	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar			

(249) Yukarıda yer alan Tablo-62'de, KORUMA KLOR'un 2024 yılında ilgili ürün bazında nakliye giderine katlandığı toplam satışlarının %(.....)'sini Antalya'ya gerçekleştirdiği, Antalya'ya yapılan satışların ise %(.....)'inin OTM altında kaldığı görülmektedir. Diğer yandan Antalya'ya yapılan OTM altı satışların miktarının, toplam OTM altı satışların yaklaşık %(.....)'ini oluşturduğu tespit edilmiştir. Antalya dışında yüksek hacimli satış yapılan şehirlere bakıldığında, OTM altı satış oranının Ankara'da %(.....), Muğla'da %(.....), Adana'da %(.....), Osmaniye'de %(.....) ve Hatay'da ise %(.....) olduğu görülmektedir.

(250) Daha önce yer verildiği üzere OTM analizi kapsamında 2023 yılında nakliye giderine katlanılarak yapılan satışlar içerisinde OTM altı satışların %(.....) olması sebebiyle 2023 yılında her bir il için ayrı ayrı OTM altı satışların tablo halinde gösterilmesinin ek bir fayda sağlamayacağı değerlendirilmektedir. Bunun yanı sıra OTM analizi kapsamında da 2023 ve 2024 yıllarında aylık bazda,tüm iller ve belirli iller özelinde hazırlanan grafiklerin, OKM analizindeki benzer analizlere ilişkin grafiklerden kayda değer ölçüde farklılaşmamaktadır.

(251) Yukarıda OTM ölçütüne göre yapılan analizde KORUMA KLOR'un özellikle belirli bölgeler ve müşteriler olmak üzere 2024 yılı genelinde maliyet altı satış yapıldığı tespit edilmiştir.

(252) Daha önceki bölümlerinde ifade edildiği üzere, Kurul içtihadına göre OKM altı satışların dışlayıcı etki yaratacağı varsayımının yerine geldiği görülmektedir. Bu bağlamda rakipler üzerindeki etkiye yönelik ayrıca bir analizin ihlal tespiti için zorunlu olmadığı değerlendirilmektedir. Öte yandan, KORUMA KLOR'un fiyatlama politikasının rakipleri nasıl etkilediğinin incelenmesinde yarar görülmektedir.. Bu değerlendirmede öncelikle pazara yeni giriş yapan teşebbüsler AKINSAN ve KOYUNCU'nun pazarda faaliyetlerini aktif bir biçimde sürdürüp sürdüremediklerinin anlaşılması bakımından kapasite kullanım oranları incelenecektir. Anılan çerçevede pazardaki üretici teşebbüslerin 2022 – 2024 yıllarına ait sodyum hipoklorit pazarına ilişkin kapasite kullanım oranlarına aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-63: KORUMA KLOR, AKKİM, AKINSAN ve KOYUNCU'nun Sodyum Hipoklorit Ürününe İlişkin Kapasite Kullanım Oranları

Ürün	Teşebbüs	YIL	Toplam Kapasite (Ton)	Kullanım Kapasitesi (Ton)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
Sodyum Hipoklorit	AKKİM	2022	(.....)	(.....)	(.....)
		2023	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	KORUMA	2022	(.....)	(.....)	(.....)
		2023	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	AKINSAN	2022	Faaliyeti bulunmamaktadır.		
		2023(SON 4 AY)	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)
	KOYUNCU	2022	Faaliyeti bulunmamaktadır.		
		2023(SON 3 AY)	(.....)	(.....)	(.....)
		2024	(.....)	(.....)	(.....)

(253) Yukarıda yer verilen Tablo-63'ten görüleceği üzere, rakiplerin ve özellikle AKINSAN'ın kapasite kullanım oranlarının %(.....) ve %20 seviyelerinde olup diğer teşebbüslere kıyasla oldukça düşük seviyelerde kalmaktadır.

(254) Öte yandan, kapasite kullanım oranı pek çok ekonomik faktörden etkilenebileceğinden, KORUMA KLOR'un eylemlerinin rakipler üzerindeki etkisine yönelik ilave değerlendirmelere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultudaKORUMA KLOR'un fiyatlama davranışı rakiplerin müşterilere erişimini etkileyip etkilemediği, belirli müşterilere yönelik yapılan satışlar ve ortalama fiyatlar dikkate alınarak incelenmiştir. Söz konusu tablolara aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-64: Ekim 2023 – Aralık 2024 Döneminde KORUMA KLOR ve AKINSAN'ın, GÜNSU'ya Aylık Bazda Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve Ortalama Satış Fiyatı

Tarih	AKINSAN - GÜNSU Satış Miktarı	AKINSAN - GÜNSU Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı	KORUMA - GÜNSU Satış Miktarı	KORUMA- GÜNSU Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı
2023 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ocak	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Şubat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mart	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Nisan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mayıs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Haziran	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Temmuz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ağustos	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Eylül	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

Tablo-65: Ekim 2023 – Aralık 2024 Döneminde KORUMA KLOR ve AKINSAN'ın, GÜNDEM'e Aylık Bazda Sodyum Hipoklorit Satış Miktarı ve Ortalama Satış Fiyatı

Tarih	AKINSAN - GÜNDEM Satış Miktarı	AKINSAN - GÜNDEM Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı	KORUMA - GÜNDEM Satış Miktarı	KORUMA-GÜNDEM Nakliye Dâhil Ortalama Satış Fiyatı
2023 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ocak	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Şubat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mart	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Nisan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Mayıs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Haziran	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Temmuz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ağustos	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Eylül	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Ekim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Kasım	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2024 Aralık	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar				

(255) Tablo-64'e bakıldığında AKINSAN, pazara giriş yaptığı Ekim 2023'te GÜNSU'ya 6,76 TL/kg fiyatıyla sodyum hipoklorit satmıştır. İlgili dönemde KORUMA KLOR'un nakliye dâhil satış fiyatı (.....) TL/kg'dir. . Öte yandan KORUMA KLOR'un GÜNSU'ya satış fiyatını, Mart 2024 itibarıyla fiyatların nakliye dâhil ortalama (.....) seviyesine düşürdüğü, Aralık 2024 sonuna kadar nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg aralığında satış yaptığı anlaşılmaktadır. Söz konusu dönemde ise AKINSAN, GÜNSU'ya satış gerçekleştirememiştir.

(256) Tablo-65 incelendiğinde ise benzer şekilde AKINSAN'ın pazara giriş yaptığı aylarda, GÜNDEM'e satış yapabildiği, KORUMA KLOR ile aralarında fiyat rekabeti yaşandığı görülmektedir. KORUMA KLOR'un, ortalama satış fiyatının Ekim (.....) TL/kg seviyesinde iken olan fiyatını Mart – Aralık 2024 döneminde nakliye dâhil ortalama (.....)-(.....) TL/kg aralığına düşmüştür. Bahse konu müşteriye AKINSAN'ın yalnızca pazara girdikten sonra ilk iki ay satış yapabildiği, sonrasında ise KORUMA KLOR'un maliyet altı fiyatlama stratejisi nedeniyle AKINSAN'ın satış gerçekleştiremediği değerlendirilmektedir.

(257) Yukarıda yer alan tablolardan, AKINSAN'ın pazara girişini takiben KORUMA KLOR ile arasında fiyat rekabetinin yaşandığı, bununla birlikte fiyatların aşamalı olarak maliyet altı seviyesine indiği, AKINSAN'ın pazara giriş yaptığı dönemde satış gerçekleştirebildiği müşterilere ürün tedarik edemediği anlaşılmaktadır.

J.2.4. Demir III Klorür Pazarına İlişkin Yıkıcı Fiyatlama Analizi ve Değerlendirmesi

(258) Soruşturma sürecinin bitmesine yakın bir dönemde, KORUMA KLOR'un demir III klorür ürününe yönelik olarak bazı ihalelerde maliyet altında satış yaptığı iddiasını içeren bilgi edinilmiştir. Bunun üzerine KORUMA KLOR'un katılım sağladığı ihalelere ilişkin detaylar talep edilmiş ve KORUMA KLOR'un kazanmış olduğu ihalelerde maliyet altı fiyat verip vermediği irdelenmiştir.

(259) Bunun yanı sıra ilgili süreçte KORUMA KLOR'un demir III klorür ihalelerine yönelik olarak Tip 1, Tip 2, Tip 3 ve İSKİ Kalite[61] olmak üzere 4 farklı tipte demir III klorür ürünü sağladığı öğrenilmiştir. Buna ek olarak demir III klorür ürününe ilişkin maliyetlerin ise Tip1A ve Tip2B olmak üzere iki ayrı maliyet kalemi altında tutulduğu anlaşılmıştır. KORUMA KLOR'un İSKİ kalite ve Tip1 olarak isimlendirdiği demir III klorür ürünlerinin maliyeti Tip1A adı altında, TİP 2 ve TİP 3 olarak adlandırdığı demir III klorür ürünlerin maliyeti ise Tip2B adı altında tutulduğu belirtilmiştir**.**

(260) Diğer yandan demir III klorür ihalelerine dair ihale süreçlerindeki temin/tedarik (sözleşme süresi) süresinden bahsedilmesi gereklidir. Demir III klorür ihalelerinde; ihale tarihinin akabinde ihalenin sonuçlanması ve sözleşmenin imzalanmasının 40 günü bulabildiği, ihale kapsamındaki temin sürecinin de sözleşme imzalandıktan sonra başladığı anlaşılmaktadır.

(261) Ayrıca anılan ihale sözleşmelerinde öngörülen temin/tedarik sürelerinin, ihaleye çıkan idareye göre değişmekle birlikte 4 ay, 6 ay ve/veya 12 ayı bulabilen süreleri kapsadığı görülmektedir. Buna ek olarak bazı ihalelerde ise kamu idareleri tarafından ihale sürecine bağlı olarak iş artışı talep edilebildiği, bu durumun da fiili temin sürecinin uzamasına neden olabildiği söylenebilecektir.

(262) Dolayısıyla sözleşme temin süreci 12 ay olarak öngörülen bir ihale kapsamında ihalenin sonuçlanması ve sözleşmenin imzalanması gibi süreçler dikkate alındığında; ihale için tekliflerin hazırlandığı günden itibaren ihale konusu işin süresinin fiilen bitmesinin 18 ayı bulabildiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda ihale teklifleri oluşturulurken teşebbüslerin bahse konu süreleri (6 ay, 12 ay, 18 ay vb.) göz önünde bulundurarak ve anılan süre zarflarında yaşanacak ekonomik değişkenlikleri dikkate alarak ihalelere teklif sundukları anlaşılmaktadır. Başka bir deyişle bir ihaleye teklif veren teşebbüsün, ihalenin tedarik süresini de dikkate alarak bir maliyet projeksiyonu oluşturması ve tedarik süresi boyunca oluşacak maliyetleri dikkate almasının beklenen ve olağan bir süreç olduğu değerlendirilmektedir.

(263) Demir III klorür ihalelerinin belirli bir zamana yayılması nedeniyle maliyet projeksiyonu oluşturulurken; ürünün üretiminde girdi olarak kullanılan; hammadde maliyeti, işçilik ve enerji maliyetleri, nakliye maliyeti, araçların bakım onarımı, amortismanı ve ilgili süre zarfında bahse konu maliyetlerde oluşabilecek artışlar ile bunun yanı sıra kamu ihalelerinde Türk Lirası üzerinden teklif verilmesi nedeniyle döviz kurunda yaşanabilecek artışların da dikkate alınan maliyet unsuları arasında yer aldığı ifade edilmiştir.

(264) Bahse konu hususla ilgili olarak bir ihale sürecindeki maliyet projeksiyonunun oluşturulması konusunda örneğin KORUMA KLOR'un 13.09.2024 tarihli ve 2024/1025210 ihale kayıt numaralı ihale kapsamında sunmuş olduğu maliyetler incelendiğinde**;**

- İlgili ihale için Haziran 2024 maliyetleri üzerinden bir maliyet projeksiyonu oluşturulduğu ve bu kapsamda Haziran 2024 tarihinde kg bazında demir III klorür Tip1A'nın yaklaşık (.....) TL üretim maliyeti olduğu,

[61] KORUMA KLOR tarafından İSKİ için özel üretim yapıldığı ifade edilmiş olup İSKİ'nin kalite değerleri ve alım miktarının yüksek olması nedenliyle KORUMA KLOR'un üretimi yüksek kalitede ve kapasitede gerçekleştirebilmek için özel çelik (Hyundai dekopaj fazlası) ve sentez (temiz) hidroklorik asit kullandığı ifade edilmiştir. Diğer yandan (.....) İSKİ'nin de ihalelerinde Tip-2 demir III klorür talebinde bulunduğu bilgisi edinilmiştir.

- Söz konusu üretim maliyetlerine ek olarak söz konusu mevcut dönem maliyetine; satış-pazarlama ve dağıtım (nakliye) giderlerinin yanı sıra genel yönetim ve finansman maliyetleri eklendiğinde Haziran 2024 için demir III klorürün ticari maliyetinin kg bazında (.....) TL'ye ulaştığı,
- İhale sürecine yönelik olarak söz konusu Haziran 2024 maliyetleri üzerinden bir projeksiyon oluşturulduğunda ise anılan İSKİ ihalesinin süresinin 12 ay olarak öngörülmesi ve ihale süreçlerinin uzaması vb. nedenlerle 18 ay olarak bir maliyet projeksiyonu çizildiğinde Haziran 2024'te (.....) TL/kg olan üretim maliyetinin (.....) TL/kg olarak hesaplandığı ve öngörüldüğü,
- Diğer yandan Haziran 2024'te (.....) TL/kg olan ticari maliyetin ise maliyet projeksiyonun belirli zaman süreci (18 ay) içermesi sebebiyle nedeniyle kredi finansman maliyeti ve cari hesap maliyeti gibi ek kalemler de eklenerek (.....) TL/kg olarak hesaplandığı ve öngörüldüğü,
- Bununla birlikte ticari maliyet noktasında İSKİ özelinde temizlik ve bertaraf maliyetlerinde bulunması nedeniyle anılan ek maliyetin de dahil edilmesiyle toplam ticari maliyetin bahse konu İSKİ ihalesi için (.....) TL/kg olarak öngörüldüğü

anlaşılmaktadır.

(265) Yukarıda demir III klorür ürününe ve demir III klorür ihalelerine yönelik süreçlere ilişkin bilgilere yer verilmesinin ardından KORUMA KLOR'un 2023 ve 2024 yıllarında kazanmış olduğu ihalelere ilişkin detaylara geçilecektir. Bu noktada altı önemle çizilmesi gereken husus; ihale sonucunda oluşan birim fiyatlar ile karşılaştırılan birim maliyetlerin yalnızca üretim maliyetlerini içermesidir. Söz konusu birim maliyetler, KORUMA KLOR'un ilgili ihalenin gerçekleştirildiği aydaki güncel üretim maliyetleri olup pazarlama-satış, dağıtım (nakliye), genel yönetim giderlerinin yanı sıra ilgili ihalenin tedarik süresi boyunca oluşabilecek maliyetleri de içermemektedir. Bu bakımdan oldukça muhafazakâr bir varsayım altında KORUMA KLOR'un maliyet altı satış yapıp yapmadığının analiz edileceği vurgulanmalıdır.

25-49/1205-680

Tablo-66: KORUMA KLOR'un 2023 ve 2024 Yıllarında Kazanmış Olduğu Demir III Klorür İhalelerine İlişkin Bilgiler

İhale Tarihi	İdare	İhale Kayıt Numarası	İhale Miktarı (KG)	İhale Bedeli	İhaleye Katılan Diğer Teşebbüsler	Kazanan Teşebbüs	İhale Kapsamındaki Demir III Klorür Tipi	İhale Sonucunda Oluşan Birim Fiyat	İhale Tarihinde KORUMA KLOR'un İlgili Tip Demir III Klorür Üretim Maliyeti	Maliyet Noktasında Dikkate Alınan Tip Ayrımı
10.01.2023	Aksaray Belediyesi	2022/1332325	250.000	₺2.400.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 1	₺9,60	(.....)	TİP 1A
9.03.2023	EÜAŞ Çayırhan	2023/161440	900.000	$256.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	$0,28	(.....)	TİP 2B
27.03.2023	Edirne Belediyesi	2023/215286	250.000	₺2.247.500,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺8,99	(.....)	TİP 2B
27.03.2023	İZSU Genel Müdürlüğü	2023/156932	5.400.000	₺48.600.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	₺9,00	(.....)	TİP 2B
25.04.2023	İSKİ Genel Müdürlüğü	2023/284212	5.000.000	₺55.000.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	İski Kalitesi	₺11,00	(.....)	TİP1A
23.05.2023	Sivas Su ve Kan. İdaresi	2023/380199	110.000	₺715.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺6,50	(.....)	TİP2B
29.08.2023	İSKİ Genel Müdürlüğü	2023/736662	7.000.000	₺110.600.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	İski Kalitesi	₺15,80	(.....)	TİP1A
12.07.2023	İZSU Genel Müdürlüğü	2023/591603	170.000	₺1.020.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺6,00	(.....)	TİP2B
14.07.2023	İZSU Genel Müdürlüğü	2023/592443	120.000	₺660.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	₺5,50	(.....)	TİP2B
28.08.2023	Sinop Erfelek	2023/929919	70.000	₺609.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 2	₺8,70	(.....)	TİP2B
18.09.2023	Karaman Belediyesi	2023/886676	140.000	₺700.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 2	₺5,00	(.....)	TİP2B
12.12.2023	Aksaray Belediyesi	2023/1242849	200.000	₺2.600.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 1	₺13,00	(.....)	TİP1A
15.11.2023	Balıkesir Su ve Kan. İda.	2023/1103480	1.500.000	₺10.800.000,00	AK-KİM	KORUMA KLOR	TİP 2	₺7,20	(.....)	TİP2B
14.12.2023	Sinop Erfelek	2023/1314342	300.000	₺3.060.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 2	₺10,20	(.....)	TİP2B
30.10.2023	İZSU Genel Müdürlüğü	2023/1014355	7.500.000	₺82.500.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	₺11,00	(.....)	TİP2B
16.01.2024	EÜAŞ Çayırhan	2023/1569801	1.000.000	$190.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	$0,19	(.....)	TİP2B
5.01.2024	Safranbolu Belediyesi	2023/1452653	90.000	₺360.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 2	₺4,00	(.....)	TİP2B
28.02.2024	İSKİ Genel Müdürlüğü	2024/237713	4.000.000	₺92.000.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	İski Kalitesi	₺23,00	(.....)	TİP1A
11.01.0224	İZSU Genel Müdürlüğü	2023/1415753	140.000	₺840.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺6,00	(.....)	TİP2B
8.03.2024	ÇORUM BELEDİYESİ	2024/214980	180.000	₺1.044.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺5,80	(.....)	TİP2B
16.04.2024	İSKİ Genel Müdürlüğü	2024/241407	7.000	₺105.000.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	İski Kalitesi	₺15,00	(.....)	TİP1A
29.05.2024	Muğla Su ve Kan. İdaresi	2024/547738	400.000	₺1.200.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺3,00	(.....)	TİP2B

25-49/1205-680

İhale Tarihi	İdare	İhale Kayıt Numarası	İhale Miktarı (KG)	İhale Bedeli	İhaleye Katılan Diğer Teşebbüsler	Kazanan Teşebbüs	İhale Kapsamındaki Demir III Klorür Tipi	İhale Sonucunda Oluşan Birim Fiyat	İhale Tarihinde KORUMA KLOR'un İlgili Tip Demir III Klorür Üretim Maliyeti	Maliyet Noktasında Dikkate Alınan Tip Ayrımı
10.06.2024	Eskişehir Su ve Kan. İda.	2024/620010	1.000.000	₺4.000.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺4,00	(.....)	TİP2B
5.06.2024	ASKİ Genel Müdürlüğü	2024/593384	250.000	₺1.225.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺4,90	(.....)	TİP2B
5.06.2024	Kütahya Su ve Kan. İda.	2024/564314	270.000	1.755.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺6,50	(.....)	TİP2B
27.06.2024	Sivas Su ve Kan. İda.	2024/728959	110.000	₺495.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺4,50	(.....)	TİP2B
24.05.2024	Karaman Belediyesi	2024/622890	100.000	₺498.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺4,98	(.....)	TİP2B
5.07.2024	DİSKİ Genel Müdürlüğü	2024/697693	800.000	₺2.560.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺3,20	(.....)	TİP2B
20.12.2024	Muğla Su ve Kan. İda.	2024/1557382	2.750.000	₺20.625.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺7,50	(.....)	TİP2B
23.12.2024	Sinop Erfelek	2024/1568035	350.000	₺2.170.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺6,20	(.....)	TİP2B
24.12.2024	Adana Su ve Kan. İda.	2024/1599152	2.100.000	₺6.300.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP3	₺3,00	(.....)	TİP2B
13.09.2024	İSKİ Genel Müdürlüğü	2024/1025210	20.000.000	₺460.000.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	İSKİ Kalitesi	₺23,00	(.....)	TİP1A
21.08.2024	Yozgat Belediyesi	2024/1044594	80.000	₺400.000,00	DOĞU KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺5,00	(.....)	TİP2B
27.11.2024	Kocaeli İSU	2024/1430198	300.000	₺2.100.000,00	IRMAK KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 2	₺7,00	(.....)	TİP2B
17.12.2024	İZSU Genel Müdürlüğü	2024/1501335	110.000	₺825.000,00	IRMAK KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺7,50	(.....)	TİP2B
19.12.2024	İZSU Genel Müdürlüğü	2024/1501335	340.000	₺2.380.000,00	IRMAK KİMYA	KORUMA KLOR	TİP 3	₺7,00	(.....)	TİP2B
20.12.2024	İZSU Genel Müdürlüğü	2024/1501335	7.500.000	₺86.250.000,00	TEK KATILIMCI	KORUMA KLOR	TİP 3	₺11,50	(.....)	TİP2B
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar										

(266) Yukarıda yer verilen Tablo-66'da KORUMA KLOR'un 2023 ve 2024 yıllarında kazanmış olduğu demir III klorür ihaleleri yer almaktadır. Tablo-66 incelendiğinde; KORUMA KLOR'un yalnızca üretim maliyetleri dikkate alındığı; bir başka deyişle teşebbüslerin ihale süreçleri boyunca sabit fiyattan tedarik etmeleri nedeniyle o anki maliyetlerinden ziyade ihale temin süresi boyunca oluşması muhtemel maliyetlere göre teklif verdiği hususu ile pazarlama-satış, dağıtım (nakliye), genel yönetim maliyetleri gibi ek maliyetler göz önünde bulundurulmadığı durumda dahi KORUMA KLOR'un maliyet altı kazanmış olduğu üç ihale tespit edilmiştir. Bahse konu üç ihalenin sözleşme sürelerini de gösterir detaylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-67: Herhangi Bir Maliyet Projeksiyonuna Dayalı Olmaksızın KORUMA KLOR'un 2024 Yılında Maliyet Altı Satış Gerçekleştirdiği İhaleler

İhale Tarihi	İdare	İhale Kayıt Numarası	İhaleye Katılan Diğer Teşebbüsler	İhale Miktarı (KG)	İhale Birim Fiyatı	Demir III Klorür Üretim Maliyeti	Sözleşme Süresi (Sözleşme Tasarısı)	Sözleşme Süresi (EKAP İlan)
29.05.2024	MUĞLA Su ve Kan. İdaresi	2024/547738	DOĞU KİMYA	400.000	₺3,00	(.....)	7 Ay	02.07.2024 - 31.12.2024
05.07.2024	DİSKİ Genel Müdürlüğü	2024/697693	DOĞU KİMYA	800.000	₺3,20	(.....)	360 Takvim Günü	06.09.2024-02.09.2025
24.12.2024	ADANA Su ve Kan. İdaresi	2024/1599152	DOĞU KİMYA	2.100.000	₺3,00	(.....)	12 Ay	05.02.2025-04.02.2026
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar								

(267) Tablo-67 incelendiğinde Muğla Su ve Kanalizasyon İdaresinin (MUSKİ), Diyarbakır Su ve Kanalizasyon İdaresinin ve Adana Su ve Kanalizasyon İdaresinin ihalelerine yönelik olarak KORUMA KLOR'un maliyet altı fiyatlama yapmak suretiyle ihale kazandığı değerlendirilmektedir. Söz konusu ihalelerinin sözleşme sürelerine bakıldığında ise Muğla Su ve Kanalizasyon İdaresinin (MUSKİ) ihalesinde yaklaşık 6 ay, Diyarbakır Su ve Kanalizasyon İdaresi (DİSKİ) ile Adana Su ve Kanalizasyon İdaresinin (Adana ASKİ) ihalesinde ise 12 ay öngörüldüğü anlaşılmaktadır. İhale tarihi itibarıyla tedarik süreçlerinin son tarihi dikkate alındığında ise bu süreler MUSKİ için yaklaşık 7 ay, DİSKİ ve Adana ASKİ için yaklaşık 14 aya tekabül etmektedir.

