

BU KARAR DANISTAY 13.DAIRESI'NCE IPTAL EDILMISTIR. REKABET KURULU'NUN AYNI KONUYA ILISKIN 13.09.2005 TARİH VE 05-57/850-230 NOLU KARARINA İNTERNET SAYFAMIZDAKI KARAR ARAMA BÖLÜMÜNDEN ERİŞEBİLİRSİNİZ.

REKABET KURULU KARARI

Dosya No : E2-D1-97/1

Karar No : 99-30/276-166 (a)

Karar tarihi : 17.06.1999

Toplantıya Katılan

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU.

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

Soruşturma Heyeti:

Soruşturma Heyeti Başkanı: İsmet CANTÜRK, Rekabet Kurulu Üyesi,

Raportörler: H.Çiğdem DEMİREL, İ.Atalay YOLCU,
Aydın ÖZTUNALI, Ali ILICAK.

Taraflar:

- **Şikayette Bulunan:** İzmir Ticaret Odası.

- Hakkında Soruşturma Yapılanlar:

1. Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.
2. Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş.
3. Batisöke Söke Çimento Sanayi A.Ş.
4. Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.
5. Denizli Çimento Sanayi A.Ş.

Soruşturmanın Konusu : Ege Bölgesi'nde faaliyette bulunan soruşturmaya konu teşebbüslerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal eder nitelikteki eylemleri.

Soruşturma Heyetinin Görüşü: Soruşturmaya konu teşebbüslerin, Ege Bölgesi'nde, yıllık satış miktarlarını birlikte tespit etmek suretiyle tonaj bazında pazar paylaşımına gittikleri, fabrikaların bulunduğu merkezlerin ve yakın çevresinin yöre fabrikasına terkedilmesi suretiyle pazarı coğrafi olarak da paylaştıkları, sürekli toplantılar düzenlemek suretiyle fiyatları piyasa koşullarının dışında tespit ettikleri, belirlenen fiyat düzeyini korumak amacıyla kapasite artışlarından kaynaklanan ve yıllık olarak tespit edilen satış tonajlarını aşan miktardaki ürün fazlalığının belli bir bölümünü zorunlu olarak ihracata tabi tutmak suretiyle bir ihracat karteli oluşturdukları, karşılıklı anlaşmalar suretiyle gerçekleştirdikleri, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal eden bu eylemleri nedeniyle söz konusu teşebbüslere aynı Kanun'un 16 ncı maddesi gereğince idari para cezası uygulanması gerektiği sonucuna varılmıştır.

1. OLAYLAR VE SORUŞTURMA EVRELERİ

-İzmir Ticaret Odası tarafından 06.11.1997 tarihinde yapılan başvuruda;

“Odamız tarafından üyelerimizden gelen şikayetler üzerine yapılan araştırmada, çimento fabrikalarının zaman zaman fiyat paralelliği uyguladıklarına değinen, tam rekabet piyasasının sağlıklı bir biçimde işlemlerini yaralayan ve Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’a aykırı olan tutum ve davranışların engellenmesi isteğimiz, çeşitli tarihlerde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’na iletilmiştir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığında alınan 21.02.1997 tarih, 1590 sayılı son yazıda, bu konudaki başvurumuzun Bakanlık elemanlarınca incelendiği ve konunun Kurulunuza intikal ettirilmesine karar verildiği bildirilmiştir.” ifadesine yer verilmiştir.