(268) Bahse konu süreler için bir maliyet projeksiyonu oluşturulduğu ve KORUMA KLOR'un özellikle dağıtım (nakliye) olmak üzere pazarlama-satış ile genel yönetim giderlerinin de dâhil edildiği bir maliyet hesabı durumunda, maliyet altı satış stratejisinin çok daha belirgin bir hal alacağı ve daha fazla ihalede maliyet altı satış bulunma potansiyelinin bulunacağı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte dikkate alınan üretim maliyetine dağıtım vb. giderler dâhil edilmeksizin ve herhangi maliyet projeksiyonu oluşturulmaksızın üretim maliyeti dahi altında üç ihale tespit edilmesi ve söz konusu üç ihalede de rakip olarak DOĞU KİMYA'nın teklif vermiş olması, KORUMA KLOR'un bir maliyet altı satış stratejisi oluşturduğuna ve KORUMA KLOR'un maliyet altı satış stratejisini DOĞU KİMYA'ya yönelik olarak geliştirdiğine işaret etmektedir. KORUMA KLOR'un hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit pazarlarına yönelik olarak uyguladığı tespit edilen maliyet altı satış stratejisinin, bir başka klor alkali ürün olan demir III klorür ürünü bakımından da yansımalarının olduğu ve söz konusu üründe de maliyet altı satış stratejisinin uygulandığı kanaatine ulaşılmıştır. Nitekim demir III klorür ihalelerine yönelik olarak gerçekleştirilen maliyet altı satışların 2024 yılı içerisinde olduğu göz önüne alındığında söz konusu dönemin, hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit pazarlarındaki maliyet altı satış stratejisinin uygulandığı dönem ile paralellik gösterdiği anlaşılmaktadır.

J.2.5. Yerinde İncelemede Elde Edilen Bulgular ve Bulgulara İlişkin Değerlendirme

(269) Yerinde inceleme belgeleri teşebbüsün stratejisine ilişkin içsel veri sunabilmekte ve yıkıcı fiyatlama dosyalarında niyet unsurunun tespiti amacıyla kullanılmaktadır. Esasen yaygın ve sistematik şekilde gerçekleşen maliyet altı fiyatlamanın rakiplere karşı uygulanan anti rekabetçi stratejinin bir öğesi olduğunun gerek Kurul gerekse de Komisyon içtihadında kabul gördüğü daha önce ifade edilmişti. Kapsamlı şekilde ortaya konan fiyat-maliyet testleri yıkıcı fiyatlamaya yönelik unsurların mevcudiyetini göstermektedir. Bununla birlikte, pazarda ortaya konan stratejinin tamamlayıcı bir unsuru olarak niyet unsurunun da değerlendirmesinde yarar görülmektedir. Bu kapsamda, öncelikle yerinde incelemede konuya ilişkin elde edilen bulgulara ve sonrasında ise ilgili belgelerin değerlendirmesine yer verilecektir.

Bulgu-1

(270) 25.09.2023 ve 26.09.2023 tarihlerinde KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....), KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....) ve KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....) arasında geçen "(.....)" isimli WhatsApp grubunda yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir.

25.09.2023

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Günaydın

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....): Günaydın

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): (.....) hn şimdi çorapçı aradi

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Koyuncu üretime başlamış piyasaya

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): (.....) USD ton dan fiyat verdiğini söyledi.

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Günlük 6 araç (.....) ton gibi hipo üretimi yapacağını

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Bunun yanında kostik ve HCI çıkacak dedi.

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....): Bir izleyelim bakalım

26.09.2023

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....): Günaydın. Yetiş Kimya'ya da Koyuncu fiyatını (.....) usd olarak söyledi.

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....): Hipo mu?

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....): Gelince fiyatları patlatalım diyorum

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Evet Hypo

…

Bulgu-2

(271) 28.11.2023 tarihinde KORUMA KLOR Yönetim Kurulu Başkanı (.....) tarafından KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....)'ya gönderilen *"Re: 28.11.2023 Salı satış rakamları"* konulu e-posta yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir.

28.11.2023 – KORUMA KLOR Yönetim Kurulu Başkanı (.....) > KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....)
(.....) Kostikde Türkiyeye Aralık ayında gelebilecek mal maliyeti (.....) $ aşağıya olmayacak. Onuda bulamadık daha. Dengeli mal satalım. Ocak ayı başı mal yok diyeceğimize fiatı yüksek tutalım. Kendimiz üretimden alabileceğimiz malı alalım. Tabii HCl ve Fecl3 satışı önemli bunun için. Bu ürünlerde rakiplere hiç yer bırakmayın lütfen.
İyi Akşamlar
(.....)

Bulgu-3

(272) 09.02.2024, 20.02.2024, 17.04.2024 tarihlerinde KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....) ve KUZEY KİMYA Yetkilisi (.....) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır.

09.02.2024

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Bursa da kaçan var mı Hcl ve Hypo da
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Yok abi kaçan bursada sadece fiyatlar düşüyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bizde düşürüyoruz
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): (.....) kime satıyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....) hcl satmıyor şu an
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Çok az miktar
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): İzmire kadar gıdacılar
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Var
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Çanakkale tarafı
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....) tuz çok saldırıyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuyncu
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hergün arıyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ers
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuncunhn malını satıyor
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ers mi arıyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Direk koyuncu adı altında
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Evet
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Nilkim yok
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Fiyat ne verdi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....) ti en en son bursa teslim
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Tmm
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Vadeleri açıyorlar
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Dahada düşecekler
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ers ile yazışman var mı abi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hayır yok abim
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Benim ers ile işim hiç olmadı

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Sözlü mü aradı
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Yok
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuncu
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Söledi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bizden alsın diye
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ers teklif veriyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Asit için burda
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuncu adına
…
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ona saldır abi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hiç dokunmadım
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ona saldırırım
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Siz nasıl derseniz
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Saldır abi
…
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kaplamacılar
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ok
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Tankerle
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hepsizi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bizde
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ok
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Ers pazarı bozuyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bi şahince var ayda 10 ıbc
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): İlgilen abim
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Onuda alamadım sadece
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Düş al abi
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Onun dışında hepsi korumada
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Şimdi kayagazı bağladım
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): 2 tanker hcl alıyordu sabah
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....) ten
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Süper
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....)daydı
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....) kim dedim
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Biz korumayız
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Korumanın tankeri gelicek birinci üreticeden
…
20.02.2024

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Abi düşüyolar ne bu yaw (.....) yaptılar burda

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bu koyuncunun gitmesi farz oldu

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Piyasayo mahfetti

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....) : Bunun yancılarıda gaz veriyor

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....) :(.....) ve altına inecek gibi

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): İn

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....) : İniyoruz abi

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bizim fiyatı rica etsem düzenleyebiliryiz en azında (.....) olsun uygun görürsen

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Zarar etmiyim

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Evet olur

…

17.04.2024

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Abi bursada hcl (.....) dolar

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Durumlar fena abim

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Biz müşteri vermiyoruzda

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bu koyuncu gitmeden

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Düzelmicek gibi

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Biraz zorlancaz

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Düşeceğiz evet

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Pazar kaybetmeyeceğiz.

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Tmm abim nasıl dersen bu yaz zor geçicek ama yaz sonundan sonra

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Normale dönücek inşallah

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Malesef abi

KUZEY KİMYA yetkilisi (…..): Klorda (.....) dolar kurtarmaz

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bir süre

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Böyle giderse

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Klor kaça Bursa'da

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Vaz geçer yönetim

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Leveri[62] bağladı koyuncu

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Piyasaya pek saldırmaz

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Biz tamkerle çok satmadığımız için biz ıbc de (.....) den aşaı hala veyoruz

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Vermeiyoruz

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ama

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bu rakamlarda bile gidiyor

[62] UNILEVER kastedilmektedir.

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hcl gibi değil
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Çok agresif değil
…
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuncu yoldırım ve bi arasında
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): İnanılmaz bir mücadele var
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Nilkimden
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Aldı
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kendi vermeye çalışıyor
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Olmadı
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koyuncu
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Her yeri arıyolar
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Her gün
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ben dedim ölürümde vermem
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kaçışınız yok
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bilsinler dedim
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): (.....)
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Biz iyiyiz abi bizden memnun herkez
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Koruma
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hem hizmet
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kalite zamanında teslim
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Bırakmıyorlar
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Diğerlerinde bu yok
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ben dedim koyuncu bugun var
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Yarın yok
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ama koruma hep olucak
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ona göre davranın ü
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Postayı koydum herkeze
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Şimdi izmire gidiyoruö
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kaplamacılardan
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Randevu aldım
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Görüşmeye
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Asit kullananlardan
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Denizlinin
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hcl sini
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Eritmemiz lazım
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Siz dur deyene
KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Kadar saldırcam

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Abim

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Abi satcaz

KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....): Çaremiz yok

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Hayatta kalma savaşı bu abi

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Ama koruma kalite abi

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Sonunda kazanır

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Dünkü çocukların heyecanları battal gazi gibi

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Piyasa güvenmez

KUZEY KİMYA yetkilisi (.....): Güvenirsede sonra bedelini ödücek

Bulgu-4

(273) 01.03.2024 tarihinde ANADOLU ASLANI İdari ve Ticari İşler Müdürü (.....) ile KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....) arasında geçen *"HCL Satış* Sözleşme *Hk. (Anadolu Aslanı)"* konulu e-posta yazışması ile devamında KORUMA KLOR Satış Şefi (.....) ile ANADOLU ASLANI İdari ve Ticari İşler Müdürü (.....) arasında geçen yazışmalar aşağıda yer almaktadır.

01.03.2024 – ANADOLU ASLANI İdari ve Ticari İşler Müdürü (.....) > KORUMA KLOR Satış Şefi (.....)

(.....) Hanım,

(.....) Bey pazartesi günü ofisimize ziyarete geleceğini söylemişti,

programı değiştiyse imzamdaki adrese kargolayabilirsiniz.

İyi çalışmalar,

Saygılarımla,
(.....)
İdari ve Ticari İşler Müdürü

(274) Anılan e-posta yazışmasının ekinde bulunan sözleşmenin ilgili maddeleri aşağıda yer almaktadır.

MADDE 4- GENEL ŞARTLAR
1. Sözleşme süresi boyunca Alıcı Hidroklorik asit ürününü yalnızca Satıcı şirketten tedarik edecektir. Aksi halde sözleşme satıcı tarafından tek taraflı fesih edilecektir.
2. Satıcı sözleşme süresi boyunca ürünün satış fiyatında değişiklik yapmayacaktır.Satıcı'nın fiyat değişikliği yapması durumunda Alıcı'nın sözleşmeyi tek taraflı fesih etme hakkı vardır. Bu durumda Satıcı hiçbir talepte bulunamaz.
…
8. Satıcı sözleşmede belirlenmiş fiyattan ürünü tedarik edemezse Alıcı aynı ürünü serbest piyasadan tedarik eder, oluşacak ilave masrafları Satıcı'nın cari hesabından düşer eğer cari hesap masrafları karşılamaz ise aradaki miktar Satıcıya fatura edilir.
*9. Satıcı söz konu Hidroklorik aside Alıcıya **benzersiz fiyat** ile sağlayacaktır. Kamu kurum ve Kuruluşları hariç olmak üzere, petrol – doğalgaz kuyu tamamlama ve sondaj işlerinde faaliyet gösteren Alıcı şirketin dışındaki özel şirketlere bu sözleşmede belirlenmiş bedelin benzeri veya daha altında fiyat teklifinde bulunmayacak ve ürün tedarik etmeyecektir.*
MADDE 5- SÖZLEŞMENİN SÜRESİ VE FESİH
Sözleşme imzaladığı tarih itibari ile yürürlüğe girer sözleşme imzalandığı tarihten itibaren iki yıl boyunca geçerli olacaktır. İki yıl sonunda tarafların mutabakatı halinde süresi kadar uzatılabilecektir.

…

Bulgu-5

(275) 05.04.2024 tarihinde KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....) ve BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir.

05.04.2024
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): (.....) HANIM MERHABALAR
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): HİDROIKLORİK ASİT KAÇTAN YAZACAKSINIZ
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): 1 TANKER HİDROKLORİK ASİT İSTİYORUM
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Kaç yazalım
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): HİCRİ (.....) DİYOR 30 GÜN
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): AYNISOSINI YAZALIM
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Ok
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): Tamamdır siparişimdir
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Zararına veriyoruz bakalım bu sene
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Ne zamn istiyorsunuz
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Peki
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): yarın
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): gelirmi
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Gelir tabi
BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....): gönder gelsin
KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....): Programa yazdırıyorum hemen

(276) Yukarıda yer verilen bulgulara ilişkin değerlendirmeye sırasıyla aşağıda yer verilmektedir.

(277) Bulgu-1, 25-26.09.2023 tarihli KORUMA KLOR iç yazışması olup ilgili yazışmada KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....)'in; müşterisi vasıtasıyla edindiği, pazara rakip girişi bilgisini Pazarlama ve Satış Direktörü(.....)'ya ilettiği anlaşılmaktadır. Söz konusu bilginin paylaşılmasından sonra Pazarlama ve Satış Direktörü (.....) tarafından *"gelince fiyatları patlatalım diyorum"* ifadesinin kullanıldığı görülmektedir. Bahse konu yazışmanın, pazara yeni giriş yapan teşebbüse karşı KORUMA KLOR'un agresif bir fiyatlama stratejisi uygulama niyetini göstermektedir. Genel bir kural olarak ifade edilmesi gereken husus, hâkim durumda olan bir teşebbüsün dahi fiyat rekabeti konusunda katı bir yaklaşımının bulunmasının rekabet hukuku açısından başlı başına sorun teşkil etmediğidir. Nitekim bu tür eylemler, rekabetçi piyasalardan beklenen faydaya hizmet etmektedir. Her ne kadar yazışmada geçen ifadeden rekabetçi fiyat indirimlerinin değil, rakiplere pazara giriş ve büyüme engeli yaratabilecek seviyede düşük fiyat indirimlerinin kast edildiği çıkarımı yapılabilecekse de; yazışmanın tarihinin fiili maliyet altı fiyatlama döneminden daha önce gerçekleştiği görülmektedir. Bu yönüyle, yazışmanın ihlal kanaatine etki eden ya da ihlalin süresine yönelik değerlendirmeyi etkileyebilecek nitelikte olmadığı kanaatine ulaşılmaktadır.Nitekim KORUMA KLOR'un fiyat hareketlerinden de görüleceği üzere, 2023 yılında kademeli olarak yapılan fiyat indirimleri 2024 itibarıyla maliyet altına inmiştir.

(278) Bulgu- 28.11.2023 tarihli KORUMA KLOR iç yazışması olup söz konusu yazışmada; KORUMA KLOR (.....) tarafından KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Direktörü (.....)'ya, kostik soda pazarına ilişkin fiyatfiyat öngörüsü ve satış planlaması

iletilmektedir. Yazışmanın devamında geçen ve dosya bakımından önem arz eden ifadenin *"Tabii HCl ve Fecl3 satışı önemli bunun için. Bu ürünlerde rakiplere hiç yer bırakmayın lütfen"* olduğu değerlendirilmektedir. Hâkim durumun kötüye kullanılması kapsamındaniyet unsurunun değerlendirildiği çeşitli Kurul kararlarında[63] yapılan tespitlere paralel olarak söz konusu ifadenin dışlayıcı niyete işaret ettiği anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda ilgili belgenin dosya mevcudunda yapılan ihlal tespitlerini desteklediği değerlendirilmektedir.

(279) Bulgu-309.02.2024, 20.02.2024, 17.04.2024 tarihlerinde, KORUMA KLOR yeniden satıcısı KUZEY KİMYA Yetkilisi (.....) ile KORUMA KLOR Satış Müdürü (.....) arasındaki yazışmadır.Yazışmanın içeriği Bursa bölgesinde klor alkali ürünleri pazarındaki rekabetçi yapı ve gelişmeleri konu almakta olup KOYUNCU'nun, ERS KİMYA aracılığıyla ilgili bölgede satış ve pazarlama faaliyetlerinde bulunduğu bilgisi aktarılmaktadır. Yazışmadageçen çeşitli ifadelerde KUZEY KİMYA Yetkilisi (.....) tarafından rekabet sebebiyle fiyat seviyelerinin ciddi şekilde gerilediği ifade edilmektedir. Buna karşılık KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Müdürü (.....) tarafından ise pazardaki bahse konu gelişmeler karşılığında, müşteri ve pazar kaybını durdurmak adına sürekli olarak fiyat düşüşleri gerçekleştirildiği ifade edilmektedir. Daha önce ifade edildiği üzere pazar payını artırmak ya da mevcut pazar payını korumak, müşterilere daha avantajlı koşullar sağlayarak müşteri kaybını önlemeye yönelik davranışlar, hâkim durumdaki teşebbüslerce gerçekleştirilse dahi kural olarak rekabet hukuku kapsamında sorun teşkil etmemektedir. Bununla birlikte ilgili dosya bakımından aşağıda yer alan yazışmanın önem arz ettiği değerlendirilmektedir.

(.....): Bu koyuncu gitmeden Düzelmicek gibi
(.....): Biraz zorlancaz
(.....): Düşeceğiz evet
(.....): Pazar kaybetmeyeceğiz.
(.....): Tmm abim nasıl dersen bu yaz zor geçicek ama yaz sonundan sonra
(.....): Normale dönücek inşallah
(.....): Malesef abi

(280) Yazışmanın ilgili bölümünde, KOYUNCU pazarda faaliyet göstermeye devam ettiği sürece düşük fiyat seviyelerinin devam edeceği, KOYUNCU'nun rekabetçi gücü zayıfladıktan sonra pazarda kârlılık seviyelerinin eski dönemde olduğu gibi yükseleceği ifade edilmektedir. Söz konusu hususlar doğrudan KORUMA KLOR yetkilisi tarafından ifade edilmemekle birlikte, KORUMA KLOR'un genel stratejisini yansıttığı değerlendirilmektedir. Nitekim KUZEY KİMYA'nın pazardaki konumu ve ölçeği itibarıyla bu stratejiyi üreten değil, KORUMA KLOR'un plan ve eylemleri kapsamında kendini adapte etmek suretiyle stratejiyi uygulayan taraf olduğu değerlendirilmektedir. KORUMA KLOR ve KUZEY KİMYA arasında, pazardaki konumlarınıngetirdiği hiyerarşik yapıdan da bu durum açıkça görülebilecektir. Nitekim KUZEY KİMYA Yetkilisinin kullandığı "*siz nasıl derseniz*", "*siz dur diyene kadar*" gibi ifadeler de stratejiyi ortaya koyan tarafın KORUMA KLOR olduğunu vurgulamaktadır. Yazışma içeriğinin belirli bir bölümü rekabete karşılık verme, müşteri ve satış kaybetmeme güdüsünü yansıtmakla birlikte, esas amaç ve niyetin pazara yeni giren teşebbüsün yarattığı rekabetçi baskının etkisizleştirilmesi ve sonrasında kâr marjlarının eski seviyelere çekilmesi olduğu değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda yazışma içerisinde geçen ifadelerin, ihlal kanaatinde niyet unsuru bakımından ele alınabileceği değerlendirilmektedir.

---

[63] Kurulun 11.03.2021 tarih ve 21-13/173-74 sayılı Mey İçki kararı, Kurulun 23.01.2004 tarih ve 04-07/75-18 sayılı Coca-Cola kararı, 03.03.2022 tarih ve 22-11/169-68 sayılı Antalya Liman kararı.

(281) Bulgu-4 01.03.2024 tarihli bir yazışma olup ANADOLU ASLANI ile KORUMA KLOR arasında akdedilmesi planlanan sözleşme müzakere süreçlerine ilişkindir. Bahse konu sözleşmede yer alan hükümler incelendiğinde; ANADOLU ASLANI'nın yalnızca KORUMA KLOR'dan ürün tedarik edeceği ve ANADOLU ASLANI'na özel olarak ürünleri benzersiz fiyattan tedarik edeceği, doğalgaz kuyu tamamlama ve sondaj işlerinde faaliyet gösteren diğer teşebbüslere sözleşmede belirtilen fiyatlardan daha uygun fiyat teklifinde bulunulamayacağı düzenlenmektedir. Dolayısıyla sözleşmenin, münhasırlık hükmü ve kısmi olarak düzenlenmiş en çok kayrılan müşteri (EKM) koşulu içerdiği değerlendirilmektedir. Esasen münhasırlık uygulamaları, hâkim durumdaki teşebbüsler tarafından pazar kapamaya yönelik stratejinin bir parçası olarak kullanılabilse de ilgili sözleşmedekine benzer münhasırlık kaydının bir başka müşteriye uygulandığında yönelik bilgi ve belge elde edilmemiştir. Bu doğrultuda KORUMA KLOR'un sektör geneline yaygın münhasırlık uygulamalarında bulunmadığı, söz konusu sözleşmenin tekil bir örnek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, ilgili sözleşme hükmünün daha önce tespit edilen yıkıcı fiyatlama ve/veya maliyet altı satış stratejisinin bir parçası olup olmadığı da irdelenmelidir. KORUMA KLOR'un tek bir müşteri ile münhasırlık ve en uygun fiyat garantisi içeren sözleşme akdetmesinin gerekçesinin görülebilmesi amacıyla, rakip AKINSAN'ın satışları içinde ilgili müşterinin konumunu göstermek yerinde olacaktır. Söz konusu tablolara aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-68: AKINSAN'ın 2023 Eylül-2024 Şubat Döneminde En Büyük Müşterileri

Satış Yapılan Müşteri	Toplam Satışlar İçerisindeki Payı (%)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

Tablo-69: AKINSAN'ın Mart – Aralık 2024 Şubat Döneminde En Büyük Müşterileri

Satış Yapılan Müşteri	Toplam Satışlar İçerisindeki Payı (%)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar	

(282) Yukarıda yer verilen tablolar incelendiğinde, münhasırlık içeren sözleşmenin akdedildiği tarihe kadar (Mart 2024'e kadar) ilgili müşterinin AKINSAN açısından büyük önem arz ettiği görülmektedir. Nitekim söz konusu müşteri AKINSAN toplam satışları içinde 2. sırada yer almaktadır. KORUMA KLOR ile ANADOLU ASLANI arasındaki

sözleşme akdedildikten sonra ise AKINSAN'ın satışları içerisinde ilgili müşterinin payının %(.....)'den %(.....) gerilediği, başka bir deyişle satışların neredeyse tamamen sonlandığı göze çarpmaktadır.

(283) Bu noktada sözleşme yapma talebinin ANADOLU ASLANI'ndan geliyor olmasının, nihai değerlendirmeyi etkilemediği değerlendirilmektedir. Nitekim münhasırlık uygulamalarının dışlayıcı boyutunun ele alındığı Kurul kararlarında da sözleşme yapma talebinin kimden geldiğine yönelik bir tespit mevcut değildir. Talebin kimden geldiği ve sözleşmenin tarafların özgür iradesiyle, karşılıklı onay ve rıza kapsamında akdedilmesinden bağımsız olarak, ilgili sözleşmenin pazardaki rekabetçi yapı üzerindeki etkisine odaklanılması gerekmektedir. Bu doğrultuda, münhasırlık içeren sözleşmenin, KORUMA KLOR'un yıkıcı fiyatlama stratejisini tamamlayıcı bir unsur olarak dikkate alınması gerekmektedir. Bu sözleşme ayrıca, KORUMA KLOR'un rakip için önem arz eden müşterileri hedefleyerek hareket ettiği ve rakibin olası satış kanallarını çeşitli araçlarla kapatabildiğini göstermektedir.

(284) Bulgu-5'te, 05.04.2024 tarihinde KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....) ve BİRPA KİMYA Yetkilisi (.....) arasında gerçekleşen WhatsApp yazışmasında; hidroklorik asit satışı için KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....) tarafından kullanılan "*Zararına veriyoruz bakalım bu sene*" ifadesi dikkat çekmektedir. Söz konusu ifade ticari jargon gereği, olabilecek en düşük ve en uygun fiyatın verildiği anlamını taşıyabileceği gibi, gerçek anlamda maliyet altı satışa da işaret edebilmektedir.

(285) Bu çerçevede söz konusu ifade ile kast edilen hususun ticari jargon gereği müşteriye yapılan fiyat indirimi vurgusu mu olduğu yahut gerçek anlamda maliyet altı satışı mı işaret ettiği, dosya kapsamında elde edilen satış verilerinden teyit edilebilecektir. Bu kapsamda yazışma tarihi olan 05.04.2024'te KORUMA KLOR tarafından BİRPA KİMYA'ya herhangi bir satış yapılıp yapılmadığı, yapıldı ise maliyet altında olup olmadığı irdelenmiştir. KORUMA KLOR'un 05.04.2024 tarihi itibarıyla Nisan ayı maliyetinin nakliye dâhil ortalama (.....) TL/kg, Mart 2024 maliyetinin ise nakliye dahil ortalama (.....) TL/kg olduğu, BİRPA KİMYA'ya yapılan ilgili tarihteki satış fiyatının ise nakliye dahil ortalama (.....) TL/kg olduğu görülmüştür. Bu doğrultuda ilgili satışın gerçek anlamda maliyet altı satış olduğu tespitine ulaşılmıştır. Dolayısıyla hidroklorik asit satışları bakımından KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....) tarafından yalnızca ilgili siparişe işaret edecek şekilde değil de daha kapsayıcı bir şekilde "*Zararına veriyoruz bakalım bu sene*" ifadesinin KORUMA KLOR'un sayısal analizlerle de tespit edilen maliyet altı satış stratejisini yansıttığı sonucuna ulaşılmıştır. KORUMA KLOR tarafından sunulan satış verilerinin içinde yer alan ve yazışmaya konu satış bilgisine aşağıda yer verilmiştir. İlgili görselden maliyet altı satış hususu teyit edilebilmektedir.

Görsel-1: KORUMA KLOR tarafından 05.04.2024 tarihinde BİRPA KİMYA'ya Yapılan Satışa İlişkin Detaylar

Satış Tarihi	Müşteri Ticaret Ünvanı	Satış Miktarı (KG)	Satış Tutarı(KDV Hariç,Fabrika Çıkış, TL)	Nakliye Gideri	Nakliye Dahil KDV Hariç Fiyat	Satış Tutarı (TL/kg) (Fabrika Çıkış)	Satış Tutarı Nakliye Dahil (TL/kg)	Nakliye Hariç Maliyet (TL/kg)	Nakliye Dahil Maliyet (TL/kg)
5.04.2024	BİRPA KİMYEVİ MAD.PAZ. VE TİC.LTD. ŞTİ.	[redacted]							

(286) Bahsi geçen yazışmalara ek olarak, KORUMA KLOR'un çeşitli muhasebe kayıtları ve tabloları da dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilmiştir. Aşağıda

yer alan tablolar, KORUMA KLOR'un kendi iç kayıtlarında yer alan fiyat-maliyet analizleridir. Bu analizlere göre hem hidroklorik asit hem de sodyum hipoklorit ürünlerinde 2024 yılının ikinci yarısından itibaren aylık bazda ürün genelinde zarar edildiği görülmektedir. Yine ilgili verinin Türkiye genelini kapsadığı, yani rakibe uzak bölgelerdeki görece yüksek fiyatları da içerdiği dikkate alındığında, bölge bazlı zararına satışların 2024'ün ikinci yarısından daha erken dönemde başlamış olduğu çıkarımı yapılabilecektir. Yerinde incelemede elde edilen bahse konu *Excel* tablosuna ilişkin ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.

Görsel-2: KORUMA KLOR'da Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Excel Dosyası

Dönem	Mamüller	Satış Miktarı	Satış Tutarı	Satılan Mamül Maliyeti	Pazarlama ve Satış Gideri	Toplam Satış Maliyeti	Okm Birim Fiyat	Brüt Marj
Oca.24	HIDROKLORIK ASIT							
Şub.24	HIDROKLORIK ASIT							
Mar.24	HIDROKLORIK ASIT							
Nis.24	HIDROKLORIK ASIT							
May.24	HIDROKLORIK ASIT							
Haz.24	HIDROKLORIK ASIT							
Tem.24	HIDROKLORIK ASIT							
Ağu.24	HIDROKLORIK ASIT							
Eyl.24	HIDROKLORIK ASIT							
Eki.24	HIDROKLORIK ASIT							
Kas.24	HIDROKLORIK ASIT							
	Genel Toplam							

Dönem	Mamüller	Satış Miktarı	Satış Tutarı	Satılan Mamül Maliyeti	Pazarlama ve Satış Gideri	Toplam Satış Maliyeti	Okm Birim Fiyat	Brüt Marj
Oca.24	HYPOKLORIT							
Şub.24	HYPOKLORIT							
Mar.24	HYPOKLORIT							
Nis.24	HYPOKLORIT							
May.24	HYPOKLORIT							
Haz.24	HYPOKLORIT							
Tem.24	HYPOKLORIT							
Ağu.24	HYPOKLORIT							
Eyl.24	HYPOKLORIT							
Eki.24	HYPOKLORIT							
Kas.24	HYPOKLORIT							
	Genel Toplam							

J.3. Koruma Klor'un Yazılı Savunması ve Değerlendirme

J.3.1. İlgili Ürün Pazarının Tespitine Yönelik Savunmalar

(287) KORUMA KLOR tarafından ilgili ürün pazarının hatalı belirlendiği iddia edilmekte ve söz konusu iddia aşağıdaki gerekçelerle açıklanmaktadır.

- **<u>Klor Alkali Sektörünün Çalışma Yapısı, ECU Dengesi ve Arz İkamesine İlişkin Savunmalar</u>**

(288) Tarafın söz konusu hususa ilişkin savunmaları aşağıda özetlenmektedir:

- *"Klor alkali sektöründe ürünler, birincil ürünler ve yan ürünler olmak üzere iki kümeden oluşmaktadır. Birincil ürünler kostik, klor ve hidrojen olup bu ürünler tuzlu su çözeltisine elektroliz işlemi uygulaması sonucunda eş zamanlı olarak üretilmektedir. İkincil ürünler ise birincil ürünlerin kullanılması ile üretilen sodyum silikat, sodyum hipoklorit, hidroklorik asit gibi ürünlerdir. İkincil ürünler de belli bir oran dâhilinde üretildiğinden kapasiteleri birbirine bağlı olmaktadır.*

- *Birincil ürünler olan kostik, klor ve hidrojen elektroliz işlemi ile birlikte ve sabit oranlarda ortaya çıkmaktadır. Oransal değerler yaklaşık 1,1 ton kostik, 1 ton klor ve 28 kg hidrojen şeklindedir. Dolayısıyla kostik, klor ve hidrojen ya hep birlikte üretilmeli ya da hiç üretilmemelidir.*
- *Birincil ürünler arasında ticari açıdan değerli olan ve KORUMA KLOR cirosunun büyük bir bölümünü oluşturan ürün ise kostiktir. Son yıllarda kostik fiyatı klor fiyatlarından yüksek olduğundan kostik üretimi artırılmaya çalışılmakta ve zorunlu sonuç olarak klor üretimi artmaktadır. Klor uzun süre depolaması mümkün olmayan, kısa sürede depolaması ise tehlikeli ve maliyetli bir ürün olduğundan yeni kimyasal etkileşimlere tabi tutularak ikincil ürünlere dönüştürülmektedir.*
- *Söz konusu ürünlerin birlikte ve sabit oranlarda üretimi pazar çeşitlendirme ve entegre tedarik zincirlerinin geliştirilmesi gibi kararları derinden etkilemektedir. Bu ürünlerin farklı sektörlerdeki nihai kullanım alanları ekonomik dalgalanmalara farklı tepkiler vermektedir. Örneğin klor talebinin düşüklüğü sebebiyle klor arzının durması üretim tesislerinin kapatılabilmesine neden olmaktadır.*
- *1 ton klor gazı üretimiyle birlikte oluşan yaklaşık 1,1 ton kostik soda ve 28 kg hidrojen gazı miktarını içeren üretim birimi ise Electrochemical Unit-Elektrokimyasal Birim (ECU) olarak adlandırılmaktadır. Bu kimyasal oranlama ECU dengesi olarak adlandırılır. Klor fiyatının arz talep dengesi nedeniyle negatife düştüğü durumlar gözlemlenebilmektedir. Bu durumda klorun ekstra gider olarak listelenmek yerine toplam ECU'nun artışını yavaşlattığından söz edilir.*
- *ECU başına maliyet kavramından farklı ürünler için maliyet unsurlarının ayrıştırılması keyfi ve güvenilirlikten uzak olacaktır. Global kimya firmaları da yayımladıkları mali verilerde ECU maliyetini esas almaktadır. ECU dengesini sağlamayan DOW, ARKEMA, PETKİM gibi şirketlere ait üretim tesislerinin kapanması, bu dengenin hayati öneme sahip olduğunu göstermektedir.*
- *Klor fiyatlarında 2023-2024 döneminde dramatik düşüş gerçekleşmiştir. ICIS gibi sektörel veri kaynakları da bu durumu doğrulamaktadır. Nitekim konut sektörünün zayıf görünümü klora olan talebi azaltmıştır. Klor üretimi küresel düzeyde de düşmektedir. Kostiğin belli bir fiyatın üzerinde satılması halinde klor ne pahasına olsun elden çıkarılması gereken yan ürün olmaktadır.*
- *ECU dengesi gözetilerek yapılan hesaplamada kostik fiyatları kârlı seviyede olduğu durumda klorlu ürünlerin negatif fiyatla satılması halinde dahi portföy marjı pozitife geçmektedir. Kostik haricinde ortaya çıkan ürünlerin maliyet altında satılması zararına satış olarak değerlendirilemez.*
- *Soruşturma Raporu'nda birincil ürün ikincil ürün ayrımının yok sayılması bilimsellikten uzak, ticari ve ekonomik açıdan yanıltıcıdır. Bunun yerine birbirine fonksiyonel olarak bağlı bir sistemin parçaları niteliğindeki tüm ürünlerin arz ikamesi gereği aynı ürün pazarı içinde değerlendirilmesi, ayrı ayrı ürün pazarı tespiti yapılması halinde ise ürün pazarlarının "asit ürünleri", "hijyen pazarı", arıtma kimyasalı ürünleri pazarı olarak belirlenmesi gerekmektedir.*
- *Bir tedarikçinin, başka bir ürünü veya pazarı kısa sürede, düşük maliyetle ve önemli bir risk almadan arz edebileceği durumlarda, arz ikamesinin değerlendirilmesi gerekmektedir.*

- *Örneğin, paslanmaz çelik üretimine ilişkin bir olayda Komisyon, talep açısından müşterilerin farklı paslanmaz çelik sınıflarını ya da sınıf gruplarını aynı amaçla kullanamadığını tespit etmiştir. Bununla birlikte üreticilerin, kısa vadede ve aynı ekipmanı kullanarak sınırlı ek maliyetlerle gruplar arasında geçiş yapabilmeleri mümkündür. Bu kapsamda, dağıtımda özel bir zorluk bulunmaması halinde, paslanmaz çelik üreticileri bu farklı gruplardaki siparişler için rekabet edebilmektedir. Bu nedenle Komisyon, farklı paslanmaz çelik gruplarını aynı ilgili ürün pazarı içinde değerlendirmiştir."*
- *Üreticilerin mevcut varlıklarıyla farklı ürünler arasında kolaylıkla üretim geçişi yapabildiği durumlarda, ilgili ürünler teknik olarak farklı ürünler olsa dahi, arz ikamesi ilkesi gereğince aynı ürün pazarında değerlendirildikleri görülmektedir. Klor alkali sektörü bakımından üretim sürecinde tek bir değişiklik dahi yapılmaksızın klor, kostik ve hidrojen üretimi yapılabiliyor olması ilgili ürün pazarının klor alkali pazarı olarak değerlendirilmesini gerektirmektedir".*

(289) Rekabet hukukunda ilgili pazar tanımı, teşebbüsler arasındaki rekabetin sınırlarını ve teşebbüslerin karşı karşıya kaldığı rekabet baskısını belirlemek için kullanılan temel bir araçtır. Pazarın doğru tanımlanması, özellikle hâkim durumun kötüye kullanılması incelemelerinde, teşebbüsün pazar payı ve pazardaki gücünün belirlenmesi açısından belirleyici rol oynamaktadır. Bu nedenle ilgili pazarın isabetli bir şekilde belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. İlgili ürün pazarı, tüketicinin gözünde fiyat, kullanım amacı ve işlevi benzer olan ürünlerin tespitini gerektirmektedir. İlgili ürün pazarının tespitinde dikkate alınan temel kriter talep ikamesi olmakla birlikte, talep ikamesine eş değer etkisinin olduğu durumlarda, arz ikamesi de hesaba katılabilmektedir.

(290) Mevcut dosyaya konu ürünler klor alkali üretim şeması içerisinde kostik soda ile birlikte ortaya çıkan klor içerikli çeşitli bileşiklerdir. Savunmada söz konusu ürünlerin izole biçimde ele alınmaması ve aynı üretim süreci sonucunda ortaya çıkan klor alkali ürünlerinin arz ikamesi gereği tek bir pazar olarak ele alınması gerektiği ifade edilmiştir.

(291) Savunmada tüm klor alkali ürünlerinin birlikte ve zorunlu üretim yapısı itibarıyla tek bir pazar olarak tanımlanması gerektiği ifade edilmekteyse de zorunlu ve birlikte üretim yapısı nedeniyle tek seferde ortaya çıkan ürünler, salt üretim yönteminden kaynaklanan nedenlerle aynı pazarda tanımlanmamaktadır. Bu duruma petrol rafinaj faaliyeti örnek olarak gösterilebilecektir. Petrokimyasalların üretiminin birincil ham maddesi petrol ve doğal gazdır. Petrol rafinaj faaliyeti zorunlu olarak ortaya çıkan ana ve yan ürünleri içermektedir.[64] Ham petrolün rafinerilerde arıtılması ve işlenmesi sonucunda, benzin, fuel oil ve motorin, LPG, propan veya propanbütan karışımı, jet yakıtı, asfalt ve diğer ürünler elde edilmektedir.[65]

(292) Savunmada ileri sürülen yaklaşımın dikkate alınması hâlinde, rafinaj faaliyeti sonucunda ortaya çıkan tüm ana ve türev ürünlerin aynı ürün pazarında değerlendirilmesi sonucu doğacakken, belirtilen ürünler arasında talep bakımından ikame ilişkisi bulunmadığı gibi birçok Kurul kararında da bu ürünlerin farklı ilgili ürün

[64] Bu süreçte, ham petrol; atmosferik basınç altında kademeli distilasyon yöntemi ile ayrıştırılarak ve/veya parçalama yöntemi ile hidrokarbon moleküllerini parçalayarak petrol ürünlerine dönüştürülmektedir. Bu türev ürünler başlıca; sıvılaştırılmış petrol gazı diğer bir deyişle LPG, benzin, nafta, kerosin, dizel oil, luboil, fuel oil, gres yağı, parafin vakslar ve bitümendir. Doğal gazın ayrıştırılması ile de metan, etan, propan, nafta elde edilmektedir.
[65] 16.12.2021 tarih ve 21-61/872-429 sayılı Kurul kararı.

pazarları olarak ele alındığı görülmektedir.[66] Aynı üretim süreci sonucunda ortaya çıkan tüm ürünlerin tek bir ürün pazarı olarak değerlendirilmesi, ilgili ürün pazarının olması gerekenden daha geniş tanımlanmasına yol açacaktır. Görüldüğü üzere Kurul içtihadında belirli bir üretim süreci sonunda ortaya çıkan zorunlu ürünlerin, salt üretim yapısından kaynaklı olarak aynı ürün pazarında olduğu kabul edilmemektedir.

(293) Bu yaklaşımın yaratacağı bir diğer problem, alternatif üretim yöntemleri ile faaliyet gösteren teşebbüslerin pazardaki konumunu tamamen dışlaması ve rekabet ilişkisini göz ardı etmesidir. Örneğin, ERC Kimya ve Makine San. ve Tic. Ltd. Şti. (ERC KİMYA), sodyumlu bileşikler üreten bir teşebbüsken, hidroklorik asidi yan ürün olarak üretmektedir. Yine klor alkali tesisi bulunmayan ve alternatif yöntemlerle sodyum silikat üreten EGE KİMYA'nın ilgili ürün bakımından KORUMA KLOR ile ürün portföyünün örtüştüğü görülmektedir.[67] Söz konusu teşebbüsler klor alkali üretimine alternatif yöntemlerle, ilgili üretim süreci ile örtüşen ürünler ortaya çıkarabilmekte ve söz konusu ürün pazarlarında klor alkali üreticileri ile rekabet etmektedir. Başka bir deyişle klor alkali sektöründe rekabet, yalnızca klor alkali üreticisi teşebbüsler arasında üretim kararının verildiği aşamada doğmamaktadır.

(294) Anılan hususlara istinaden soruşturmaya konu ilgili dosya kapsamında arz ikamesinden kaynaklı olarak pazar tanımının değişmeyeceği değerlendirilmektedir.

- **<u>Dosya Kapsamında İlgili Pazarların Hidroklorik Asit Pazarı Yerine Asit Pazarı, Sodyum Hipoklorit Pazarı Yerine Hijyen Pazarı, Demir III Klorür Pazarı Yerine ise Arıtma Kimyasalları Pazarı olarak Tanımlanması Gerektiği Savunması</u>**
  - *ECU Dengesi hakkında ifade edilen hususlar saklı kalmak kaydıyla ürün bazında pazar tanımı yapılması halinde hidroklorik asit pazarı aşındırma ve Ph dengesi sağlama işlevi gözetilerek "asit pazarı" olarak tanımlanmalıdır. Savunma ekinde yer verilen Yıldız Teknik Üniversitesi Raporu ve TÜBİTAK tarafından hazırlanan raporlar dayanak gösterilmektedir.*
  - *KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorite alternatif olarak üretmeye başladığı hidrojen peroksit ve toz klor kullanım rahatlığı nedeniyle önümüzdeki yıllarda hızlıca sodyum hipokloritin yerini alacaktır.*
  - *Demir III klorür pazarı yerine arıtma kimyasalları olarak tanımlanmalıdır.*
  - *Sodyum hipoklorit ürününün kullanılmasından kaynaklanan bir dizi zorluğun giderilmesinde hidrojen peroksit gibi ikame ürünler kullanılabilmektedir. TÜBİTAK araştırma raporunda demir III klorür ürününe alüminyum sülfat, polialüminyum klorür gibi bir dizi ürünün ikame olabileceği tespit edilmiştir.*
  - *Hidroklorik Asit, güçlü bir aşındırıcı olması nedeniyle en çok galvaniz ve metal sanayinde kullanılmaktadır. Bu ürünün alternatifleri "sülfürik asit" ve "nitrik asit"tir. Dolayısıyla Hidroklorik Asit (Tuz Ruhu) - Sülfirik Asit (Akü Asidi)- Nitrik Asit (Kezzap) bazı sektörlerde birbirlerine ikame olarak kullanılabilmektedir.*
  - *Hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorürün ikamelerinin mevcut olmadığına yönelik müşteri cevapları yanlış kişilere yöneltilmiştir.*

(295) Hidroklorik asit; demir-çelik sektöründe yüzey işlemlerinde, kimya sektöründe çeşitli kimyasal ürünlerin imalat sürecinde, gıda ve kâğıt sektörlerinde nişasta ve katkı

[66] 25.11.2010 tarih ve 10-73/1520-581 sayılı, 17.02.2014 tarih ve 14-03/60-24 sayılı, 22.10.2014 tarih ve 14-42/760-336 sayılı, 27.10.2016 tarih ve 16-35/591-260 sayılı, 11.01.2018 tarih ve 18-02/20-10 sayılı, 12.03.2020 tarih ve 20-14/192-98 sayılı Kurul kararları
[67] 29.01.2025 tarih ve 24-16/381-143 sayılı Kurul kararı.

maddelerinin üretiminde, su arıtma işleminde pH ayarlamada kullanımının yanı sıra maden, boya, ilaç, petrol ve tekstil gibi pek çok sektörde de kullanılmaktadır. Tıpkı hidroklorik asit gibi pek çok asidin çok sayıda farklı sektör ve pazarlarda farklı işlevlerde kullanılmak üzere talep edildiği bilinmektedir. Örneğin sülfürik asidin; gübre, patlayıcı madde, pigment, ilaçlama, boyar madde, petrol arıtım, inorganik tuz, bazı pillerin yapımı ve metalürji alanlarında kullanıldığı bilinmekte olup ayrıca elektrik iletme özelliği de mevcuttur.[68] Nitekim pazarda faaliyet gösteren ve hidroklorik asit müşterisi teşebbüsler, söz konusu ürüne doğrudan ikame olarak kabul edilebilecek bir ürün bulunmadığını ifade etmektedir.