-Söz konusu başvurunun 12.11.1997 tarihinde Kurumumuza intikal etmesi üzerine, Kurum raportörlerince hazırlanan 19.11.1997 tarih ve E2-D1-97/1 sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulu’nun 20.11.1997 tarih ve 40 sayılı toplantısında görüşülmüş ve Kanun’un 40/1’inci maddesi uyarınca, soruşturma açılmasına gerek olup olmadığını belirlemek amacıyla, İzmir’de faaliyette bulunan Çimentaş İzmir Çimento San T.A.Ş. ve Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş. hakkında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

-Önaraştırma sonucunda Kurum raportörleri tarafından hazırlanan 19.12.1997 tarih ve D1/2/ÇD-97/4 sayılı Önaraştırma Raporu Kurul’a intikal etmiş olup, raporda özetle; fiyat paralelliği uygulamasının incelendiği, ancak taraflar arasında akdedilmiş açık bir fiyat anlaşmasına rastlanmadığı, elde edilen delillerin fiyat birlikteliğinin anlaşma yoluyla yürütüldüğünü dolaylı olarak ispata da yeterli olmadığı, dolayısıyla fiyat paralelliği iddiasının ancak uyumlu eylem karinesine dayandırılabilceği, konunun ayrıntılı olarak incelenmesi için soruşturma açılması gerektiği belirtilmiş, ayrıca yapılan incelemeler neticesinde bölge düzeyinde diğer fabrikaların da katıldığı bir pazar paylaşımının mevcut olduğu yönündeki deliller sıralanmıştır.

-Söz konusu rapor Kurul’un 25.12.1997 tarih ve 45/4 sayılı toplantısında görüşülmüş, konunun hem fiyat tespiti hem de pazar paylaşımı yönüyle incelenmesine ve Kanun’un 41’inci maddesi uyarınca, Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Denizli Çimento Sanayi T.A.Ş.’nin de dahil edildiği dört teşebbüs hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

-Kanun’un 43/2’nci maddesi uyarınca, 26.12.1997 tarihinde ilgili taraflara soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak, yazılı savunmaları istenilmiştir.

-Haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları, 10.02.1998-23.02.1998 tarihleri arasında Soruşturma Heyeti’ne ulaşmıştır.

-Soruşturma kapsamında yapılan yerinde incelemeler sırasında elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde Soruşturma Heyeti’nin hazırladığı önerge doğrultusunda, Rekabet Kurulu’nun 01.04.1998 tarih ve 60/4 sayılı toplantısında, bölge

fabrikalarından olan Batisöke Söke Çimento Sanayi A.Ş.'nin de soruşturma kapsamına alınmasına karar verilmiş ve bu karar 15.04.1998 tarihinde teşebbüse bildirilmiştir.

-Soruşturmaya dahil edilen Batisöke Söke Çimento Sanayi A.Ş., 02.07.1998 tarihinde ilk yazılı savunmasını göndermiştir.

-Soruşturma Heyeti'nce tamamlanan, 21.12.1998 tarihli SR/98-4 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1'inci maddesi uyarınca, Başkanlık'ça tüm Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara 25.12.1998- 30.12.1998 tarihlerinde tebliğ olunmuş ve aynı maddenin 2'nci fıkrası gereğince söz konusu taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir.

-Soruşturmaya konu olan teşebbüsler 15.02.1999-01.03.1999 tarihleri arasında ikinci yazılı savunmalarını göndermişlerdir.

-Soruşturma Heyeti'nin hazırladığı teşebbüslere ait yazılı savunmalara ilişkin "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45/2'nci maddesi uyarınca, 13.03.1999-17.03.1999 tarihleri arasında tüm Kurul Üyeleri ve ilgili taraflara bildirilmiştir.

-Teşebbüsler 12.04.1999-16.04.1999 tarihleri arasında "Ek Yazılı Görüş"e karşı hazırladıkları son yazılı savunmalarını göndermişlerdir.

-Rekabet Kurulu'nun 15.04.1999 ve 99/19 no'lu toplantısında; 09.06.1999 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, 27.04.1999-05.05.1999 tarihleri arasında Kanun'un 46/2'nci maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

-09.06.1999 tarihinde yapılan "Sözlü Savunma Toplantısı"nda, taraflar son savunmalarını yapmışlar ve tanıklar dinlenmiştir.