(296) Teşebbüs tarafından sodyum hipoklorit ürününe, hidrojen peroksit ve toz klor ile bir dizi başka kimyasalın ikame olabileceği ifade edilmektedir. Hidroklorik aside benzer şekilde sodyum hipoklorit bakımından da müşterilere sodyum hipoklorite ikame olabilecek ürün bulunup bulunmadığı sorulmuş olup gelen yanıtlardan ilgili ürüne doğrudan ikame olabilecek bir ürün bulunmadığı anlaşılmıştır.[69] Soru yöneltme biçimi, soru sorulan müşteri kitlesi ve sunulan cevapların ilgili pazar tanımında yol gösterici olduğu değerlendirilmiş olup tekil biçimde rakip ya da belirli müşterilerin görüşlerine ağırlık verilmemiş, tüm görüşler incelemeye dâhil edilmiştir. Öte yandan savunmada yer verilen "*hidrojen peroksit ve toz klorun kullanım rahatlığı nedeniyle önümüzdeki yıllarda hızlıca sodyum hipokloritin yerini alacağını şimdiden ifade etmek isteriz*" söylemi de ürünler arasında kullanım kolaylığı, çevresel etkiler ve yenilikçilik gibi parametrelerde farklılaşma olduğu ve doğrudan ikame olmadığını göstermektedir.

(297) İlgili ürün pazarına ilişkin Komisyon kararları mevcut dosya kapsamında yapılan tespitleri destekleyici niteliktedir. Komisyonun hidrojen peroksit pazarına ilişkin aldığı bir kararda[70] ikame potansiyeli olan ürünlere yönelik değerlendirmeye aşağıda yer verilmektedir:

> *"Pazarda mevcut olan diğer ağartma kimyasalları teorik olarak HP ile PBS/PCS ürünleriyle rekabet edebilirler çünkü benzer alanlarda kullanılırlar. Örneğin perasetik asit ve klor dioksit. Perasetik asit özellikle kâğıt hamuru ve kâğıt ağartmada, ayrıca dezenfeksiyon işlemlerinde kullanılır. Klor dioksit ise hem kâğıt hamuru ağartmada hem de su arıtımında kullanılan sodyum klorit üretiminde hammadde olarak görev yapar. Ancak bu ürünler, müşterilerin üretim süreçlerinde önemli değişiklikler yapılmadığı sürece HP ve PBS/PCS'nin yerini tutamazlar ve onlarla doğrudan rekabet edemezler."*

(298) Komisyon değerlendirmesinden de anlaşılacağı üzere hidrojen peroksit pazarı bağımsız bir pazar olarak ele alınmalıdır. Dolayısıyla sodyum hipoklorit ile arasında ikame ilişkisinin bulunmadığı değerlendirilmektedir. Geçmiş tarihli Kurul kararları incelendiğinde, *Arıtma Kimyasalları*[71] kararında ilgili pazarın ürün bazlı tanımlandığı görülmektedir. Bunun yanında Kurulun ve Komisyonun çeşitli kararlarında ilgili ürün pazarının sülfürik asit, hidrojen peroksit gibi dosya konusu ürünlere ikame olduğu ifade edilen ürün pazarıyla sınırlı olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde Komisyon ve Kurul içtihadında da klor alkali ürün şeması içerisinde yer alan ürünlerin bağımsız ürün pazarları olarak tanımlandığı örnekler mevcuttur. Örneğin Komisyonun *Ineos/Solvay*[72] kararında ürün temelli bir pazar tanımı yapıldığı görülmektedir. Komisyon sodyum

---

[68] 12.11.2019 tarih ve 19-39/608-261 sayılı Kurul kararı, para.15.
[69] Soruşturma Raporu, para. 34 ve 37.
[70] Case COMP/F/38.620 – *Hydrogen Peroxide and Perborate*.
[71] Kurulun 19.11.2020 tarih ve 20-50/693-304 sayılı kararı.
[72] COMP/M.6905 - *Ineos/Solvay/JV.*

hipokloritin ayrı bir ürün pazarı olarak tanımlanmasına ilişkin dayanak olarak aşağıdaki tespitlerde bulunmaktadır:

> *"… Bildirimde Bulunan Taraflar, ürün pazarının sodyum hipokloritten daha dar olmaması gerektiğini ileri sürmektedir. Bunun nedeni, sodyum hipokloritin formülasyonu, fiyatları ve teslimat koşullarının endüstriyel ve evsel kullanım alanlarında anlamlı şekilde farklılık göstermemesidir. Ancak Bildirimde Bulunan Taraflar, hem endüstriyel hem de evsel uygulamalarda sodyum hipokloritin yerini alabilecek perasetik asit ve hidrojen peroksit gibi bazı alternatif temizlik maddelerinin bulunabileceğini de belirtmişlerdir. Bu nedenle, ürün pazarının sodyum hipokloritten daha geniş bile olabileceğini savunmaktadırlar. Ancak, piyasa araştırması bu olası ikame edilebilirliği açıkça reddetmiştir. Piyasa araştırması, sodyum hipokloritin endüstriyel ve evsel tüm kullanım alanlarında yerini tamamen alabilecek herhangi bir alternatif ürünün bulunmadığını ortaya koymuştur."*

(299) Sodyum hipoklorite ikame olduğu belirtilen ürünlerden olan hidrojen peroksitin bazı Kurul ve Komisyon kararlarında ayrı bir ürün pazarı olarak tanımlanması mevcut dosyada ulaşılan kanaati doğrular niteliktedir. Benzer bir değerlendirme pazarın asit pazarı olarak tanımlanması gerektiği savunması hakkında da yapılabilecektir. Komisyonun *CF Industries Holdings/OCI Business*[73] kararında nitrik asit özelinde yapılan incelemede, ürünün ayrı segmentasyonlara tabi olduğu ve her birinin ayrı ürün pazarı olarak tanımlanabileceği tespitinde bulunulmuştur. Her ne kadar ilgili kararda kesin bir ilgili ürün pazarı tanımı yapılmasa da Komisyonun ilgili pazarı "asit pazarı" olarak geniş tanımlama eğilimi bulunmamakta ve nitrik asidin tek başına yahut alt kırılımları ile ayrı ayrı pazarlar olup olmadığı tartışılmaktadır. Kurulun 12.11.2019 tarihli ve 19-39/608-261 sayılı kararında da sülfürik asit ayrı bir ürün pazarı olarak tanımlanmıştır. Kurul ve Komisyon uygulamasında asit pazarı şeklinde geniş bir pazar tanımlama eğiliminden çok ürün pazarlarının talep yapısının dikkate alındığı bir yaklaşım mevcuttur.

(300) Soruşturma sürecinde yapılan araştırmalar da anılan karardaki tespitler ile uyum arz etmektedir. Komisyon klor alkali sektörünün zorunlu üretim yapısını dikkate almakla birlikte rekabet koşulları üzerindeki etkiyi ürün bazında değerlendirmiştir.

(301) Dosya kapsamında sunulan bilimsel raporlarda ürünlerin işlevleri ve kimyasal nitelikleri bakımında Yıldız Teknik Üniversitesi ve TÜBİTAK tarafından hazırlanan veriler incelenmiş olup bu raporlarda kimyasal vasıf ve işlevler bakımından birbirine ikame olan ürünlerin sayıldığı görülmektedir. Rapordaki veriler, ürünlerin bilimsel ve teknik boyutuna işaret etmekle birlikte ilgili ürün pazarının tespitinde fiyat, ürüne erişim ve tedarik kolaylığı, müşteri tercihleri ön plandadır. Nitekim cevap yazılarından bir kısmı, toz klor ve sodyum hipoklorit bakımından işlev bakımından ikame olduğu belirtmişse de fiyat farklılığına atıfla bahse konu ürünleri ikame bulmamıştır. Başka bir sektörden benzer bir örnek vermek gerekirse, kimyasal nitelik bakımından birbirine yakınsayan petrol ve doğalgaz türevlerinin yanıcı olma, enerji kaynağı olarak kullanılma gibi işlevleri ile kimyasal vasıfları yüksek oranda benzeşse de rekabet hukuku pratiğinde aynı pazar içinde değerlendirilmemektedir.

(302) Bir diğer iddia ise demir III klorür şeklinde tanımlanan pazarın arıtma kimyasalları olarak tanımlanması gerektiğine yöneliktir. Soruşturma kapsamında demir III klorür

[73] Case M.7784 - CF INDUSTRIES HOLDINGS / OCI BUSINESS

ürünü bakımından, KORUMA KLOR'un ihalelerde maliyet altı satış yaptığı bilgisi edinilmesi üzerine teşebbüsün katılım sağladığı demir III klorür ihale bilgileri talep edilmiş ve incelenmiştir. Söz konusu ihalelerde alıcı konumundaki kurum ve kuruluşların ürün bazlı ihaleye çıktıkları görülmüştür. Dolayısıyla demir III klorür kapsamında çıkılan bir ihaleye bu ürüne ikame olduğu düşünülen bir ürün bakımından teklif sunulması mümkün olmayacaktır. Bu doğrultuda pazarın demir III klorür yerine arıtma kimyasalları olarak belirlenmesi gerektiğine yönelik savunma dikkate alınamamaktadır.

J.3.2. Hâkim Durumun Tespitine İlişkin Savunmalar

(303) KORUMA KLOR'un hâkim durumda olmadığına ilişkin teşebbüs savunması, pazar payları ve hâkim duruma ilişkin genel savunmaları ile giriş engelleri ve alıcı gücüne yönelik savunmalar olmak üzere özetlenmiş, devamında hâkim durum kriterlerine yönelik olarak yanıtlara bütüncül bir şekilde yer verilmiştir:

- *Klor alkali sektöründe fiyatları belirleme gücü bulunmamaktadır, zira sektörde fiyat global gelişmelere ve müşterilere göre şekillenmekte olup alıcı gücü mevcuttur.*
- *Salt pazar payı dikkate alınarak hâkim durum tespiti yapılamayacaktır. Nitekim soruşturma raporunda hidroklorik asit üretim kapasitesinde 2022 yılında %(.....) olan pazar payının 2024 yılında %(.....)'a, sodyum hipoklorit üretiminde ise 2022 yılında %(.....) olan pazar payının %(.....)'e düştüğünü, KORUMA KLOR'un hidroklorik asitte %(.....), sodyum hipokloritte ise %(.....) pazar payı kaybettiğini belirtmektedir.*
- *Sodyum hipokloritin %(.....)'lik pazar payı da şişe yahut küçük bidonlarda havuzlar için yapılan üretimden oluştuğundan bu hususun dikkate alınmaması hatalı olacaktır.*
- *Türkiye'de Selüloz ve Kâğıt Fabrikaları Genel Müdürlüğü ve AKKİM klor alkali pazarında daha eski ve daha köklü olup daha fazla kapasiteye sahiptir.*
- *Hidroklorik asit üreticisi ERC Kimya'nın pazar payı hesaplamasına dâhil edilmemesi tespiti hatalı hale getirmektedir.*
- *Klor alkali pazarına girişte hukuki ve fiili engel bulunmamaktadır. AKINSAN ve KOYUNCU pazara girerek kısa süre içinde önemli pazar payına erişmiştir. Pazara girmeye hazırlanan iki yeni teşebbüs LİNEER ve NRB ÇED raporu almışlardır. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin devlet teşviki alması mümkündür.*
- *Tedarikçi değiştirmenin önünde engel bulunmamakta olup cevap yazılarından tedarikçilerin kolaylıkla değiştirilebildiği görülmektedir. Rakiplerin pazara girişinden sonra KORUMA KLOR'un ciddi büyük müşterilere hiç satış yapamaması tedarikçi değiştirme önünde engel bulunmadığını göstermektedir.*
- *İlgili ürün pazarına ilişkin itirazlar saklı kalmak kaydıyla hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür ürünlerine ikame olabilecek onlarca ürün bulunmaktadır.*
- *KORUMA KLOR ürünlerin fiyatını tek başına belirleme gücüne sahip değildir, piyasada fiyatları belirleyen pazardaki rekabet koşullarıdır. Fiyat seviyelerinin yurt içi ve yurt dışı fiyatlardan ve arz/talep dengesinden farklı hareket etmesi mümkün değildir.*

- *Müşteriler önemli bir rekabetçi baskı yaratmaktadır. KORUMA KLOR'un çeşitli ihalelerde teklif ettiği rekabetçi fiyatlara rağmen ihaleleri kazamaması pazardaki rekabet seviyesini göstermektedir. Ayrıca Türkiye'deki fiyatlar, Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı enerji maliyetleri ile örtüşmekte ve global piyasalardaki trendlerle uyumlu hareket etmektedir.*

J.3.3. Pazara Giriş Engeli Bulunmadığına İlişkin Savunmalar

- *Aynı anda pazara iki rakibin giriş yapması ve bir yılda pazardan toplam %(.....) pay almaları ayrıca pazara iki yeni rakibin girmeye hazırlanıyor oluşu pazarda giriş engeli bulunmadığı göstermektedir.*
- *Pazara giriş için gereken yasal yükümlülüklerin çoğu herhangi bir işyerinin açılışı için gereken standart evraklardır.*
- *Pazardaki rakipler olan KOYUNCU Türkiye'deki en büyük tuz üreticisidir ve çeşitli iş kollarında faaliyet göstermektedir.*
- *AKKİM ise, AKKÖK Grubuna ait olup 2024 yılında (.....) Milyar ABD doları toplam cirosuyla KORUMA KLOR'un birkaç katı finansal güce sahiptir. AKSA ve AKKİM SELÜLÖZ ile beraber kimya sektöründe KORUMA KLOR'a kıyasla daha büyük çeşitliliğe sahiptir. Ayrıca gayrimenkul, enerji, seramik, tekstil, bilişim, gıda, turizm, sigorta ve çeşitli hizmet sektörlerinde faaliyet göstermektedir.*
- *Pazarda üretim yönteminin basit arama motorları üzerinden de elde edilebilmekte ve klor alkali üretim şemasına ulaşım sağlanarak üretim gerçekleştirilebilmektedir.*

J.3.4. Alıcı Gücü Bakımından Savunmalar

- *Pazardaki alıcı gücünün ECU dengesi bakımından değerlendirilmesi gerekmekte olup buna göre klorun depolanamaması ve elden hızlıca çıkarılması gerekliliğinden kaynaklanan alıcı gücü bulunmaktadır. KORUMA KLOR'un KORUMA TEMİZLİK'i kurma sebebi ile üretim çeşitliliğini artırmasının gerekçesi, ECU dengesinin kurularak alıcı gücünün kısmen azaltılmaya çalışılmasıdır.*

(304) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında bir kötüye kullanmanın söz konusu olabilmesi için ilgili davranışı gerçekleştiren teşebbüsün hâkim durumda bulunması gerekmektedir. Hâkim durum değerlendirmesi yapılırken incelenen teşebbüsün pazar payı, pazara giriş ve pazardaki büyüme engelleri ile alıcı gücünün bulunup bulunmaması gibi kriterler araştırılmakla birlikte her bir olayın kendine özgü koşulları da bu inceleme yapılırken göz önüne alınmaktadır.

(305) Mevcut dosya özelinde hâkim durum incelemesinde, KORUMA KLOR'un pazar payı, pazara giriş ve büyüme engelleri ile piyasadaki alıcı gücünün varlığı hususları incelenmiş ve ilgili teşebbüsün hâkim durumda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Savunmada genel olarak, salt pazar payının hâkim durum tespitine esas alınamayacağı, KORUMA KLOR'un fiyat belirleme gücünün olmadığı, pazarda alıcı gücünün bulunduğu, pazara giriş ve büyüme engelinin bulunmadığı ifade edilerek anılan teşebbüsün ilgili pazarlarda hâkim durumda olmadığı savunulmaktadır.

(306) KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit ürünü bakımından yeni teşebbüslerin girmesiyle birlikte pazardaki üretim kapasitesinde bir miktar gerileme yaşanmasına karşın, teşebbüsün kapasite bakımından pazar payının hâlihazırda hâkim durum tespitinde kritik bir eşik olan %40'ın üzerinde ve en yakın rakibi AKKİM'in yaklaşık (.....) katı

olduğu görülmektedir. Yeni teşebbüslerin girmesiyle ilgili pazarda üretim kapasitesi bakımından pazar payının gerilediği görülmekle birlikte, satış miktarı ve tutarı bakımından pazar payı verisinde bu ölçekte bir kayıp yaşanmamış, teşebbüs yüksek pazar payını korumaya devam edebilmiştir. Sodyum hipoklorit ürününün üretim ve satışı üzerinden gerçekleştirilen pazar payı analizleri bütüncül bir bakış açısıyla yapılmış olup, ürünün farklı amaçlarla ve farklı hacimlerde kullanılmasının pazar payı analizini ve pazar tanımını ayrıştıracak bir unsur olmadığı değerlendirilmektedir.

(307) Savunmada değinilen bir diğer husus ise hidroklorik asit bakımından ERC KİMYA'nın pazar payı hesabına dâhil edilmemesinin hâkim durum tespitini hatalı hale getirdiğidir. Aşağıda, ERC KİMYA'nın da bulunduğu hidroklorik asit üretim kapasitesi, satış miktarı ve tutarı verileri ile bu veriler üzerinden hesaplanan pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo-70: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üreten Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Üretim Kapasiteleri ve Üretim Kapasitelerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)	Üretim Kapasitesi (Kg)	Pazar Payı (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	431.250.000	100,00	458.369.000	100,00	516.026.000	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-71: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üretimi ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri[74]

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-72: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Üretimi ve Satışı Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

[74] TÜİK verilerine göre 2022 yılında 9,1 milyon kg, 2023 yılında 24,6 milyon kg, 2024 yılında ise (Ocak-Kasım dönem aralığında) 3,5 milyon kg hidroklorik asit ithal edilmiştir. Söz konusu veriler dikkate alındığında KORUMA KLOR'un hidroklorik asit açısından miktar bazında pazar payı 2022 yılında %(.....), 2023 yılında %(.....), 2024 yılında ise %(.....) olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla İthalat verisinin dâhil edilmesi durumunda kayda değer seviyede değişiklik yaşanmadığı görülmektedir.

Tablo-73: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Yıllar İtibarıyla Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verileri

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)	Miktar (Kg)	Değer (TL)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA/ AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

Tablo-74: 2022-2024 Dönemine İlişkin Olarak Hidroklorik Asit Satışı Gerçekleştiren Teşebbüslerin Satış Miktarı ve Satış Tutarı Verilerine Göre Pazar Payları (%)

Yıl	2022		2023		2024	
Teşebbüs	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
KORUMA KLOR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKKİM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKINSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOYUNCU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2S KİMYA/ AYKİMSAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IRMAK KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SÜLEYMAN KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KUZEY KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ERC KİMYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler doğrultusunda dosya kapsamında yapılan hesaplamalar						

(308) Yukarıdaki tablolar incelendiğinde, ERC KİMYA'nın pazar payı analizlerine dâhil edilmesi halinde pazar paylarında kayda değer değişiklik ortaya çıkmamaktadır. 2024 yılı itibarıyla KORUMA KLOR hidroklorik asit üretim kapasitesi bakımından %(.....), üretici teşebbüslerin satış verileri bakımından %(.....), üreticilere ek olarak ilgili ürünün yeniden satıcılarının da dâhil edildiği satış verisi bakımından ise %(.....)'lük pazar payı elde etmiştir. Dolayısıyla teşebbüsün çok güçlü bir şekilde hidroklorik asit pazarında lider durumda bulunduğu anlaşılmaktadır. İlaveten hâkim durum değerlendirmesinde pazar payı çok önemli bir gösterge olmakla birlikte, savunmada belirtilenin aksine yalnızca bu verilere dayanılmamış; pazara giriş ve büyüme engelleri ile dengeleyici alıcı gücü de dikkate alınmıştır.

(309) Klor alkali ürünlerinde fiyatların küresel olarak belirlenmesi ve alıcı gücü nedeniyle KORUMA KLOR'un fiyatları belirleme gücünün bulunmadığı savunmasının değerlendirilebilmesi için, global fiyat verilerinin ve ilgili alıcı gücünün incelenmesi gerekmektedir.

(310) ICIS verileri ve KORUMA KLOR satış rakamları incelendiğinde, KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satış fiyatlarının global satış verileri ile sürekli bir paralellik içinde bulunmadığı görülmektedir. Eylül 2022 ila Aralık 2022 döneminde KORUMA KLOR satış fiyatlarının ICIS raporunda yer verilen fiyatların altında seyrettiği görülmektedir. Klor fiyatlarının düşüşe geçtiği ve değersizleştiği ifade edilen Şubat 2023 ila Ekim 2023 dönem aralığında zaman zaman küresel fiyatların iki katına yaklaşan fiyatlar uygulanabildiği görülmekte, Kasım 2023'ten itibaren KORUMA KLOR'un satış fiyatlarının küresel fiyatlamaya yaklaşarak önemli ölçüde gerilediği anlaşılmaktadır. Teşebbüsün Türkiye geneli fiyatları 2024'ün ikinci çeyreğinde ICIS raporu fiyatlarının yaklaşık %50 üzerindeyken, Adana bölgesi fiyatlarının aynı dönemde nakliye dâhil (.....) dolar civarında seyretmektedir. Sonuç olarak, KORUMA KLOR'un yurt içi fiyatlamada küresel fiyatlardan bağımsız hareket edebildiği, küresel gelişmeler ile teşebbüsün fiyatlaması arasında her daim korelasyon bulunmadığı, KORUMA KLOR'un hidroklorik asit fiyatlarını belirleme gücünün mevcut olduğu değerlendirilmektedir.

(311) Pazardaki alıcı gücünün, KORUMA KLOR'un fiyat belirleme gücüne engel olduğuna ilişkin savunma incelendiğinde, alıcıların dağınık bir yapıda bulunduğu ve hiçbir alıcının toplam satışlar içinde önemli bir paya sahip olmadığı görülmektedir. Klor ürünlerinin KORUMA KLOR bakımından hızlıca elden çıkarılması gereken ürünler olduğu ifade edilmekle birlikte müşteriler bakımından zorunlu bir girdi olması ve hızlı tedarik ihtiyacı alıcı gücünün oluşmasını zayıflatan bir unsur olarak dikkate alınabilecektir. KORUMA KLOR'un klor alkali sektöründeki müşterileri karşısında güçlü bir sağlayıcı olduğunu gösteren bir bulgu 19.10.2022 ile 25.10.2022 tarihleri arasında (.....) ile KORUMA KLOR arasındaki e-posta yazışmasındaki ifadelerdir. Söz konusu e-posta yazışmasında (.....) USD/TON üzerinden sipariş girmek isteyen (.....) KORUMA KLOR tarafından fiyatların (.....) USD/TON olarak bildirildiği ve bu ani fiyat yükselişinin nedeni sorulduğunda ise enerji, tuz, akaryakıt gibi genel bir gerekçe gösterilerek indirimden imtina edildiği görülmektedir. (.....) gibi görece yüksek montanlı alım yapan müşteri ile satış ilişkilerinde dahi fiyat indiriminde bulunulmadan ticari ilişkilerin sürdürülmek istenmesinin alıcı gücünün bulunmadığına ek bir dayanak olarak değerlendirilmektedir.