-Rekabet Kurulu, 17.06.1999 tarihinde nihai kararını vermiş ve 23.06.1999 tarihinde karar tarafların yüzlerine okunmak suretiyle tefhim edilmiştir.

2. YAPILAN İNCELEME VE DEĞERLENDİRMELER

2.1. İlgili Pazar

İlgili pazarın saptanması, inceleme ve değerlendirmenin hangi pazarda yapılacağıнын belirlenmesi açısından tayin edici öneme sahiptir. İlgili pazar iki yönden ortaya konulmalıdır: Birincisi coğrafi toprak parçası olarak, ikincisi ise belirli bir ürün pazarı olarak.

Ürün pazarı; diğer ürünlerle ikamesi sınırlı olan ve aynı talebi tatmin eden ürünlerden oluşan pazardır.

Coğrafi pazar; taşıma maliyetleri, malın dayanıklılığı, dağıtım sisteminin etkinliği, belirli sağlayıcılar bakımından tüketici tercihleri ve hatta geleneksel alışkanlıklar gibi unsurlar incelendiğinde benzer bir yapıya sahip olmalıdır.

a) İlgili Ürün Pazarı

Şikayet konusu olarak ifade edilen eylemlerin gerçekleştirildiği sektör açısından **çimento ilgili ürün pazarını** oluşturmaktadır. Ancak, çimentonun özellikleri ve cinslerini incelemek ürün pazarının tam olarak belirlenmesi bakımından zorunlu görülmektedir.

Çimento çeşitleri kullanılan ham maddelerin miktarına ve seçilen üretim yöntemine bağlı olarak değişmektedir. Değişmeyen tek unsur, tüm çimento çeşitlerinin klinker denilen ara üründen elde edilmesidir. Ülkemizde, çimento çeşitleri için geliştirilen standartlardan yola çıkarak, çimentoyu aşağıdaki şekilde sınıflandırabiliriz:

- 1- Portland Çimentolar (PÇ 32.5, PÇ 42.5, PÇ 52.5)
- 2- Yüksek Fırın Cürüflü Çimentolar (CÇ 32.5, CÇ 42.5)
- 3- Beyaz Portland Çimentosu (TS 21)
- 4- Harç Çimentosu (TS 22)
- 5- Traslı Çimento (TS 26)
- 6- Uçucu Küllü Çimento (TS 640)
- 7- Süper Sülfat Çimentosu (TS 809)
- 8- Erken Dayanımı Yüksek Çimento (TS 3646)
- 9- Katkılı Çimento (TS 10156)
- 10- Sülfatlara Dayanıklı Çimento (TS 10157)

Ülkemiz çimento sektöründe, sıralanan bu çimento türlerinden daha çok Portland Çimento, Traslı Çimento ve Katkılı Çimento üretilmektedir.

Portland çimentoları, portland çimentosu klinkerinin bir miktar alçı taşı ile birlikte öğütülmesi sonucu elde edilmektedir. Sözüedilen 32.5, 42.5, 52.5 rakamları, 28 günlük basınç mukavemetlerinin 32.5 N/mm², 42.5 N/mm², 52.5 N/mm² olduğunu ifade etmektedir. Beyaz Portland çimentosu ise, özel nitelikli kil ile kireçtaşının birlikte pişirilmesi sonucu elde edilen beyaza yakın renkli klinkerin bir miktar alçıtaşı ile birlikte öğütülmesiyle elde edilmektedir.

Katkılı Çimento (KÇ 32.5), kütlece en çok 19 kısım puzolanik madde ile karşılıklı olarak en çok 81 kısım portland çimento klinkerinin, bir miktar alçıtaşı ile birlikte öğütülmesi ile ortaya çıkmaktadır. Puzolanik maddeler, kendi başlarına hidrolik bağlayıcı olmadıkları halde, ince olarak öğütüldüklerinde rutubetli ortamda ve normal sıcaklıkta kalsiyum hidroksit ile reaksiyona girerek bağlayıcı özellikte bileşikler oluşturan maddelerdir.

Traslı Çimento (TÇ 32.5), kütlice 20-40 kısım tras ile karşılıklı olarak 80-60 kısım portland çimentosu klinkerinin bir miktar alçıtaşı ile birlikte öğütülmesi sonucu elde edilen bir hidrolik bağlayıcıdır.

Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere, klinkerin ve diğer maddelerin (alçıtaşı, puzolanik maddeler, uçucu kül veya cüruf vb.) katılım oranlarına göre çimento türleri ortaya çıkmaktadır.

Yukarıdaki açıklamaların ışığında; İzmir'de faaliyet gösteren çimento fabrikalarının üretim ve yaptıkları satışlardaki çimento türleri de dikkate alındığında, ilgili ürün pazarının, Traslı, Katkılı ve Portland Çimento türlerini içeren çimento ürününden ibaret olduğu görülmektedir.

b) İlgili Coğrafi Pazar:

Çimento ürününün taşıma giderlerinin birim maliyete etkisinin yüksek olması nedeniyle, çimentonun ekonomik olarak satılabileceği uzaklığı kapsayacak bir alan coğrafi pazar olarak saptanmalıdır. Bu uzaklık konusunda tam bir fikir birliği bulunmamakla birlikte, çimento sektöründe yaygın kanaat bu mesafenin 200-300 km'yi aşmaması gerektiği yönündedir.

Çimento pazarı genellikle fabrikaların çevresinde merkezleşen, ancak bazı bölgeler için çakışan pazarlar seti olarak tanımlanmaktadır. Ölçek ekonomileri, üretim maliyetleri, taşıma maliyetleri ve taşıma maliyetinin satış fiyatına ilavesine yönelik yöntemler dikkate alındığında, çimentonun satılabileceği uzaklığın; üretim kapasitesi, kapasite kullanım oranı, üretim maliyetleri, kullanılan nakliye araçları gibi birçok faktöre bağlı olduğu söylenebilir. Örneğin, bu incelemede yer alan, AKÇANSA Çimento fabrikasının, Çanakkale'den İzmir'e çimento getirerek satması normal koşullarda ekonomik görülmemektedir. Ancak, sözkonusu fabrikanın Çanakkale ve Aliağa'da limanlarının bulunması ve maliyetin karayoluna oranla düşük olduğu deniz yoluyla taşımacılık yapılması, çimentonun 200-300 km.'lik ekonomik taşıma uzaklığına bir istisna oluşturabilmektedir.

Ancak, gerek AKÇANSA'nın İzmir piyasasındaki payının, iddia yönüyle ihmal edilebilir düzeyde olması ve gerekse bu payın büyük oranda hazır beton piyasasına yönelik olması nedeniyle, AKÇANSA'nın Marmara Bölgesi'ndeki satış alanı, coğrafi pazar sınırları içine alınmamıştır.

Öte yandan İzmir Ticaret Odası tarafından yapılan başvuruya paralel biçimde; söz konusu ilde faaliyet gösteren BATIÇİM ve ÇİMENTAŞ çimento fabrikalarının satışlarının büyük bir kısmını İzmir merkez ilçelerinde yapıyor olmaları da dikkate alınarak, bu fabrikaların şikayete konu olan fiyat paralelliği eylemini de esas itibarıyla bu bölgede gerçekleştirebilecekleri düşüncesiyle, önaraştırma ve soruşturma safhasındaki ayrıntılı incelemeler sonuçlanana kadar, coğrafi pazarın sınırları İzmir merkez ilçeleri olarak belirlenmiştir.

Önaraştırma ve soruşturma safhasında yapılan yerinde incelemeler sonucunda elde edilen bilgi ve belgeler ışığında ise, ülkemizde çimento sektörünün esas itibarıyla Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği ilkeleri doğrultusunda bölgesel bazda örgütlendiği ve söz konusu üst kuruma mevzuatla verilen bazı yasal görevlerin yerine getirilmesi de dahil olmak üzere, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamında değerlendirilecek birçok faaliyetin ve bunlar dışında kalan ticari etkinliklerin bölgesel bazda gerçekleştirildiği sonucuna ulaşılarak, ilgili coğrafi pazar sınırları, tüm bölgeyi kapsayacak şekilde aşama aşama genişletilmiştir.