(312) Giriş engelleri bulunmadığına yönelik savunmalar değerlendirildiğinde ise ilk önemli husus; kimyasal sektöründe, diğer sektörlerden farklılaşabilen birtakım çevre, sağlık ve güvenlik yükümlülükleri ile izin gerekliliklerinin var olduğudur. Aynı zamanda, soruşturmaya konu ürünlerin nitelikleri gereği ADR gibi özel taşıma sistemlerine yatırım yapılması gerekmektedir. Piyasaya girişlerin, bu izinlerin alınması akabinde AKINSAN ve KOYUNCU açısından yaklaşık 2-2,5 yıl sürdüğü öğrenilmiştir. Pazara giriş yapmayı planlayan Lineer Kostik Soda San. AŞ (LİNEER) ve NRB Kimya San. ve Tic. AŞ (NRB KİMYA) adlı iki teşebbüsün bulunduğu anlaşılmaktadır. NRB KİMYA'nın ise 2023 yılı Temmuz ayında ÇED raporu almasına karşın (.....) ve bu yatırımın (.....) ciddi bir tutar gerektirdiği ifade edilmektedir. Dolayısıyla pazara girişin önünde zaman ve sermaye engelinin bulunduğu söylenebilecektir.

(313) Savunmada belirtilen bir diğer husus, pazara yeni giren teşebbüslerin belirli bir pazar payına erişebildiğidir. Öte yandan, pazarda kalıcı şekilde faaliyet gösterebilmek, müşteri tabanını genişletme ve çeşitlendirmek ilave organizasyonel yapı ve sermaye gerektirmektedir. Kostik ve klorlu ürünlerin talep yapılarının ve müşteri tabanlarının farklı olması, bu ürünlerin talebini etkileyen tüm ekonomik gelişmelerin basiretli bir biçimde takibini gerektirmekte olup sektördeki bilgi birikimi ve tecrübenin önemini artırmaktadır. Kostikle birlikte ortaya çıkan klorun çeşitli yan ürünlerde kullanılması hem müşteri tabanının genişletilmesi hem de zararlı bir ürün olan klorun ticari

potansiyeline ulaşması bakımından zorunludur. Bu durum, sektörde portföy gücünün önemini göstermektedir.

(314) Pazardaki yerleşik ve yeni giren oyuncuların finansal güçlerinin KORUMA KLOR hakkında yapılan hâkim durum tespitine etkisi değerlendirilmelidir. Bu doğrultuda, pazara yeni giren KOYUNCU'nun en büyük tuz üreticisi olması dolayısıyla dikey bütünleşik avantajı bulunsa da KOYUNCU ve AKINSAN'ın gerek ciro gerekse de faaliyet ölçeği bakımından KORUMA KLOR'un pazardaki davranışlarına cevap verebilecek yapıda olmadığı değerlendirilmektedir. Belirtilen teşebbüslere kıyasla finansal açıdan daha güçlü ve daha geniş ürün portföyüne sahip olmakla birlikte klor alkali segmenti özelinde AKKİM'in ciddi bir rekabetçi baskı yaratamadığı görülmektedir. Pazarda geçmiş dönemde faaliyet göstermiş olan PETKİM gibi teşebbüslerin belirli bir süre sonra faaliyetlerini sonlandırması pazarda giriş ve büyüme engellerinin somut bir örneği olarak ele alınabilecektir.

J.3.5. Yıkıcı Fiyat ve Maliyet Altı Satışa İlişkin Savunmalar

(315) Bu bölümdeki savunmalarda KORUMA KLOR tarafından genel olarak, yıkıcı fiyatta bulunulmadığı ve maliyet altı satış gerçekleştirilmediği ifade edilmektedir. İlgili savunmaların özeti aşağıdaki gibidir:

- *Pazar tanımının hatalı yapılması sebebiyle maliyet analizi gerçeği yansıtmamaktadır. Maliyet analizinin ürün bazında değil, klor alkali pazarı bütüncül ele alınarak ve ECU dengesi göz önüne alınarak gerçekleştirilmesi gerekmektedir.*
- *Kurulun Arıtma Kimyasalları kararında da "dolayısıyla bazı teşebbüslerin kostik üretimi sonrasında stoklarda fazlalaşan mayi klor ürününü zararına satmayı göze aldıkları" denmek suretiyle mayi klor ürününü zaman zaman zararına satmayı göze aldıkları, Kurulun daha önceki kararlarında ECU birim fiyatının dikkate alındığı göz önünde bulundurulmalıdır.*
- *Soruşturma raporundaki OKM ve OTM analizleri isabetli değildir, KORUMA KLOR'un portföy marjında negatiflik bulunmamaktadır.*
- *Kostik, belirli bir fiyatın üzerinde satılmaktaysa klor ve klorlu ürünler ne pahasına olsun kısa sürede elden çıkarılması gereken yan ürünlerdir.*
- *AKKİM ile pazara girer girmez fiyatları dramatik şekilde düşüren ve neredeyse bedelsiz ürün satan AKINSAN ve KOYUNCU 'ya meşru rekabet sınırları içerisinde karşılık verme ve rekabet etme güdüsüyle hareket edilmektedir.*
- *Yıkıcı fiyatlamanın unsurları olan olağan dışı düşük fiyat, niyet ve hasat unsurları somut olayda mevcut değildir. Nitekim KORUMA KLOR'un diğer teşebbüslere nazaran iktisadi üstünlüğü bulunmamaktadır. Rakipler KORUMA KLOR'dan çok daha düşük fiyatlarla satış yapmıştır. KORUMA KLOR'un hiçbir teşebbüsün dışlayıcı niyeti ya da politikası bulunmamaktadır.*
- *KORUMA KLOR bölgesel fiyat farklılaştırmasına gitmemektedir. Nitekim Marmara Bölgesi'nde bulunan teşebbüslerin iskonto talepleri sonrasında hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit fiyatlarında indirim yapmıştır. Yıkıcı fiyat uygulanmak istense ikincil klor ürünlerinde değil, daha fazla kâr elde edilen kostik ürününde bu strateji gerçekleştirilebilecektir.*

- *Etki analizi yapılması halinde, rakiplerin pazardan pay alabildikleri, KORUMA KLOR'dan daha düşük fiyatla ürün satmalarına rağmen kâr elde ettikleri, dolayısıyla ortada rekabeti kısıtlayıcı bir hal bulunmadığı ortaya çıkacaktır.*
- *ABAD'ın Intel kararında "somut olayın tüm koşullarının göz önünde bulundurularak detaylı bir ekonomik analiz yapılması, dışlayıcı etki ortaya çıksa dahi aynı zamanda yaratılacak olan iktisadi etkinliklerle bu etkinin dengelenebileceğinin göz önünde bulundurulması ve teşebbüslerin uygulamalarının rekabeti gerçekten engelleyip engellemediğinin somut ekonomik analizlerle ispatlanması gerektiği" ifade edilmektedir.*

(316) Savunmada; maliyet analizinin ürün bazlı değil de ECU dengesi göz önüne alınarak yapılması gerektiği ve ürün bazlı analizin mümkün olmadığı ifade edilmiştir. Klor-alkali ürünlerinde gözlenen zorunlu ve birlikte üretim yapısının fiyat-maliyet analizine etkisi değerlendirilirken, benzer üretim yapısına sahip rafinaj piyasasındaki fiyat-maliyet analizi emsal olarak dikkate alınacaktır. Bu nedenle Kurulun TÜPRAŞ'ın aşırı fiyatlama ve bağlama yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine yönelik iddiaların değerlendirildiği kararına değinmekte yarar görülmektedir. Kararda rafinaj faaliyetlerinin birden fazla ürünün birlikte ve zorunlu üretimi sonucunu doğurduğu ve kâr marjlarının kümülatif hesaplandığı belirtilmekle birlikte, fiyat-maliyet analizi ürün bazında yapılmıştır. Kararda geçen ifadelere aşağıda yer verilmektedir:

> *"Rafineri endüstrisinde tek bir girdiden (ham petrol) birden çok ürün üretilmekte, istenilen ürünün üretilmesi, istenmeyen ürünün ise hiç üretilmemesi imkânı bulunmamakta, üretim ancak kullanılan ham petrolün evsafına ve rafineri konfigürasyonuna göre belli yüzdelerle farklılaştırılabilmektedir. Dolayısıyla birden fazla ürün üretilmesinin zorunlu olduğu rafinaj sektöründe maliyet ve karlılık analizleri ürün bazında değil, toplu olarak yapılmaktadır. Bunun yanısıra yüksek kurulum ve işletim maliyetleri de ürün maliyetlerine sağlıklı bir şekilde yansıtılamadığı için TÜPRAŞ, toplam üretim maliyetini satış fiyatlarını baz alarak ürünlere dağıtmaktadır.*
>
> *Bu çerçevede maliyet analizi aşırı fiyat değerlendirmesi kapsamında güvenilir bir veri kaynağı oluşturmamaktadır. Bununla birlikte yukarıda yer verilen tespitlere paralel olarak, TÜPRAŞ'ın 2008 yılının son üç ayında oluşan benzin ve motorin kar marjı oranlarının inceleme dönemi olan 2008-2012 yıllarının geri kalan dönemine göre daha yüksek gerçekleşmiş olması nedeniyle buna ilişkin grafiklere de yer verilecektir."*
>
> …
>
> *Yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmeler çerçevesinde, ilgili pazarlarda hâkim durumda olduğu ortaya konulan TÜPRAŞ'ın, 11.10.2008- 01.01.2009 tarihleri arasında benzin ve motorin ürünlerine dair fiyatlandırma davranışları…"*

(317) İlgili kararda sektörde rafineri kâr marjının bütüncül bir yaklaşımla hesaplandığı bilgisi verilmekle birlikte, fiyat-maliyet analizleri ürün bazında gerçekleştirilmiştir ve ihlal tespitine dayanak teşkil eden fiyatlama da portföy marjı yerine ürün marjı üzerinden hesaplanmıştır. Bu yaklaşımın mevcut dosya için de geçerli olduğu değerlendirilmektedir.

(318) Ürün bazlı fiyat ve maliyet incelemesi yapıldığında ise savunmada iddia edilenin aksine, AKINSAN ve KOYUNCU'nun piyasaya girişiyle KORUMA KLOR'un fiyat rekabetine makul karşılık şeklinde değil, maliyet altı fiyatlamayla karşılık verdiği

görülmektedir. Soruşturma Raporu'nda verilen örneklere[75] ek olarak, AKINSAN'ın TOSÇELİK'e ilk hidroklorik asit satışını yaptığı Şubat 2024'te nakliye dâhil satış fiyatı (.....) TL/kg iken, KORUMA KLOR ise aynı teşebbüse aynı ayda nakliye dâhil (.....) TL/kg'ye hidroklorik asit satışı yapmıştır. KORUMA KLOR daha sonraki aylarda anılan teşebbüse kayda değer indirimler yaparak Mart 2024'te (.....) TL/kg'ye, Mayıs 2024'te ise (.....) TL/kg'ye kadar fiyat düşüşü gerçekleştirmiştir. AKINSAN'ın fiyat düşüşlerine karşı kısmen cevap verebildiği görülmekle birlikte 2024 yılının hiçbir ayında KORUMA KLOR'un Mayıs 2024'teki fiyat seviyesine gelemediği görülmektedir. Bu bağlamda verilebilecek diğer bir örnek ise KOYUNCU ve KORUMA KLOR'un ASİT ENDÜSTRİYEL ünvanlı müşteriye gerçekleştirdikleri satışlarda görülmektedir. Satış verileri incelendiğinde KORUMA KLOR'un Eylül 2023'te nakliye dâhil (.....) TL/kg'ye, Ekim 2024'te ise (.....) TL/kg'ye satış gerçekleştirdiği görülmektedir. Aralık 2024'te KOYUNCU (.....) TL/kg fiyatla eski fiyatına kıyasla indirimli satış yapsa da, KORUMA KLOR Aralık 2023'te (.....) TL/kg, Ocak 2024'te (.....) TL/kg, Şubat 2024'te (.....) TL/kg fiyatla satış gerçekleştirmiş ve yılın geri kalan aylarında ise (.....)-(.....) TL/kg seviyesine kalmıştır. KOYUNCU'nun ise Aralık 2023'ten sonra anılan teşebbüse başka bir satışı bulunmamaktadır. Soruşturma Raporu'nda agresif fiyat rekabetinin hâkim durumdaki teşebbüs tarafından gerçekleştirilse de başlı başına rekabet hukuku bakımından sorun teşkil etmediği, rekabet hukukunca serbest piyasa ekonomisinin gereği ve istenen sonucu olan fiyat rekabeti ile rekabet hukuku bakımından sorun yaratmaya elverişli fiyatlama arasındaki çizginin yıkıcı fiyatlama (ve ilgili olduğu ölçüde indirim sistemleri) içtihadında ortaya konduğu belirtilmiştir. Mevcut örneklerde fiyatlarda kayda değer şekilde düşüş yapan ve zaman zaman maliyet altına inen teşebbüslerin rekabet etme güdüsü ile değil, dışlayıcı niyetle fiyat düşürdüğü değerlendirilmektedir. Buna paralel olarak Soruşturma Raporu'nda yapılan fiyat maliyet analizleri; önce belirli bölgeler özelinde, daha sonra ise tüm ürün gamında zarar edildiğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla Türkiye genelindeki fiyatların belli bir zaman diliminden sonra yakınsaması olağan olarak görülmektedir.

(319) KORUMA KLOR'un savunmasında yıkıcı fiyat uygulanmak istenilse birincil ürün olarak adlandırılan kostik soda üzerinden gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Öte yandan teşebbüs sayılı ve 18.11.2024 tarih ve 59112 sayılı cevap yazısında kostik sodanın fiyatının Türkiye'de ithalat fiyatlarına göre oluştuğu, bu fiyatların KORUMA KLOR'un dışında tamamen dünya piyasasına göre belirlendiği ifade edilmiş olup teşebbüs bu ürün bazında tek taraflı fiyat belirleme gücü bulunmadığını beyan etmiştir. Dışlayıcı stratejinin kostik soda üzerinden uygulanabileceği varsayımındaki bir diğer sorun, ürünün KORUMA KLOR tarafından ürün gamında kârlılığı önemsenen ve ciro içindeki pay itibarıyla birinci sırada bulunan ürün olmasıdır. Bu üründe yıkıcı fiyatlama stratejisi, KORUMA KLOR'un tek taraflı eylemleriyle fiyat belirleme gücü varsayımı altında dahi, daha maliyetli olacaktır. Bir diğer önemli nokta KORUMA KLOR'un sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit fiyat seviyelerini düşürmesinin de klor alkali üretim zincirine bütüncül etki yapabileceğidir. Başka bir deyişle KORUMA KLOR'un geniş ürün portföyü içinde sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit gibi sınırlı türev ürünlerde maliyet altına inmesi, portföy genişliği sayesinde az sayıda üründe kârlılıktan feragat sebebiyle zararını sınırlamakta; rakiplerini klorlu ürünlerin satışında maliyet altına inme zorunluluğunda bırakarak kostikten elde ettiği kârı eritmekte, sonuç olarak rakiplerin klorlu bileşiklerde satış kanalı bulamamaları sebebiyle yaşadıkları kapasite ve satış sorunları sebebiyle kostik üretiminin de etkilenmesine yol açabilmektedir. Nitekim klorlu bileşiklerin satışında zarar eden ya da başka bir deyişle ECU maliyeti yükselen

[75] 2024-3-028/SR-01, Tablo-46, 47, 64 ve 65.

rakipler kostik satışını yeterli derecede kârlı bulmadıklarından kostik üretme güdüleri de azalabilmektedir. Bu nedenle, klor-alkali sektöründeki bütüncül üretim yapısı itibarıyla KORUMA KLOR'un dosya kapsamında incelenen davranışları, tüm klor-alkali ürünleri bakımından pazardaki konumunu korumaya yönelik elverişli bir stratejiye dönüşmektedir.

J.3.6. Usule İlişkin Savunmalar

(320) Bu kısımda KORUMA KLOR tarafından savunmaların özeti aşağıdaki gibidir:

- *Soruşturma Raporu'nun tamamlanmasından sonra demir III klorür maliyetlerine yönelik bilgi talep edilmesi Soruşturma Raporu'nun eksik hazırlandığını ve KORUMA KLOR'un savunma hakkının kısıtlandığını göstermektedir.*
- *Dosyaya giriş hakkının kullanım talebi ve dosyaya girişin fiilen kullanımı arasında geçen üç haftalık süre nedeniyle hakkın kullanımı gecikmiş ve fiilen kullanımı kısıtlanmıştır. Talep edilen belgelere yönelik getirilen kısıtlamalar ve savunma hakkının yalnızca usulen kullandırıldığı ve esasen kısıtlandığını göstermektedir.*

(321) KORUMA KLOR, Soruşturma Raporu'nun tamamlanmasından sonra demir III klorür maliyetlerine yönelik bilgi talep edildiğini, Soruşturma Raporu'nun eksik hazırlandığını ve bu durumun da savunma hakkını kısıtladığını ifade etmektedir.

(322) 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinde, Kanun'un 14. maddesi çerçevesinde belirlenen süre içerisinde Soruşturma Heyeti'nin lüzum gördükleri evrakın gönderilmesini ve her türlü bilginin verilmesini taraflardan ve ilgili diğer yerlerden isteyebileceği ve Kurulun soruşturma safhasında, bu Kanunu ihlal ettiği iddia edilen kişi veya kişilerin, kararı etkileyebilecek her türlü bilgi ve delili her zaman Kurula sunabileceği düzenlenmiştir. Anılan düzenlemelerden de görüleceği üzere soruşturma süreci aktif çalışma gerektiren bir süreç olup bu dönem içerisinde yapılacak yerinde incelemeler ve elde edilen yeni bilgi/belgeler, dosya kapsamında bulunan belgelerin değerlendirilmesini de etkileyebilmekte taraflar hakkında ihlale dayanak teşkil eden yeni belgeler Soruşturma Raporu'nda yer alabilmektedir. Soruşturma sürecinin dinamik yapısı karşısında soruşturma tarafları da 4054 sayılı Kanun'un 47. maddesi gereği sözlü savunmadan 7 gün öncesine kadar Kuruma yeni bilgi belge sunarak ihlal değerlendirmesini etkileyebilmektedir. Dolayısıyla 4054 sayılı Kanun, hem soruşturma heyetine hem de soruşturma tarafı teşebbüslere soruşturma dönemi içerisinde yeni bilgi belge elde edinilmesine imkân veren haklar tanımış bulunmaktadır. İlaveten, 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinde Kurulun tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararına dayanak yapamadığı hususu da düzenlenmiştir.

(323) Söz konusu dosya kapsamında, demir III klorür ürününde vade faktörü dikkate alınmaksızın yapılan incelemelerle dahi, maliyet altı kalan ihalelerden hareket edilerek yıkıcı fiyatlama sonucuna ulaşılabilmektedir. Dolayısı ile mevcut dosyada yıkıcı fiyatlandırma yapıldığına dair yeterli kanıt bulunmaktadır. Bununla birlikte nihai karar öncesinde soruşturma dosyasına demir III klorür ürününe ilişkin paranın zaman değerini dikkate alan maliyet uyarlamasının kazandırılmasında yarar görülmüştür. Tedarik sürecinin zamana yayılması sebebiyle ortaya çıkan maliyetler ile nakliye vb. ek maliyetlerin de hesaplanmasıyla birlikte 2024 yılında iştirak edilen ihalelerden ikisi haricinde maliyet altına inen fiyatlamanın söz konusu olduğu görülmüştür. Bu kapsamda ilgili ürüne ilişkin değerlendirmeler de yapılmış olup bu değerlendirmelere Soruşturma Raporu'nda da yer verilmiştir. Dolayısıyla istenen bilgiler çerçevesinde yapılan tespit ve değerlendirmeler Soruşturma Raporu'nun sonucunda ulaşılan ihlal

değerlendirilmesinden farklı bir ihlal isnadı içermemektedir. Kaldı ki yukarıda da belirtildiği gibi her halükârda, tarafa usulüne uygun olarak bildirilmemiş bir iddiaya dayanılarak Kurul tarafından herhangi bir ihlal tespiti yapılması hukuken olanak dâhilinde değildir. Bu kapsamda KORUMA KLOR'un savunma hakkının elinden alındığına ve savunma hakkının kısıtlandığına ilişkin iddialarına katılmak mümkün görünmemektedir.

(324) Yine KORUMA KLOR dosyaya giriş hakkının kullanım talebi ve dosyaya girişin fiilen kullanımı arasında geçen üç haftalık süre nedeniyle hakkın kullanımının geciktiği ve talep edilen belgelere yönelik ticari sırlamalar nedeniyle savunma hakkının yalnızca usulen kullandırıldığını iddia etmektedir.

(325) Bu doğrultuda aşağıda açıklanacak hususlar dikkate alındığında, KORUMA KLOR'un dosyaya giriş sürecinde kendilerine yeterli süre tanınmadığı bu sebeple de savunma hakkının kısıtlandığı yönündeki görüşlerine de katılmak mümkün değildir. Nitekim dosyada KORUMA KLOR hakkında soruşturma süreci sonunda hazırlanan 12.06.2025 tarihli ve 2024-3-028/SR-01 sayılı Soruşturma Raporu, 01.07.2025 tarihinde Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi (UETS) aracılığıyla KORUMA KLOR'a tebliğ edilmiştir. Ayrıca teşebbüsün yazılı savunma sunma süresi Kurulun 10.07.2025 tarih ve 25-25/619-M sayılı kararı ile 30 gün, yani 05.09.2025 tarihine kadar uzatılmıştır. İlgili karar KORUMA KLOR'a 10.07.2025 tarihinde UETS aracılığıyla tebliğ edilmiştir.

(326) Akabinde 21.07.2025 tarih ve 70950 sayılı talep ile KORUMA KLOR dosyaya giriş talebinde bulunmuştur. Söz konusu giriş talebine ilişkin hazırlanan 05.08.2025 tarih ve 2024-3-028/BN-05 sayılı Bilgi Notu 07.08.2025 tarihinde Kurulda görüşülmüş ve 25-29/691-418 sayılı karar alınmıştır. Bu kapsam 14.08.2025 ve 15.08.2025 tarihinde KORUMA KLOR yetkilileri ve vekili aracılığıyla Kurum merkezinde dosyaya giriş hakkı kullanılmıştır.