2.2. Elde Edilen Bulgular

2.2.1. Pazar Paylaşımı

Bölge’de faaliyet gösteren fabrikaların satış rakamlarına ve pazar paylarına bakıldığında, Ege Bölgesi çimento pazarının, oligopol bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Bölge fabrikalarından Batıçim ve Çimentaş’ın talebin yaklaşık % 65’ini, soruşturma kapsamındaki diğer fabrikaların ise birlikte yaklaşık % 35’ini karşıladığı, çok küçük miktarlarda da olsa, Bölge dışındaki fabrikaların da Bölge içerisine satış yaptıkları bilinmektedir.

Mevcut oligopol yapı çerçevesinde bölgedeki arz-talep durumuna bakıldığında, fabrikalar tarafından bildirilen rakamlara göre toplam üretimin 5.130.000 ton, toplam tüketimin ise 4.445.000 ton olduğu ve yaklaşık 600.000 tonluk bir arz fazlasının olduğu görülmektedir. Bölge dışı fabrikaların bölgeye yaptığı satışlar da gözönüne alındığında, arz fazlasının daha da arttığı ortadadır.

Hemen belirtmek gerekirse, arz fazlası olan bir piyasada zorunlu olarak sağlıklı rekabet şartları ortaya çıkmayacağı gibi, rekabeti sınırlayıcı kartel oluşumlarını teşvik edici ve kolaylaştırıcı koşullar oluşabilmektedir.

Bu koşullar çerçevesinde; çimento sektöründe Bölge’de girilen pazar paylaşımı eylemlerinin tam anlamıyla açıklığa kavuşturulabilmesi açısından, paylaşımın gerçekleştirildiği düzeye göre bir ayrıma gitmek gerekmektedir.

2.2.1.1. Bölgesel Düzeyde Satış Tonajlarının Tespiti

Sektördeki oligopolistik yapı çerçevesinde, çimentonun nakliye maliyetinin yüksekliği ve fabrikaların buldukları yerlerin ülke düzeyindeki dağılımından dolayı, pazar doğal olarak bölgeler halinde parçalanmıştır. Soruşturmanın yapıldığı Ege Bölgesi çimento pazarı da bu bölünmenin sonucunda ortaya çıkan bir gruplanmaya sahne olmakta ve fabrikalar “bölge fabrikaları ve bölge dışı fabrikalar “ olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

Her ne kadar pazar nakliye maliyetlerinin yüksekliğinden dolayı doğal bir bölünmeye uğruyorsa da, sınırları çizmenin mümkün olmadığı ve bölgeler arasında arz-talep dengesi ya da dengesizliğine bağlı olarak önemli miktarda satışların yapılabildiği belirlenmiştir.

Bu çerçevede bölge çapında yapıldığı belirtilen söz konusu anlaşmalarda, esas itibariyle **bölge fabrikalarının üretim ve satış tonajları ile bölgeye dışarıdan girecek çimento miktarının belirlendiği** tespit edilmiştir.

Soruşturma kapsamında Batıçim'de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve 1997 yılı satış tonajlarının tespit edilmesi suretiyle Ege Bölgesi çimento pazarının paylaşıldığı anlaşmaya temel teşkil eden, 1996 yılında gerçekleşen satış tonajları da gözönüne alınmak suretiyle düzenlenmiş olan tabloda;

“ EGE+ AKDENİZ, AFYON+KONYA, BALIKESİR, ESKİŞEHİR
EGE BÖLGESİ

	1997 YILI Klinker Üretim Kapasitesi	1997 YILI Hesaba Alınan Klinker Üretimi	1997 YILI Hesaba Alınan Klinkerle Yapılacak Çimento
<u>Fabrikalar</u>			
Batıçim	1.400	1.400	1.750
Çimentaş	1.500	1.500	1.875
Denizli	825	740	925
Söke	780	255	320
Akçansa	450	300	375
TOPLAM	4.955	4.195	5.245
	1996 Yılı Toplam İç Satış Tahmini	1997 Yılı Bölge İçi Satış Toplamı + % 5	Bölgesel Klinker Fazlalık/Eksiklik
<u>Fabrikalar</u>			
Batıçim	1.290	1.350	+ 320
Çimentaş	1.305	1.450	+ 340
Denizli	962	925	-
Söke	551	575	- 205
Akçansa	300	330	+ 36
TOPLAM	4.408	4.630	+ 491
<u>Bölgeye Giren Toplam</u>			525
Balıkesir (Ege) (Soma, Akhisar, Edremit Körfezi)			90
Göлтаş (Ege) (Denizli, Fethiye Uşak, Kütahya, Afyon)			200
Afyon (Ege) (Kütahya, Uşak)			150
Eskişehir(Ege) (Kütahya)			85
<u>Bölgeden Çıkan Toplam</u>			- 245

Batıçım	
Çimentoş (Akdeniz) (Antalya)	45
Denizli (Akdeniz) (Antalya)	200
<u>Bölgede Tüketilen</u>	4.688 "

ifadeleri bulunmaktadır.

Batıçım'de yapılan incelemede elde edilen **1997 yılı satışlarının tespit edildiği toplantıya ve bu toplantı sonucunda varılan anlaşmaya** ilişkin tutanakta, yukarıdaki tabloya paralel bir biçimde, aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

**“1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı
11.12.1996 Ege ve Akdeniz Bölgeleri**

1-Bölge Fabrikaları 1997 yılında aşağıdaki şekilde satış yapacaklardır.

<u>Fabrikası</u>	<u>Pazar Payı</u>	
Batıçım	29.5 (33.4)*	1350
Çimentoş	31.0 (35.7)	1450
Denizli	20.0 (17.7)	925
Söke	12.5 (6)	575
Çanakkale	7 (7.1)	330
	-----	-----
TOPLAM	100	4630

2-Bölge dışı fabrikalar bölge içinde en fazla aşağıdaki miktarları satacaklardır. Fiyat bölge fabrikalarınca tespit edilecektir.

Balıkesir	(Soma, Akhisar, Edremit)	90.000 ton
Gölaş	(Fethiye, Denizli, Uşak, Kütahya)	200.000 ton
Afyon	(Kütahya, Uşak)	150.000 ton
Eskişehir	(Kütahya)	85.000 ton."

(*Anlaşma metni üzerinde parantez içerisinde yazılmış olan rakamlar, anlaşma ile tespit edilmiş olan rakamların daha ileriki bir tarihte yapılan yeni bir anlaşmada revize edilmiş halidir.)

Aynı şekilde Bergama için elle yazılmış halde 100 bin tonluk bir satış tesbiti de metinde yer almaktadır.

Toplantı tutanağının başlığında “Üretim ve Satış” ifadesi yer almasına rağmen, “Bölge fabrikaları 1997 yılında aşağıdaki şekilde satış yapacaklardır” ifadesine bakıldığında, sözkonusu bilgilerin iç satışlara ilişkin olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim bir önceki tablo incelendiğinde, fabrikaların klinker ve çimento üretimlerinin, anlaşmada tespit edilen 1997 yılı satış miktarlarının aynısı

olmadığı görülecektir. İki belge birlikte değerlendirildiğinde, 1996 yılına göre %5'lik bir pazar artışının gerçekleşeceğinin tahmin edildiği, 1997 yılı satış miktarları üzerinde mutabakat sağlandığı ancak, üretime müdahale edilmediği görülmektedir.