(327) 2010/3 sayılı Dosyaya Giriş Hakkının Düzenlenmesine ve Ticari Sırların Korunmasına İlişkin Tebliğ uyarınca taraflar, dosyaya giriş hakkı kapsamında, Kurum içi yazışmalar ve başka teşebbüs, teşebbüs birliği ve kişilere ilişkin ticari sır ve diğer gizli bilgileri içerenler hariç olmak üzere, Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evraka ve elde edilmiş olan her türlü delile erişebilir. Nitekim ilgili kararda da başvuruda talep edilen ve 3. kişilere ait belgelerin ticari sır ve diğer gizli bilgileri içeren ifadelerin yer aldığı kısımlarının karartılarak erişime açılması uygun görülmüştür.

(328) Bu çerçeve dosyaya giriş talebinin Kuruma ulaştığı zaman ile başvuruda görülmek istenen belgelerin tamamının ticari sırlar bakımından değerlendirilmesi için gerekli süre dikkate alındığında dosyaya giriş hakkının kullandırılması için geren sürenin makul olduğu değerlendirilmektedir. Belgelerin taraf erişimine kapanmasının ise ilgili mevzuata uygun olarak yapıldığı görülmektedir. Bu kapsamda KORUMA KLOR'un dosyaya giriş hakkını sadece usulen kullanabildiğine ilişkin savunmasına itibar edilememektedir.

J.3.7. Etki Analizine İlişkin Savunmalar

(329) KORUMA KLOR tarafından, Soruşturma Raporu'nda ihlale konu edilen davranışların pazardaki etkisinin gösterilemediği ifade edilmekte olup ilgili savunma aşağıda özetlenmektedir:

- *Ülkemizde ve mehaz düzenlemenin alındığı Avrupa Birliği mevzuatında bir eylemin kötüye kullanma olabilmesi için meşru rekabetin (competition on the*

merits) dışında kalması ve dışlayıcı etki yaratması veya yaratabilecek nitelikte olması gerekir.

- *Intel kararını inceleyen ABAD'ın, teşebbüslerin uygulamalarının rekabeti gerçekten engelleyip engellemediğinin, somut ekonomik analizlerle ispatlanması gerektiğini belirterek Komisyon'un bu ispatı yeterince yapmadığını belirterek kararın ilgili kısmını iptal etmiştir. Kurulun da AB Komisyonu'na benzer şekilde dışlayıcı eylemlerde etki analizi yapılmasına yönelik emsal kararları mevcuttur.*

(330) KORUMA KLOR savunmasında, dosya sürecinde rakiplerden de maliyet ve satış rakamları istenilmesine rağmen Soruşturma Raporu'nda etkiye yönelik herhangi bir test yapılıp yapılmadığının belirtilmediğini ifade etmiştir.

(331) Dosya kapsamında edinilen bilgiler kapsamında KORUMA KLOR'un özellikle rakibe yakın bölgelerde maliyet altı satışlar yaptığı, rakibin önemli müşterisi ile münhasırlık sözleşmesi akdettiği görülmüş ve bu eylemlerin pazar kapama etkisi detaylı şekilde analiz edilmiştir. Dosya kapsamında incelenen ürünlerin dışında, AKINSAN'ın klorlu bileşiklerde katlanmak zorunda olduğu zararı kostik satışlarıyla da telafi edemediği görülmektedir. Buna göre AKINSAN'ın tüm ürün gamını içeren kâr-zarar tablosuna aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-75: AKINSAN Ekim 2023 - Aralık 2024 Yılı Aylık Ürün Bazlı Kâr/Zarar Tablosu

Tarih	HİDROKLORİK ASİT	SODYUM HİPOKLORİT	KOSTİK SODA
Eki.23	(.....)	(.....)	(.....)
Kas.23	(.....)	(.....)	(.....)
Ara.23	(.....)	(.....)	(.....)
Oca.24	(.....)	(.....)	(.....)
Şub.24	(.....)	(.....)	(.....)
Mar.24	(.....)	(.....)	(.....)
Nis.24	(.....)	(.....)	(.....)
May.24	(.....)	(.....)	(.....)
Haz.24	(.....)	(.....)	(.....)
Tem.24	(.....)	(.....)	(.....)
Ağu.24	(.....)	(.....)	(.....)
Eyl.24	(.....)	(.....)	(.....)
Eki.24	(.....)	(.....)	(.....)
Kas.24	(.....)	(.....)	(.....)
Ara.24	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı			

(332) AKINSAN'ın mali tabloları incelendiğinde 2023'ün son çeyreğinde giriş yapan teşebbüsün 2023 dönemini yaklaşık (.....) milyon lira zarar ile kapattığı görülmektedir. 2024 döneminde pazarda belirli bir etkinliğe ulaşmakla birlikte kârlılığı (.....) milyon lira seviyesinde kalmıştır. Klor alkali üretiminde teşebbüslerce belirtildiği üzere esas kârın kostikten elde edilmesi ve teşebüsün her iki pazardaki pazar payları nazara alındığında, AKINSAN'ın toplam kârlılığının oldukça düşük kaldığı, kostikten elde ettiği kârı söz konusu iki pazardaki zararını finanse etmeye yönlendirdiği anlaşılmaktadır. İlgili kârlılık hesabının yatırım maliyetini dikkate almadığı, yalnızca üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir maliyetleri esas aldığı da önemle belirtilmelidir.

(333) Maliyet altı fiyatlamada incelenen teşebbüsün fiyatlama davranışı ile kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığı, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığı tespit edilmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde OKM ölçütünün esas

alınabileceği ifade edilmişti. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirmeyerek kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede kârından feragatte bulunduğu kabul edilmektedir. Zira bir piyasa aktörünün, ürettiği her birim ürün için katlandığı maliyeti dahi karşılamayan bir fiyat uygulaması, kısa vadede zararı göze alarak uzun vadede rakiplerini piyasa dışına itme veya pazara girişlerini engelleme niyetini ortaya koymaktadır.

(334) Görüleceği üzere genel itibarıyla rekabet hukuku uygulamasında, hâkim durumdaki bir teşebbüsün OKM'nin altında bir fiyattan satış yapması, rakipler üzerinde fiili ya da potansiyel bir dışlayıcı etki yaratma olarak kabul edilir. Bu ilke hem Kurulun hem de Komisyonunun yerleşik içtihadında temel bir dayanak noktasıdır.

J.3.8. Yıkıcı Fiyat İddialarına İlişkin Savunmalar

(335) Teşebbüsün yıkıcı fiyatlama davranışına yönelik savunmalarının özetine aşağıda yer verilmektedir:

- *Hâkim durumdaki teşebbüsün incelenen davranışı açısından uyguladığı fiyat ile katlandığı maliyetinin karşılaştırıldığı yıkıcı fiyat analizinde, söz konusu davranış sonucunda eşit etkinlikteki bir rakibe piyasanın kapanmasının muhtemel olup olmadığının araştırılması esastır.*
- *Kurum tarafından yayımlanan ve halen yürürlükte olan Hâkim Durum Kılavuzu'nda belirtilenin aksine eşit etkinlikteki rakip testinin uygulanmadığı, ancak AB Komisyonu taslak Kılavuzunun Soruşturma Raporu'ndaki değerlendirmede esas alındığı görülmektedir. Dolayısıyla öncelikle fiyatlama davranışına bakılarak eşit etkinlikteki rakiplerin dışlanıp dışlanmadığı incelenmelidir.*
- *Kılavuzda belirtilen "feragatte bulunup bulunmama" testinde KORUMA KLOR'un ECU maliyetini kurtardığı sürece kostik üretimine devam edip klorlu ürünleri elden çıkardığı dolayısıyla keyfi olarak zarara katlanmadığı dikkate alınmalıdır.*
- *OKM altında fiyat uygulanması tek başına bir ihlâl değildir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda da belirtildiği üzere OKM altı fiyatlama eşit etkinlikteki rakibi dışlama amacıyla ve kaçınılabilir zararı göze alarak yapılmalıdır.*
- *Hâkim durumunu kötüye kullanan teşebbüsün yıkıcı fiyat sonrası fiyatları eski veya eskiye denk seviyeye fiyatları çıkartabiliyor olması gerekmektedir. Öte yandan dünya çapında piyasalarda yaşanan daralma ve fiyatların düşmesi ile klorlu ürünlerin fiyatlarının yükselmesi beklenmemektedir. Klor içeren ikincil ürünlerin fiyatlarının globalde ve Türkiye'de düştüğü dikkate alındığında bu ürünler bakımından hasat gerçekleştirmek de imkân dışıdır.*
- *Kurulun Kurulu'nun konuya ilişkin 10-45/811-269 K. sayılı 24.06.2010 tarihli kararında yıkıcı fiyatın dört zorunlu unsurunun (hâkim durum, iktisadi üstünlük, olağan dışı düşük fiyat ve hasat) unsurunun bir arada bulunması gerektiği belirtilmiştir.*

(336) Dosya kapsamında yapılan değerlendirmelerde hâlihazırda mevcut Hâkim Durum Kılavuzu dikkate alınmıştır. Ancak Kurul içtihadının yanı sıra Komisyon kararlarına da atıfta bulunulmuş, ayrıca kısa bir süre önce kamuoyuna sunulan Komisyon Taslak Kılavuzu'nun da işbu soruşturma ile ilgili olabilecek kısımlarına değinilmiştir.

(337) Mevcut Hâkim Durum Kılavuzu'na göre yıkıcı fiyatlama analizinde esas nokta, teşebbüsün kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığı, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığıdır. Anılan kılavuzda teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde dikkate alınmak üzere OKM ölçütünün esas alınabileceği belirtilmiştir. OKM hesaplanırken üretimle doğrudan ilişkilendirilebilir sabit ve değişken maliyetlerin toplamı dikkate alınarak işletmenin inceleme konusu üretim için katlandığı tüm maliyetler hesaplanabilmektedir. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirmeyerek kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir. Özetle fiyatın OKM'nin altında olduğunun tespit edilmesi halinde eşit etkinlikteki rakipleri dışlayıcı etki yaratma potansiyeline sahip olduğu kabul edilmektedir. Savunmada belirtilen aksine, AB'de revizyon aşamasındaki Kılavuz değil, güncel Hâkim Durum Kılavuzu bu hususu düzenlemektedir.

(338) Kurulun yıkıcı fiyat değerlendirmesinde iktisadi üstünlük, olağanüstü düşük fiyat, dışlayıcı niyet ve etki unsurlarını dikkate aldığı görülmektedir. Ayrıca Kurul kararlarında rakiplerin pazardan dışlanmalarının makul olasılıklar dâhilinde muhtemel olup olmadığını da dikkate alınmaktadır. Yıkıcı fiyat kararlarında belirli bir ürün ya da bölge bazında kârdan feragat hususunun mevcut olup olmadığı incelenmekte, portföy marjının negatif olması koşulu aranmamaktadır.

(339) Yıkıcı fiyatlama hususunda Kurul kararları arasında yer alan ve kapsamlı değerlendirmeler içeren kararlardan biri *U.N. RO-RO*[76] kararıdır. İlgili dosya kapsamında yıkıcı fiyat uygulamasında olağandışı düşük fiyatların sebebinin rakibin piyasa dışına çıkarılmasından sonra yapılan fiyat artışları ile zararın karşılanabilmesi olduğu, böyle bir hasat imkânı bulunmuyor ise, yıkıcı fiyat iddiasının aksini gösteren kuvvetli bir ekonomik gerekçenin bulunduğu belirtilmiş ve dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında yıkıcı fiyat uygulamasından bahsedilebilmesi için, diğer hususların yanında hasat imkânının da aranması gerektiği yönünde bir savunma gelmiştir. Bu savunmaya ilişkin Kurulun değerlendirmesinde 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamındaki yıkıcı fiyat analizinde, hasat imkânın zorunlu bir koşul olmadığı; yıkıcı fiyat tespitinin, maliyet altı fiyatlamanın varlığı ve rekabet karşıtı piyasa kapamanın muhtemel olması şeklinde iki unsurdan oluştuğu, UND DENİZ'in pazardan çıkmasından 2011 yılı sonuna kadar geçen dönemde U.N. RO-RO'nun Fransa hattındaki fiyatlarını yaklaşık %80 civarında yükselttiği, U.N. RO-RO'nun 2011 yılının Ocak-Aralık ayları arasında Fransa hattındaki %25 oranındaki ro ro fiyat artışlarına rağmen taşıma oranının düşmediği hatta arttığı ve tüm bu nedenler karşısında hasat imkânının olmadığı savunmasının gerçekçi bir savunma olarak kabul edilemeyeceği değerlendirilmiştir.

(340) Ayrıca kararda maliyet altı fiyatlamanın, pazarın sadece rakibi dışlayabilecek bir kısmında (Fransa hattında) uygulandığı, pazarın daha büyük bir kısmını teşkil eden Trieste hattında ise, U.N. RO-RO'nun karlı bir şekilde faaliyetlerini sürdürdüğü, U.N. RO-RO'nun Fransa ve Trieste hattındaki faaliyetleri bir bütün olarak değerlendirildiğinde, teşebbüsün Fransa hattındaki maliyet altı satışlarına rağmen toplamda zarar etmediği, dolayısıyla U.N. RO-RO'nun toplamda herhangi bir zarara katlanmaksızın yıkıcı fiyat stratejisini hayata geçirebildiği, rakibini ve potansiyel rakiplerini dışlayarak tüketici zararı oluşturduğu belirtilmiştir.

[76] 01.10.2012 tarih ve 12-47/1413-474 sayılı Kurul kararı.

(341) Soruşturma Raporu'nda ve yukarıda da bahsedildiği gibi hasat unsuru yıkıcı fiyat için olmazsa olmaz bir koşul değildir. Nitekim değinildiği üzere KORUMA KLOR'un hidroklorik asit satış fiyatlarının global satış verileri ile her zaman paralellik arz etmediği görülmekte olup klor fiyat aralığının genişliği de dikkate alındığında hasat imkânının söz konusu olabileceği değerlendirilmektedir. Dolayısıyla teşebbüsün konuya ilişkin savunmasının Soruşturma Raporu'nda yer verilen tespitleri değiştirmeyeceği değerlendirilmektedir.

J.3.9. Maliyet Altı Satışlara İlişkin Savunmalar

(342) Teşebbüsün maliyet altı satışlara yönelik savunmalarının özetine aşağıda yer verilmektedir:

- *Maliyetlere yönelik analizde, tek tek ürün maliyetinin baz alınması hatalıdır.*
- *Satılan Mal Maliyeti (SMM) tabloları ile satış faturalarının kıyaslanması halinde, belli ürün ve belli aylarda kapasite kullanımı gerekliliği hariç maliyet altı satış uygulanmadığı açıktır. Kurumun takip ettiği ürün bazında maliyet açısından bakıldığında da 2022 yılında maliyet altı satışlar görülebilmekte, bu pazarın bir gerçeğidir.*
- *Toplam üretim miktarının 2022 yılında %(.....)'ü; 2023 yılında % (.....)'ü ve 2024 yılında %(.....)'si Kurumun anlayışına göre ürün bazında maliyet altı kabul edilebilir.*

(343) Mevcut dosya bakımından ilgili ürün pazarları hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür pazarları olarak tanımlanmıştır. Bu çerçevede ilgili ürünler özelinde hâkim durum ve yıkıcı fiyat analizi yapılmıştır.

(344) Hâkim Durum Kılavuzu'nda, her bir olayın kendine özgü koşulları göz önünde bulundurulmakla birlikte hâkim durum değerlendirmesi yapılırken esasen, incelenen teşebbüsün ve rakiplerinin ilgili pazardaki konumu, pazara giriş ve pazarda büyüme engelleri ile alıcıların pazarlık gücü kriterlerinin incelenebileceği belirtilmektedir. Bu nedenle her bir ürün ayrı bir pazar olarak görülmüş ve ürün maliyetleri tek tek değerlendirilmiştir.

(345) Satılan mal maliyeti ölçütü ile OKM-OTM maliyet ölçütleri tamamıyla örtüşmemektedir. Soruşturma Raporu'nda, yerleşik rekabet hukuku içtihadına uyum sağlayabilmek amacıyla iki farklı maliyet ölçütü kullanılmıştır. Her ne kadar KORUMA KLOR savunmasında maliyet ve fiyatlara ilişkin tablolar sunmaktaysa da yerinde incelemede elde edilen belgelerde, teşebbüs tarafından yapıldığı anlaşılan fiyat-maliyet hesaplamalarında ürün bazında da zarar edildiği görülmektedir. Bu nedenle teşebbüsün konuya ilişkin savunmalarının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.

(346) Kurulun *Arıtma Kimyasalları* kararında ürünlerin maliyet altına satıldığı dönem olduğu görülmekle birlikte, bu karardaki durum ile mevcut dosyadaki analiz arasında farklar mevcuttur. İlgili kararda fiyatlar birkaç ay aralıkla ve enflasyonist dönem içinde bulunulmasına rağmen dramatik bir şekilde düşmektedir. Mevcut dosyada ise fiyat maliyet analizinde kullanılacak satış verisi, her iki ürün bakımından da 2022-2024 dönemini kapsayacak şekilde günlük bazda yapılmıştır. İlgili veri setinde; müşteri ve satışın yapıldığı il yer almakta olup fiyatlar nakliye dâhil ve nakliye hariç (fabrika çıkış) olmak üzere ayrıştırılmıştır. Ayrıca başta KORUMA TEMİZLİK olmak üzere Koruma Şirketler Grubu içerisinde yer alan şirketlere yapılan satışlar ile yurt dışı satışlar analize dâhil edilmemiştir. İlgili analizlerde geçen maliyet altı satışlar, ilgili ay itibarıyla yapılan satış ile yine ilgili ay itibarıyla katlanılan maliyetin kıyaslaması sonucu elde edilmiştir.

Ürünün depolama zorluğu ve satış sirkülasyonunun yüksek olması sebebiyle kıyasa tabi fiyat ve maliyetin aynı ayı kapsaması uygun olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca, zaman maliyetinin de dâhil edildiği vadeli satışların bulunabileceği, finansman ve enflasyon maliyetinin toplam geliri oransal açıdan aşağıya çekebileceği öngörülmekle birlikte analizin temel niteliğini bozmadığı ve teşebbüs aleyhine yanlılık doğurmadığından tüm satışların vade veya taksit uygulaması olmaksızın peşin satış olduğu varsayılmıştır. Yine analizin 3 yıllık dönemi kapsayabileceği de değerlendirilmekle birlikte, rakiplerin pazara girişini takiben yaklaşık bir yıllık dönem sonrası ile öncesindeki bir yıllık dönemin kıyaslaması makul görüldüğünden analizde 2023 ve 2024 yılları esas alınmıştır. Bu doğrultuda teşebbüsün konuya ilişkin savunmasının Soruşturma Raporu'nda yer verilen tespitleri değiştirmeyeceği değerlendirilmektedir.

J.3.10. Rakiplerin Hedeflendiğinin İspat Edilmediğine İlişkin Savunma

(347) Savunmada öne sürülen fikirler aşağıda özetlenmektedir:

- *Ürün bazında maliyet hesabı yapılması ve ECU dengesinin dikkate alınmaması hatalıdır.*
- *Biyosidal belgesi bulunmayan AKINSAN ve KOYUNCU'nun bu pazarda faaliyet göstermesi mümkün olmadığından ihlal isnadında bulunulmaması gerekmektedir.*
- *İlgili coğrafi pazar Türkiye olarak tanımlanmış olup rakiplerin Marmara Bölgesinde satış yapabildikleri görüldüğünden bölge bazlı değerlendirme yapılması çelişki yaratmaktadır.*
- *Marmara ve Güney bölgelerinde uygulanan fiyatların birbirine yakınsadığı tespiti yapılmıştır. Bununla birlikte Güney bölgelerindeki fiyat seviyeleri için rakipleri dışlama amacıyla yapıldığı ifade edilmekle birlikte Marmara'daki fiyatlar için aynı değerlendirmenin yapılmamıştır.*
- *Kabul anlamına gelmemekle birlikte ürün bazlı değerlendirme yapılsa bile katlanılan zarar Soruşturma Raporu'nda tespit edilenden çok farklı olup cüzi denecek düzeydedir.*
- *Soruşturma Raporu'nda DOĞU KİMYA'nın girdiği ihalelerde yıkıcı fiyatlama uygulandığı tespiti yapılmakla birlikte teklif aşamasında hangi firmaların ihalelere girdiği bilinmemektedir.*
- *37 ihaleden yalnızca 3 ihalede maliyet altı fiyatlamanın uygulanması ECU dengesi sağlama amacıyla yapılmış olabileceği gibi az sayıda ihalede yapılan maliyet altı fiyatlama dışlayıcı strateji ile ilişkilendirilemeyecektir.*

(348) ECU dengesi ve ürün bazında maliyete ilişkin değerlendirmeler daha önce yapıldığından bu başlık altında ilgili açıklamalara atıf yapılmaktadır. Aşağıda ise belli müşterilere satış yapabilmek için gereken yasal koşulların oluşmadığı savunması ele alınmaktadır.

(349) Kimya sektörü insan sağlığı ve çevresel etkileri bakımından hassas sektörlerden biridir. Sektörde faaliyet gösteren tüm teşebbüslerin başta sağlık ve çevre mevzuatına uyum olmak üzere her türlü yasal yükümlülüklere uyması gerektiği kuşkusuzdur. Pazarda hâlihazırda faaliyet gösteren ve idari otoriteler tarafından haklarında yaptırım uygulanmamış teşebbüslerin faaliyetinin yasal olduğunu varsaymak gereklidir. Nitekim ilgili otoritelerin mevzuatlarını yorumlayarak AKINSAN ve KOYUNCU'nun

pazarda faaliyet göstermesinin hukuka uygun olmadığı değerlendirmesini yapmak, Kurumun görev ve yetki kapsamının dışında kalmaktadır. Dolayısıyla, AKINSAN ve KOYUNCU pazarda fiilen aktifken bu teşebbüslerin yasal olmayan şartlarla pazarda bulundukları ve eylemlerinin rekabet hukuku kapsamında değerlendirilemeyeceği argümanının kabulü mümkün değildir. Öte yandan teşebbüslerin sağlık ve güvenlik mevzuatını ihlal eden davranışları mevcutsa, ilgili mevzuat çerçevesinde gerekli işlemlerin yapılması gerekmekte olup bu hususlar rekabet hukukunun dışında kalmaktadır.

(350) Diğer bir savunma ilgili coğrafi Pazar tanımına ilişkindir. Buna göre ilgili coğrafi pazarın Türkiye olarak tanımlanmasına karşılık bölgesel analiz yapılmasının çelişki yarattığı ifade edilmektedir. Soruşturma sürecinde yapılan *Elzinga-Hogarty* testinde, ilgili coğrafi Pazar tanımının Türkiye olarak yapılması gerektiği sonucuna varılmıştır. Öte yandan Soruşturma Raporu'nda hem Türkiye geneli hem de bölgesel bazda inceleme yapılmıştır. Komisyon içtihadında pazarın coğrafi alt kırılımları ya da daha dar bölgesel etkilerin incelendiği örnekler mevcuttur.[77] Ek olarak Soruşturma Raporu'nda öncelikle rakibe yakın coğrafi bölgelerde maliyet altı fiyatlamalar mevcutken ilerleyen süreç itibarıyla ülke genelinde maliyet altı satış yapıldığı, 2024 yılının ikinci yarısı itibarıyla maliyet altı satışın ülke çapında uygulandığı tespiti yapılmıştır.

(351) Demir III klorür ihalelerinde teklif aşamasında hangi firmaların ihaleye girdiği bilinemeyeceğinden DOĞU KİMYA'ya karşı strateji uygulamasının mümkün olmadığı iddia edilmektedir. Öte yandan sektörde demir III klorür tedarikçi sayısının azlığı ile AKKİM'in Marmara Bölgesi haricinde düzenlenen ihalelere katılım konusunda istekli olmaması değerlendirildiğinde, DOĞU KİMYA'nın ihalelere katılacağı tercihlerin öngörülebileceği değerlendirilmektedir.

J.3.11. Meşru Rekabet İçinde Kalındığına Yönelik Savunmalar

(352) Meşru rekabet sınırları içinde kalındığına ilişkin yapılan savunmada taraf iddiaları aşağıdaki şekilde özetlenmektedir:

- *Ürün fiyatlarındaki düşüş küresel fiyat hareketleri ve rakiplerin pazara düşük fiyatlı ürün arz etmesinden kaynaklanmaktadır. KORUMA KLOR'un çeşitli müşterileri ile yapılan yazışmalardan da görüleceği üzere rakipler yok pahasına ürün satmaktadır. KORUMA KLOR, rakiplerin ürün satmasını engellemek için değil, agresif fiyat rekabetine uyum sağlamak amacıyla fiyat indirimine gitmekte olup fiyat savaşını başlatan taraf rakiplerdir.*
- *ETİ MADEN ile diğer müşterilerin fiyat kıyaslamasını yapmak hatalıdır, nitekim ETİ MADEN'e yapılan satış koşulları önceden belirlenen bir tedarik ilişkisine dayanmaktadır. Mayıs 2024'te gerçekleşen ETİ MADEN ihalesinde AKINSAN'ın neredeyse yarı fiyata teklif vermesi fiyat rekabetinin şiddetini göstermektedir. Pazardaki rekabet sebebiyle Kırıkhan fabrikasında kapasite hedeflerinin altında kalınması sebebiyle, işçi çıkarılması ve tesisin kapanması gibi riskler ortaya çıkmıştır.*

(353) Daha önce de belirtildiği üzere dosyaya konu ürünlerin fiyat hareketleri her zaman küresel fiyat trendine paralel değildir. Rakiplerin pazara girişiyle birlikte, yurt içi fiyat seviyelerinin düşüş gösterdiği somut bir gerçekliktir. Bununla birlikte, rakiplerin pazara giriş sürecinde uyguladıkları fiyat indirimlerinin kârlılık seviyesini koruyarak müşteri tabanlarını ve satış hacimlerini artırmaya yönelik olduğu değerlendirilebilecektir.

[77] COMP/38.233 - *Wanadoo Interactive*.

Müşteri bazlı örneklerde görüleceği üzere fiyat seviyeleri başlangıçta bir miktar düşüş gösterse de 2024 yılı itibarıyla yıkıcı fiyatlama seviyesinde düşüş göstermiştir. Fiyat indirimlerinin rakiplerden kaynaklandığı iddiası pazar gerçekleriyle de bağdaşmayacaktır. Nitekim pazara yeni giriş yapan, yüksek yatırım maliyetine katlanmış küçük ölçekli rakiplerin, pazarda hâkim durumda olan KORUMA KLOR'a karşı fiyat savaşı başlatmaları ticari açıdan rasyonel kabul edilemeyecektir.

J.3.12. Güneş Enerji Santrali ve ADR Belgeli Tanker ile Taşıma Zorunluluğunun Maliyetlere Etkisine Yönelik Savunma

(354) KORUMA KLOR tarafından yapılan savunmalar aşağıdaki şekilde özetlenmektedir:

- *Elektrik Piyasasında Lisanssız Üretim Yönetmeliğinin 5/1-h maddesi uyarınca sanayi tesisleri tarafından tüketim tesisi ile aynı ya da farklı ölçüm noktasında kurulan yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesisleri önlisans ve lisans alma yükümlülüğünden muaf olup, dolayısıyla bu tesislerin EPDK'dan herhangi bir lisans almaksızın elektrik enerjisi üretebilmekte ve ürettiği kadar enerjiyi satıp gelir elde edebilmektedir. Bu doğrultuda KORUMA KLOR; Uşak, Mersin ve Gaziantep'te araziler alarak güneş enerji santrallerini (GES) devreye almış, bahse konu GES'ler esasen elektroliz kullanımında harcanan yüksek enerjiyi karşılayabilmek ve klor alkali ürünlerinin maliyetlerini aşağıya çekmek amaçları ile kurulmuştur. Benzer şekilde kısmen atmosfere bırakılan hidrojen de KORUMA KLOR tarafından hidrojen peroksit ve per karbonat yatırımları ile ülke ekonomisine kazandırılacak olup bu sayede hem ürün çeşitliliğinin artırılacak hem de maliyetlerin düşürülecektir. Bu iş modeli de maliyet analizinde dikkate alınması gerekirken Soruşturma Raporu'nda dikkate alınmamıştır.*
- *Yasal düzenlemeler çerçevesinde hidroklorik asit yalnızca ADR belgeli tankerler ile taşınabilmektedir. KORUMA KLOR ile aynı grup bünyesinde bulunan İzmit Sakarya Nakliyat Kimya Gıda ve Hayv. San. Tic. Ltd. Şti. aracılığıyla ADR belgeli tankerlere yönelik (.....) Milyon Avro'luk bir yatırım gerçekleştirilmiştir. Kurum nezdinde yapılan incelemede teşebbüsün müşterilerinden GÜNSU'ya yönelik bir satış kapsamında rakiplerden birisinin ADR'li tankeri bulunmaması sebebiyle müşteriyi ADR'siz tanker ile satışa ikna etmeye çabaladığı anlaşılmış, ADR'siz tankerler ile gerçekleştirilen taşımalarda meydana gelen kazaların basına yansımasının ardından müşterilerin bu şekilde ürün alımlarını önemli ölçüde durdurmuş, ancak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından AKINSAN, DOĞU KİMYA ve DAĞSAN'a bu hususta ek süre tanınmıştır. Dolayısıyla adı geçen teşebbüslerin (.....) Milyon Avro yatırım gerçekleştiren KORUMA KLOR'a karşı haksız bir avantaj elde etmiş, ancak Soruşturma Raporu'nda bu maliyet kalemi dikkate alınmamıştır.*

(355) Soruşturma sürecinde KORUMA KLOR'dan soruşturma konusu ürünlere ilişkin kapsamlı maliyet verileri talep edilmiştir. Bu kapsamda maliyet kalemleri teşebbüs çalışanları ve vekilleri ile görüşmeler de gerçekleştirilerek anlaşılmış, yapılan analizler de belirlenen maliyet kalemleri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Klor alkali üretim sürecinin birbirine bağımlı olduğu görülmüşse de teşebbüs nezdinde tutulan maliyet kayıtlarının ürün bazında olduğunun görülmesi üzerine, toplam maliyetin satış ya da üretim maliyetine bölünmesi suretiyle ürün bazında maliyetin tespit edilebildiği anlaşılmıştır. Güneş enerjisi yatırımlarıyla üretim sürecinin optimize edilmesinin teşebbüsün daha düşük fiyatlar uygulamasına olanak tanıdığı söylenebilecektir. Öte yandan, Soruşturma Raporu'nda teşebbüsün kendi beyan ettiği ve yerinde incelemede

elde edilen maliyet verileri kullanılmış, dolayısıyla hâlihazırda enerji optimizasyonu sebebiyle düşen maliyet verisi fiyat-maliyet analizinde dikkate alınmıştır.

(356) Ürünlerin taşınması kapsamında yapılan yatırımların KORUMA KLOR ve rakiplerin maliyetlerini farklılaştırdığı da savunmada yer almaktadır. Bu noktada fiyat-maliyet analizlerinde teşebbüsün kendi fiyat ve maliyetlerinin esas alındığı, farazi ya da olması gereken maliyet ölçütlerinin belirlenmediği ifade edilmelidir. Güneş enerjisi yatırımlarından farklı olarak ADR'li tankerler hakkında belirtilen savunma, teşebbüsün maliyetlerini artırabilecek niteliktedir. Bu maliyet kaleminin dikkate alınmaması teşebbüsün maliyet kalemlerinin eksik hesaplanması şeklinde hataya yol açabilecekse de yıkıcı fiyat analizinde bu hususun teşebbüsün lehine bir hata doğuracağı değerlendirilmektedir.

J.3.13. Bulgulara Yönelik Savunmalar

(357) Teşebbüsün yerinde incelemede elde edilen ve Soruşturma Raporu'nda yer verilen bulgulara yönelik savunmaları aşağıda özetlenmiştir:

- *Soruşturma Raporu'nda Bulgu-1'de yer verilen Koruma Klor Pazarlama ve Satış Şefi (.....) tarafından kullanılan "gelince satışları patlatalım diyorum" ifadesi pazara yeni giriş yapan teşebbüslere karşı KORUMA KLOR'un agresif fiyatlama stratejisi uygulama konusundaki niyetini gösterir nitelikte olduğu yorumu yapılmıştır. Bununla birlikte belge tarihi dikkate alınıp, yazışmanın ihlal iddiasına katkı sağlamadığının değerlendirildiği belirtilerek rakipleri henüz pazarda olmadığı zamanda da KORUMA KLOR'un agresif fiyatlama yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda KORUMA KLOR'un fiyatlama politikası, rakiplerinin piyasaya girişinden önce ve sonra değişmediyse yıkıcı fiyat iddiası kendiliğinden çürümektedir. İlaveten "satışları patlatalım" ifadesi rakipleri dışlama gayesi içermemektedir.*
- *Soruşturma Raporu'nda Bulgu-2'de yer alan ifadeler kostik üretiminin artırılmasına yönelik olup "Tabi HCl ve Fecl3 satışı önemli bunun için. Bu ürünlerde rakiplere hiç yer bırakmayın lütfen." ifadeleri ise klor alkali dengesi gereği kostik üretimi artışı ile birlikte daha çok klor üretilecek olması sebebiyle hidroklorik asit ve demir III klorür satışlarının da önemli olduğunu vurgulamak için kullanılmıştır.*
- *Soruşturma Raporu'nda Bulgu-3'te yer verilen ifadeler, KORUMA KLOR ürünlerinin satışını gerçekleştiren KUZEY KİMYA yetkilisi (.....)'na aittir. Söz konusu ifadelerin KORUMA KLOR'un yıkıcı fiyat stratejisini yansıttığının iddia edilemeyecektir. Yazışmanın tamamı incelendiğinde KORUMA KLOR'un pazar kaybetmemek için elinden geleni yapacağını söylemesi, pazarın rekabetçi yapısını gösterir niteliktedir. KORUMA KLOR'un fiyat düşürmesi, rakiplerinin kendisinden önce fiyat düşürmesinden kaynaklanmakta olup dolayısıyla meşru rekabet sınırları içinde kalınmıştır.*
- *Soruşturma Raporu'nda Bulgu-4'te yer verilen hususların, yıkıcı fiyatlama stratejisini hedefleme doğrultusunda yapıldığı iddia edilmektedir. Oysa ilgili bulgudaki sözleşme tarihi (Mart/2024) sonrasında ANADOLU ASLANI ünvanlı müşteriye gerçekleştirilen hidroklorik asit satışlarının genel itibarıyla azalmış ve Eylül, Kasım ve Aralık/2024 dönemlerinde de söz konusu teşebbüse hidroklorik asit satışı yapılmamıştır. ANADOLU ASLANI'nın AKINSAN'dan gerçekleştirdiği alımların düşmesinin sebebi araştırılmadan, bahse konu durum KORUMA*

KLOR ve ANADOLU ASLANI arasında gerçekleştirilen sözleşme ile ilişkilendirilmiştir.

- *Bulgu-5'te yer alan ve KORUMA KLOR Pazarlama ve Satış Şefi (.....) tarafından kullanılan "zararına veriyoruz bakalım bu sene" ifadesi, rakibin ürün verdiği fiyata inebilmek adına esnaf ağzı kullanılarak sarf edilen bir ifadedir ve dışlayıcı stratejinin bir parçası olarak kabul edilemeyecektir.*

(358) Bulgulara yönelik taraf açıklamaları ve savunmaları aşağıdaki şekilde değerlendirilmektedir.

(359) Bulgu-1'de geçen ifadenin şirketin fiyatlama politikasına ilişkin olmadığından bahisle ihlal tespitine dayanak teşkil edemeyeceği değerlendirilmiştir. Soruşturma Raporu'nda bu ifadenin, rakiplere meşru bir saikle ve rekabetçi bir güdüyle karşılık vermeyi yahut rekabet hukukunun ihlali kanaati yaratacak biçimde dışlayıcı niyeti ortaya koyup koymadığı hususunda netlik bulunmadığından ilgili belge içerik ve zaman bakımından ulaşılan ihlal sonucunu destekleyici bulunmamıştır.

(360) Bulgu-2 kapsamındaki savunmada kostik-klor satış dengesini sağlayabilmek adına ve esasen kostik piyasasını ilgilendiren bir öngörü ve strateji ortaya konduğu savunulmaktaysa da yazışmada geçen rakiplere yer bırakmamaya dönük ifadenin dışlayıcı niyet teşkil ettiği kanaati korunmaktadır. Benzer ifadelerin dışlayıcı niyete işaret ettiği tespiti yapılan Kurul içtihadı bu kanaatin oluşmasında etkili olmuştur. Öte yandan yazışma Kasım 2023 tarihli olmakla birlikte ilgili tarihte sahaya yansıyan fiyatlamalar ve yazışmanın geleceğe dönük niteliği dikkate alınarak ihlal süresini 2024 yılından daha uzun döneme yayıldığı çıkarımı yapılmamıştır.

(361) Bulgu-3 bakımından savunulan husus ilgili yazışmada fikir belirten kişinin KORUMA KLOR'dan bağımsız bir kişi olduğu, yazışmada KORUMA KLOR çalışanının ifadelerinden çıkarılabilecek tek sonucun ise şirketin rakiplerine karşılık vermeye çalıştığıdır. Rapor kapsamında, konuşmada geçen ifadelerin KORUMA KLOR'un dışlayıcı stratejisine dayanak teşkil ettiği tespit edilmiştir. Bu tespite ise KORUMA KLOR ile dağıtıcısı arasında pazar dinamiklerinin getirdiği hiyerarşik yapı, KUZEY KİMYA'nın önemli bir ticari partneri olan KORUMA KLOR' karşı edilgen bir pozisyonda olması, KORUMA KLOR'un ticari menfaatlerinin korunması amacı dâhilinde bağlılık ve uyumluluk güdüsüyle hareket etmesi, KUZEY KİMYA'nın küçük ölçekli ve üretici sıfatı bulunmayan bir şirket olarak pazara yeni giren oyunculara karşı stratejiyi tamamen bağımsız şekilde ortaya koymasının beklenmemesi dayanak teşkil etmektedir. Dolayısıyla ilgili stratejiyi ortaya çıkaran tarafın KORUMA KLOR, stratejinin uygulayan ve takip eden tarafın ise KUZEY KİMYA olduğu tespitini yapmanın makul olduğu değerlendirilmektedir.

J.3.14. Para Cezasına Yönelik Savunmalar

(362) KORUMA KLOR'un para cezasına yönelik savunmalarının özetine aşağıda yer verilmektedir:

- *İdari para cezası uygulanacak ise ihlal isnadı yapılan hidroklorik asit, sodyum hipoklorit ve demir III klorür ürünlerinden elde edilen (KORUMA TARIM hariç olmak üzere) ciro üzerinden uygulanması gerekmektedir.*
- *Soruşturma Raporu'nda ihlal isnat edilen ürünlerin teşebbüs cirosu içerisindeki payı yanlış hesaplanmış olup maliyet altı fiyatlama yapıldığı iddia edilen ürünlerin ciro içerisindeki payı %(.....)'ın altındadır.*

- *Soruşturma Raporu'nda KORUMA KLOR'a rakip bazı teşebbüsler tarafından ilgili ürünler bakımından ihracatın ve ithalatın zor hatta fiili olarak imkânsız olduğunun belirtilmiştir. Böyle bir zorluğa rağmen teşebbüsün %(.....)'luk ihracat payının düşük olarak kabul edilmemesi gerekmektedir.*
- *Soruşturma Raporu'nda herhangi bir rakibin dışlandığı, pazar dışına itildiği, mali sıkıntı içine düştüğüne yönelik bir tespitte bulunulmamış, hatta rakiplerin çoğu kez KORUMA KLOR'un fiyatlarının neredeyse yarı fiyatına ürün sattığı ve kar elde ettiği hususlarının göz önünde bulundurulmamıştır. Bu kapsamda bir ihlal varsa bile pazardaki etkisi düşüklüğü göz önünde bulundurulmalıdır.*
- *Teşebbüs hakkında yürütülen 2024-3-028 numaralı soruşturma dosyasına ek olarak 2024-3-044 numaralı soruşturma dosyası da bulunmaktadır. İhlali kabul anlamına gelmemekle birlikte devam eden tek bir ihlal yaklaşımının uygulanması ve iki farklı ihlal yerine tek bir ihlal sebebiyle idari para cezası uygulanması gerekmektedir.*
- *Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Ceza Yönetmeliği) 27.12.2024 tarihinde yayımlanmış ve Ceza Yönetmeliği'nin yayımlanmasıyla birlikte 05.02.2009 tarih ve 27142 sayılı Ceza Yönetmeliği'nin yürürlükten kaldırılmıştır. Bu kapsamda uygulanacak hükümlerin teşebbüsün lehine olacak şekilde uygulanması gerekmektedir*.

(363) Ceza Yönetmeliği ve para cezası hakkında Soruşturma Raporu'nun "*Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik Kapsamında Değerlendirme*" başlığındaki kanaat çoğunlukla korunmaktadır. Bu başlık altında Eski ve Ceza Yönetmeliği karşılıklı şekilde ele alınarak lehe hükmün uygulanması ilkesi dâhil olmak üzere para cezasının tespitinde ortaya konan ilkeler mevcut vakaya uygulanmıştır.

(364) Her ne kadar Ceza Yönetmeliği 7. maddesi d) bendi uyarınca yıllık gayri safi gelirler içinde yurt dışı satış gelirlerinin bulunması hafifletici neden olarak sayılsa da Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Kılavuz'un 53. paragrafında Kurulun ihlalin gerçekleştirildiği piyasanın yapısı, ihlale konu ürünlerin veya teşebbüsün faaliyet gösterdiği pazarın veya pazarların ihracat teşvik politikaları kapsamında desteklenip desteklenmediği, yurt dışı satışların yıllık gayri safi gelir içindeki oranının büyüklüğü gibi unsurları dikkate alarak indirim uygulayabileceği belirtilmektedir. Bu kapsamda Soruşturma Raporu'nda KORUMA KLOR'un yurtdışı satışlarının toplam satışlara oranının düşük olduğu değerlendirilmiştir. Ancak gerek Ceza Yönetmeliği 7. maddesi lafzı gerekse de Kurul tarafından, Soruşturma Raporu'nun bitiminden sonra alınan çeşitli kararlarda ihracat cirosunun hafifletici sebep kapsamında oransal olarak indirildiği örnekler görüldüğünden ilgili savunma kabul edilmektedir.

J.4. Genel Değerlendirme

(365) İşbu dosya kapsamında KORUMA KLOR'un klor alkali sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal edip etmediği araştırılmıştır. Bu doğrultuda 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında hâkim durumun kötüye kullanılması hallerinden yıkıcı

fiyatlamanın bulunup bulunmadığını tespit edebilmek adına fiyat-maliyet analizleri yapılmıştır.

(366) Hidroklorik asit ve sodyum hipoklorit pazarları bakımından; tek bir maliyet ölçütüne bağlı kalmaksızın hem OKM hem de OTM olarak adlandırılabilecek alternatif maliyet ölçütleri dikkate alınarak gerçekleştirilen analizlerde; KORUMA KLOR'un 2024 yılı genelinde maliyet altı satış stratejisi izlediği, özelikle belirli müşteriler ve iller olmak üzere yıllık bazda önemli oranlara ulaşan yıkıcı fiyatlama uygulamasının bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak yerinde incelemede elde edilen belgeler, dışlayıcı kötüye kullanma analizinde tamamlayıcı unsur olarak dikkate alınmıştır.

(367) Bir diğer klor alkali ürünü demir III klorürün, ağırlıklı olarak su arıtma tesislerinde kullanılması ve daha çok kamu kurumları tarafından tedarik edilmesi sebebiyle dışlama iddialarını kamu ihaleleri özelinde değerlendirilmiştir. Bu kapsamda en muhafazakâr yaklaşım çerçevesinde dahi demir III klorür ihalelerine yönelik maliyet altı satış yapıldığı iddiası kapsamında 2024 yılı içerisinde yapılan üç ihalede maliyet altı satış yapıldığı kanaatine ulaşılmıştır.

(368) Sonuç olarak KORUMA KLOR'un klor alkali ürünleri sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

J.5. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik Kapsamında Değerlendirme

(369) İdari para cezası, en genel tanımıyla, kanunların kabahat olarak nitelendirdiği hukuka aykırı fiiller karşılığında, herhangi bir yargı kararına ihtiyaç duyulmaksızın, doğrudan idari makamlar tarafından idari usuller çerçevesinde uygulanan parasal nitelikteki bir idari yaptırım türüdür.[78] Kabahatler Kanunu'nun 2. maddesinde kabahat: *"kanunun, karşılığında idarî yaptırım uygulanmasını öngördüğü haksızlık"* olarak tanımlanmaktadır. İdari para cezaları, bu hukuka aykırılıkların karşılığı olarak öngörülen temel yaptırım türlerinden biridir. İdari para cezalarının amaçları, ortaya çıkan hukuka aykırı durumun etkilerinin giderilmesi, caydırıcılığın sağlanarak kabahatin yeniden işlenmesinin önlenmesi olarak sayılabilecektir.

(370) İdari para cezaları, ceza hukuku anlamında bir "ceza" değil, idari bir "yaptırım" olarak kabul edilmekle birlikte, özellikle yüksek tutarlı idari para cezalarının muhatapları üzerindeki etkisi göz önüne alındığında, cezalandırıcı bir nitelik taşıdığı ve bu nedenle ceza hukukuna özgü bazı temel güvencelerin (kanunilik, lehe kanun, savunma hakkı vb.) bu alanda da uygulanması gerektiği kabul edilmektedir.[79]

(371) İdari para cezalarına ilişkin temel çerçeveyi Kabahatler Kanunu'nu çizmektedir. Kabahatler Kanunu'nu; "kabahat" kavramını tanımlamakta (m. 2) idari yaptırımların türlerini (idari para cezası ve idari tedbirler) belirlemekte (m. 16) ve idari yaptırım hukukuna ilişkin genel ilkeleri (kanunilik, zaman bakımından uygulama, lehe kanun, sorumluluk, iştirak, içtima, zamanaşımı, karar verme yetkisi, kanun yolu vb.) düzenlemektedir.

(372) Kabahatler Kanunu'nun en önemli özelliklerinden biri, "genel kanun" niteliğidir. Kabahatler Kanunu'nun 3. maddesi uyarınca; idarî yaptırım kararlarına karşı kanun

[78] Can, S. (2017). İdari para cezası. Türkiye Adalet Akademisi Dergisi, 7(29), 407-429.
[79] Dağlı, G. (2023). İdari para cezalarının icrası aşaması ve yargısal denetim. *Danıştay Dergisi*, (156), 187-240.

yoluna ilişkin hükümleri, diğer kanunlarda aksine hüküm bulunmaması halinde, diğer genel hükümleri, idarî para cezası veya mülkiyetin kamuya geçirilmesi yaptırımını gerektiren bütün fiiller hakkında uygulanır. Bu hüküm, farklı özel kanunlarda düzenlenen ve idari para cezası yaptırımına bağlanan kabahatler hakkında da o kanunlarda özel bir düzenleme bulunmadığı sürece, Kabahatler Kanunu'nun genel ilkelerinin (zamanaşımı, lehe kanun, kusur, iştirak vb.) uygulanacağı anlamına gelmektedir.[80]

(373) Kabahatler Kanunu'nun zaman bakımından uygulamaya ilişkin temel normu 5. maddedir. Buna göre**;** Madde 5/1: *"26.9.2004 tarihli ve 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun zaman bakımından uygulamaya ilişkin hükümleri kabahatler bakımından da uygulanır. Ancak, kabahatler karşılığında öngörülen idarî yaptırımlara ilişkin kararların yerine getirilmesi bakımından derhal uygulama kuralı geçerlidir."* hükmünü içermektedir.

(374) Bu fıkranın ilk cümlesi, TCK'nın zaman bakımından uygulamaya ilişkin hükümlerini (özellikle TCK m. 7) kabahatler alanına taşımaktadır. Bu atıf, kanun koyucunun, idari yaptırımların da (özellikle cezalandırıcı niteliği ağır basan idari para cezalarının) ceza hukukundaki temel zaman bakımından uygulama hükümlerinden (geçmişe yürüme yasağı ve onun istisnası olan lehe kanun ilkesi) yararlanmasını amacına yöneliktir. Aynı zamanda, TCK m. 7'ye ilişkin Yargıtay içtihatlarının ve ceza hukuku doktrininin, idari yaptırımların zaman bakımından uygulanması konusunda yol gösterici olabileceğine işaret eder.

(375) Bir fiilin kabahat olarak nitelendirilebilmesi ve karşılığında idari yaptırım uygulanabilmesi için, bu fiilin ve yaptırımın kanunda açıkça tanımlanmış olması gerekmektedir (Kabahatler Kanunu m. 4). Bir fiil işlendiği sırada yürürlükte olan kanuna göre kabahat sayılmıyorsa, sonradan çıkan bir kanunla bu fiil kabahat haline getirilerek fail hakkında yaptırım uygulanması, benzer şekilde, işlendiği zaman kanunda öngörülen yaptırımdan daha ağır bir yaptırımın, sonradan çıkan kanuna dayanılarak uygulanmaması gerektiği ilkesi genel olarak kabul edilmektedir. Bu ilke, Anayasa'nın 38. maddesinde suç ve cezalar için açıkça düzenlenmiş olup, Kabahatler Kanunu'nu m. 5'in, TCK m. 7'ye yaptığı atıf yoluyla kabahatler için de geçerli olarak kabul edilmektedir. Lehe kanun hükmünün uygulanması ilkesi (*lex mitior*), ceza hukukunun temel prensiplerinden biri olup, Kabahatler Kanunu m. 5/1'in TCK m. 7'ye yaptığı atıf yoluyla kabahatler hukuku için de geçerli olarak kabul edilebilecektir. Bu ilke, TCK m. 7/2'de şu şekilde ifade edilir: *"Suçun işlendiği zaman yürürlükte bulunan kanun ile sonradan yürürlüğe giren kanunların hükümleri farklı ise, failin lehine olan kanun uygulanır ve infaz olunur."*. Söz konusu prensibin işlevi ilke, failin işlediği fiil nedeniyle karşı karşıya kalacağı yaptırım rejimi açısından, fiilin işlendiği zaman yürürlükte olan kanun ile daha sonra (yaptırım kararı kesinleşip tamamen infaz edilmeden önce) yürürlüğe giren kanunlar arasında bir farklılık olması durumunda, fail bakımından daha elverişli sonuç doğuran yaptırım rejiminin tercihidir.

(376) Lehe kanun ilkesi oldukça geniş bir uygulama alanına sahiptir. İlgili prensibin idare hukukunda çeşitli görünümleri doğabilmektedir. Bu durumlara örnek olabilecek hususlar:

[80] Özdemir, A. N. (2021). Rekabet Kurulu kararlarında zamanaşımının uygulanması. *Rekabet Dergisi, 22*(1), 54-99.

- Fiilin kabahat olmaktan çıkarılması (suç veya kabahat vasfının kaldırılması).[81]
- Öngörülen idari para cezasının miktarının (alt veya üst sınırının ya da oranın) düşürülmesi.
- Daha hafif bir idari yaptırım türünün öngörülmesi (örneğin, mülkiyetin kamuya geçirilmesi yerine idari para cezası).
- Zamanaşımı sürelerinin kısaltılması.
- Yaptırımın uygulanma koşullarını revize etmeye yönelik ek usuli güvenceler getirilmesi (örneğin, idari para cezası vermeden önce ihtar zorunluluğu getirilmesi).

(377) Çeşitli Danıştay kararlarında söz konusu teorik ihtimallerin uygulama ve yorumlanmasına ilişkin kararlar verildiği görülmektedir. Örneğin Devlet Memurları Kanunu'na göre aylıktan kesme cezasının uygulandığı durumlarda hükmün yürürlükten kaldırılması nedeniyle oluşabilecek lehe durumdan idari yaptırımın muhatabının yararlanması gerektiğine ilişki karar bu duruma örnektir.[82]

(378) Rekabet ihlallerine verilecek idari para cezalarının hesaplanmasında, 15.02.2009 tarihli ve 27142 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" (Mülga Ceza Yönetmeliği/Mülga Yönetmelik) uygulanmıştır. Mülga Ceza Yönetmeliği'nde çeşitli değişiklikler getiren Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Yeni Ceza Yönetmeliği/Yeni Yönetmelik) 27.12.2024 tarihli ve 32765 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak aynı tarihte yürürlüğe girmiştir.

(379) Yukarıda ifade edilen ilkelerin mevcut dosya bakımından değerlendirilmesi, Yeni Yönetmelik ihdası ile rekabet ihlallerinin sınıflandırması, ihlal sürelerine isabet eden oransal artırımı, ağırlaştırıcı ve hafifletici hallerin kapsamının değiştirilmesi halinde gündeme gelebilecektir.

(380) Ceza Yönetmeliğinin daha önceki dönemlerde değişiminin de çeşitli Kurul ve mahkeme kararlarına konu olduğu görülmektedir. Örneğin, Ceza Yönetmeliğinde 2008 yılında yapılan değişikliğin, cezaya esas alınacak ciro tanımlamasını değiştirdiği, bu değişikliğin ise esas alınacak ciro yılı bağlamında lehe kanun tartışmasını doğurduğu görülmektedir. Bu durumun bir örneği, Kurul'un *"Tıbbi Sarf Malzemeleri II"* kararında görülmektedir. Bu kararda uygulanacak idari para cezasına esas alınacak ciro yılı, Danıştay'ın iptal kararı üzerine yeniden tespit edilmiştir.[83] Danıştay, idari yaptırımlar

---

[81] Kaplan, O. (2021). Danıştay kararları çerçevesinde idari yaptırımlarda lehe hükmün uygulanması ilkesi. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 16*(2), 445-486.

[82] Kaplan (2021).

[83] İlgili dosya kapsamında bu rekabet ihlali 2002 yılında gerçekleşmiş olmasına rağmen, ilk Kurul kararı dönemin mevzuatına uygun olarak 2001 yılı cirosunu esas almıştır. Daha sonra 4054 sayılı Kanun'da yapılan bir değişiklikle, para cezasına esas gelirin nihai karar tarihine en yakın mali yıl cirosu olması gerektiği hükmü getirilmiş ve Danıştay bu yeni durumu dikkate alarak ilk kararı iptal etmiştir. İptal sonrası alınan yeni kararda ise Kurul, teşebbüsün ilk karara esas olan 2001, ikinci karara en yakın olan 2005 ve son karara en yakın olan 2011 yılı cirolarını birbiriyle mukayese etmiş ve bunlar arasından en lehe olanı nihai para cezasına temel olarak almıştır (Uygur, 2018), Benzer örnekler için Apaydın, B**.** (2019). Türk rekabet hukukunda idari para cezalarında esas alınacak ciro yılının belirlenmesi sorunu ve Danıştay uygulaması. *Marmara Üniversitesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, *25*(1), 27–52. https://doi.org/10.33433/maruhad.583635=

alanında lehe kanun ilkesinin uygulanmasına ilişkin içtihadında, ilkenin sadece ceza hukukuna özgü olmadığını, idari yaptırımların da (özellikle idari para cezalarının) cezalandırıcı niteliği nedeniyle bu alanda da geçerli olduğunu vurgulamaktadır.

(381) Eski ve Yeni Yönetmelik arasında ihlal sınıflandırması, ihlal süresinin başlangıç cezayı hangi oranda artıracağı, ağırlaştırıcı ve hafifletici nedenler, Kurula idari para cezasının artırımı yahut indirimi konularında verilen takdir yetkisi gibi konularda önemli kavramsal ve metodolojik anlayış değişikliği mevcuttur. Bu değişiklikler, lehe kanun karşılaştırması açısından da önem arz etmektedir. Buna göre Yeni Yönetmelik kapsamında temel para cezasının belirlenmesindeki sabit aralıkların kaldırılması ve "başlangıç ceza oranı" kavramının getirilmesi, ceza miktarının belirlenmesinde ihlalin niteliği ve yol açtığı zararın ağırlığı gibi unsurların daha belirleyici olacağına işaret etmektedir. Yine Yeni Yönetmelik kapsamında ihlal süresinin daha kısa zaman aralıkları arasındaki farkı yansıtacak şekilde hassas hale getirildiği ve kademelendirildiği görülmektedir. İhlal sınıflandırmasının ortadan kaldırılması ve 4054 sayılı Kanun'da öngörülen %10'luk üst ceza sınırı ile herhangi bir minimum oran getirilmemesi Kurulun takdir yetkisini artırıcı nitelikte olup somut olayda ortaya çıkan zararın ağırlığı, süre ve tüm diğer hususlar dikkate alınarak cezalandırma yetkisini getirmektedir. Hafifletici ve ağırlaştırıcı unsurlar bakımından ortak noktalara rastlamak mümkün olmakla birlikte artırım oranları ve bu oranların Kurulun takdir yetkisinde olup olmaması gibi hususlarda değişikliklerin mevcut olduğu görülmektedir.

(382) Yeni Yönetmeliğin ihdasından sonraki dönemde devam etmekte olan rekabet hukuku incelemelerinde Yeni ve Mülga Ceza Yönetmeliği'nin kıyaslamalı şekilde incelenmesi hususu gündeme gelmektedir. Varsayımsal olarak, bir rekabet ihlalinin 2020 yılı içinde gerçekleştiği, ancak idari sürecin 27.12.2024 tarihinden sonra devam ettiği dikkate alındığında; işlendiği ve tamamlandığı tarihte yürürlükte olan hukuk Mülga Yönetmelik olmakla birlikte, Kabahatler Kanunu m. 5 ve TCK m. 7 uyarınca karar verilirken her iki yönetmeliğin de somut olaya uygulanması sonucu ortaya çıkacak potansiyel ceza miktarları karşılaştırılmalı ve teşebbüs için daha düşük bir ceza öngören yönetmelik hükümleri uygulanmalıdır.

(383) Rekabet ihlalinin hem Mülga Yönetmelik hem de Yeni Yönetmelik döneminde süregelmesi ise, fiilin işlenme zamanının tek bir ana indirgenememesi sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bu soruna ilişini fiilin sona erdiği andaki hükümlerin uygulanması, fiilin başladığı andaki hükümlerin uygulanması ve kesintisiz eylemin devam ettiği süre boyunca yürürlükte olan hükümlerin uygulanması ve kıyaslanarak lehe hükmün uygulanması yaklaşımları söz konusu olabilecektir. Kabahatler Kanunu m. 15/2 ve m. 5'in birlikte dikkate alınması halinde her iki hükmün karşılaştırmalı olarak ele alınmasının hukuken daha tutarlı bir yaklaşım olduğu değerlendirilmektedir.

(384) Hangi yönetmeliğin uygulanmasının gerektiği tespiti soyut bir değerlendirmeden ziyade tamamen somut olayın özelliklerine bağlı olarak şekillenecektir. Karşılaştırma yapılırken her iki yönetmelik hükümlerinin ayrı ayrı somut olaya uygulanmasının, her iki hesaplama sonucunda bulunan nihai idari para cezası miktarları karşılaştırılmasının ve nihai kararın bu doğrultuda verilmesinin uygun olduğu değerlendirilmektedir.

(385) Bu karşılaştırmanın sonucu, ihlalin türüne, süresine, önemine ve ağırlaştırıcı/hafifletici unsurların varlığına göre değişecektir. Örneğin, Mülga Yönetmelik'te "diğer ihlal" kapsamında düşük bir taban oranla (%0,5) cezalandırılabilecek, ancak Yeni Yönetmelik'te zararı ağır kabul edilerek yüksek bir başlangıç oranı (%5 gibi) verilebilecek bir fiil için Mülga Yönetmelik hükümleri lehe olabilecektir. Bununla birlikte 1,5 yıl sürmüş bir kartel ihlali için Mülga Yönetmelik'te %50 süre artırımı uygulanırken,

Yeni Yönetmelik'te sadece %20 artırım uygulanacak olması, diğer faktörler sabitken Yeni Yönetmelik'i lehe kılabilecektir.

(386) Mevcut dosya kapsamında incelenen iddia KORUMA KLOR'un klor alkali ürünleri sektöründeki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikte davranışlar sergileyerek 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal edip etmediğidir. İşbu kararda detaylı şekilde analiz edildiği üzere mevcut dosya kapsamında bahse konu eylemin sübut bulduğu kanaatine varılmıştır. Bu kanaatten hareketle eyleme ilişkin uygulanması gereken idari para cezasına dair değerlendirme yapılmalıdır. Söz konusu değerlendirme, yukarıda yer verilen teorik çerçeve ile Eski ve Ceza Yönetmeliği hakkında verilen karşılaştırmalı bilgiler kapsamında ele alınmadır.

(387) Mülga Ceza Yönetmeliği döneminde rekabet ihlalleri hakkında "kartel" ve "diğer ihlal" sınıflandırması bulunmakta, temel ceza oranının takdiri bu ayrıma göre yapılmaktaydı. Ancak Yeni Yönetmelik kapsamında bahse konu ayrım kaldırılmış ve Kurulun Yeni Ceza Yönetmeliği m. 5'te öngörülen çeşitli kriterleri dikkate alarak cezada esas alınacak cironun %10'una kadar para cezası yaptırımı uygulayabileceği düzenlenme altına alınmıştır. Bu kapsamda daha önce yapılan değerlendirmeler ışığında KORUMA KLOR'un ilgili eyleminin, Mülga Yönetmelik'e göre "diğer ihlal" kategorisine girdiği değerlendirildiğinden, ağırlaştırıcı ve hafifletici unsulara ilişkin faktörler sabitken ilgili ihlal tipinde üst limit olarak %3'e kadar temel para cezası belirlenebilecektir.

(388) Hem Mülga hem de Yeni Ceza Yönetmeliği'nde ihlalin süresine göre artırım söz konusu olabilmekle birlikte Yeni Ceza Yönetmeliğinde süre bakımından kademeli bir yaklaşım getirildiği görülmektedir. KORUMA KLOR'un maliyet altı ve/veya yıkıcı fiyatlama davranışını bakımından ihlal teşkil eden eylemlerinin özellikle 2024 yılı itibarıyla belirgin bir şekilde ortaya konulduğu, 2024 yılının ilk çeyreğinde özellikle rakiplerin pazara girdiği bölgelerde, geri kalan bölümünde ise Türkiye geneline yansıyacak seviyede maliyet altı satışlar tespit edilmiştir. Bu bağlamda ihlalin 2024 yılının bütününü kapsadığı değerlendirilmektedir. Mülga ve Yeni Ceza Yönetmeliği kapsamında sürenin uzunluğunun bir artırım sebebi olarak dikkate alınması noktasında bir yıldan uzun ihlaller dikkate alındığından ve dosya kapsamındaki ihlal süresinin bir yılı aşmadığı tespit edildiğinden süre açısından herhangi bir ağırlaştırıcı bir unsurun bulunmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

(389) Bunun yanı sıra Mülga ve Yeni Ceza Yönetmeliği kapsamında, soruşturma bildiriminin tebliğinden itibaren ihlale devam edilmesi ağırlaştırıcı sebep olarak sayılmıştır. Bununla birlikte Mülga Yönetmelik kapsamında bu durum salt kartel davranışı için öngörülmüşken, Yeni Yönetmelik'te yalnızca "ihlal" lafzı kullanılarak kapsayıcı bir yaklaşım getirilmektedir. İhlalin, soruşturmanın açıldığı 12.06.2024 tarihinden, 2024 yılı sonuna kadar devam ettiği tespiti yapılmakla birlikte; temel, hafifletici ve ağırlaştırıcı unsurlara ilişkin faktörler sabitken lehe hüküm ilkesi gereği bu hususun ağırlaştırıcı sebep olarak ele alınmaması gerektiği değerlendirilmiştir.[84]

(390) Her iki yönetmeliğe göre hafifletici unsur bağlamında yapılan değerlendirmeye gelince, ihlal konusu ürünlerin payının KORUMA KLOR'un toplam cirosu içerisinde yaklaşık %(.....)'ına karşılık geldiği ve toplam ciro içindeki payının düşük olmasının bir hafifletici

[84] Öte yandan oranlar farklılaşmakla birlikte hem Mülga Ceza Yönetmeliği hem de Yeni Ceza Yönetmeliği tekerrür halini ağırlaştırıcı neden olarak saymaktadır. Mevcut dosya kapsamında tekerrür hali söz konusu olmadığından ilgili hüküm uygulama alanı bulmamaktadır. Yine Yeni Ceza Yönetmeliği içerisinde geçen uzlaşma sürecinde gizlilik yükümlülüğünün ihlali ve soruşturma kararının tebliğinden itibaren ihlale devam edilmesi hususlarının da somut vakada gerçekleşmediği, bu itibarla teşebbüs hakkında uygulanması kabil ağırlaştırıcı nedenin bulunmadığı değerlendirilmektedir.

neden olarak kabul edilmesi gerektiği sonucuna varılmaktadır. Bunun gibi, her ne kadar teşebbüs hakkında tayin edilecek para cezasına baz teşkil edecek ciro olarak yurtdışı satışları da kapsayan ciro dikkate alınmış olsa da teşebbüsün satışları içerisinde yurt dışı satış gelirlerinin de bulunmasının hakkaniyet gereği hafifletici unsur olarak dikkate alınması gerektiği kanaatine ulaşılmaktadır.

(391) Yukarıda açıklanan tüm hususlar bir arada ele alındığında KORUMA KLOR'a Yeni Ceza Yönetmeliği hükümlerine göre ceza verilmesinin lehe olacağı anlaşıldıktan sonra, Yönetmeliğin 5. maddesi birinci ve ikinci fıkraları uyarınca 2024 yılı cirosu üzerinden %(.....) oranında temel ceza oranı belirlenmiş, ardından teşebbüsçe yapılan savunmalar da dikkate alınarak adı geçen Yönetmeliğin 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca temel cezada yukarıda açıklanan nedenlerle indirime gidilerek %(.....) oranında sonuç cezaya ulaşılmıştır.

(392) Değerlendirilmesi gereken son husus ise KORUMA KLOR hakkında eş zamanlı yürütülen iki farklı dosyada bir ya da birden fazla idari para cezasına ihtiyaç olup olmadığıdır. Aynı teşebbüs tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerinin ayrı eylemlerle ihlal edildiğinin tespiti halinde her bir ihlal tipi için ayrı ya da tüm ihlal tipleri için tek idari para cezasına hükmedilmesi hususunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Mülga Ceza Yönetmeliği kapsamında eylemlerin "piyasa, nitelik ve kronolojik süreç" itibarıyla farklılaşması halinde ihlallere ayrı ayrı para cezası uygulanması gerektiği ifade edilmiştir. Öte yandan aynı stratejik çerçevenin parçası olarak gerçekleştirilen ve birbiriyle yakın ilişkili eylemler, somut olayın özelliklerine göre tek idari para cezasına hükmedilmesini gerektirebilmektedir.

(393) Her iki dosya bakımından incelenen eylemler, anılan kriterlere göre değerlendirildiğinde, eylemlerin gerçekleştiği zaman diliminin 2024 yılı hariç farklılaşması, 4. madde kapsamındaki eylemlerde belediye ihalelerindeki kâr marjının artırılması hedeflenmekteyken 6. madde kapsamında rakiplere karşı strateji yürütülerek kârdan feragatte bulunulduğu dikkate alındığında her iki eylemin bağımsız eylemler olduğu görülmektedir. Kurul içtihadında da aynı teşebbüs hakkında 4. ve 6. maddelerin ihlalinin ayrı ayrı değerlendirildiği dosyalarda benzer tespitler görmek mümkündür. Örneğin, Kurulun *Turkcell* kararında[85], yeniden satış fiyatının tespiti ve münhasırlık uygulamalarının bağımsızlığına işaret edilerek teşebbüse iki ayrı eylem için iki ayrı idari para cezası uygulanmıştır. Mevcut dosya bakımından da aynı yaklaşım benimsenmektedir. Dolayısıyla piyasa, nitelik ve kronolojik süreç bakımından farklılaşan eylemler hakkında ayrı idari para cezasının uygulanması gerektiği sonucuna varılmaktadır.

[85] Kurulun 10.01.2019 tarih ve 19-03/23-10 sayılı kararı.

K. SONUÇ

(394) Rekabet Kurulunun 12.06.2024 tarihli, 24-26/626-M(1) sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunmaya ve incelenen dosya kapsamına göre,

1- Koruma Klor Alkali Sanayi ve Ticaret AŞ'nin yıkıcı fiyatlama yoluyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine,

2- Bu nedenle 4054 sayılı Rekabetin Korunması hakkında Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ile teşebbüsün lehine olduğu değerlendirilen 27.12.2024 tarih ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik"in 5. maddesinin birinci fıkrası, ikinci fıkrası ve 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca 2024 yılı gayrisafi geliri üzerinden takdiren %(.....) oranında olmak üzere Koruma Klor Alkali Sanayi ve Ticaret AŞ'ye 164.484.083,28-TL idari para cezası verilmesine

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