Söz konusu belgede, “Ege ve Akdeniz Bölgeleri” denilmesine rağmen, anlaşma Ege Bölgesi için yapılmıştır. İleride açıklanacağı üzere Ege ve Akdeniz bölgelerinin birbirine yakınlığı ve fabrikaların buldukları yerlerden kaynaklanan özel arz-talep dengeleri nedeniyle birarada düşünölmek suretiyle, her ikisi için ayrı ayrı anlaşma yapılmakla birlikte ayrıca karşılıklı anlaşmalara da konu oldukları belirlenmiştir. Nitekim Akdeniz Bölgesi için yapılan anlaşmaya bakıldığında, Ege fabrikalarından Çimentaş, Afyon ve Denizli Çimento Fabrikalarının bölge dışı fabrika statüsünde oldukları görülecektir.

Anlaşma metni, fabrikaların bölge içinde satacakları miktarların tespit edilmesi yönüyle “arzın kontrolü” görünümü vermektedir. Ancak, bölge dışına yapılacak satışlar ve ihracat gözönüne alındığında, yalnızca bölge düzeyindeki satışlar hususunda mutabakata varılmasının ve üretim üzerine herhangi bir kısıtlama getirilmemesinin, klasik anlamda “fiyatları yükseltici bir arz kontrolü”nü değil, bölge içinde yapılan yüksek fiyatlı satışların yüzdesel olarak paylaşımını içerdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Sektörde, Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği faaliyetleri ile fabrikalar tarafından bizzat gerçekleştirilen pazar araştırmaları yoluyla bölgesel talep hakkında elde edilen doğruluk payı yüksek bilgiler, en karlı satışların oransal olarak paylaşılmasına imkan tanımaktadır.

Yukarıda Batıçim’de elde edildiği belirtilen ve pazar paylaşımı ile ilgili hükümlerin açıklandığı anlaşma metni üzerinde yer alan ifadeler, Akçansa’da elde edilen belgede de aynı şekilde yer almaktadır. Ancak yukarıdaki belge üzerine elle yazıldığı belirtilen revize pazar paylarına ve Bergama ile ilgili satış rakamına yer verilmemiştir.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun 13.12.1994 tarih ve 22140 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Söz konusu anlaşma ise, toplantı tutanağından anlaşıldığı üzere, 11.12.1996 tarihinde yapılmıştır. Dolayısıyla Yasanın yürürlükte olduğu dönemde gerçekleşen bir ihlalle karşı karşıya bulunmaktadır.

Yasanın yürürlüğü ile uygulaması arasında bir ayırım yapılacak olursa, Yasanın “tam ve etkin” bir uygulamasının, Rekabet Kurumu teşkilatının oluşumuyla birlikte başlayacağı aşikardır. Bu durum tarafların savunmalarında da zaman zaman hatırlatılmış ve uygulamanın taraflarca yeteri kadar bilinmediği ifade edilmiştir. Kurum teşkilatının oluşumuyla birlikte başlayan “tam ve etkin” uygulamadan, ihlallerin araştırılmasında ve yeni ihlallerin önlenmesinde Yasanın belirlediği yöntemin ve cezai yaptırımların eksiksiz olarak uygulanması anlaşılmaktadır.

Kaldı ki; Kurum teşkilatının oluşumunun tamamlanmak üzere olduğu bir dönemde gerçekleştirilen bu ihlal, 1997 yılına ait pazar faaliyetlerinin, tüm yıl için bir bütün olarak anlaşma yoluyla önceden tespit edilmesi yönüyle, teşkilat

oluşumunun tamamlandığı ve Yasanın uygulanmaya başlandığı döneme de sarkmaktadır. Bu haliyle, yasanın yürürlükte olduğu bir dönemde var olan bir ihlalin, uygulamanın başladığı 04.11.1997 tarihinde de devam etmesi sözkonusudur.

Ayrıca, pazar paylaşımı eylemlerinin adeta sektörün belirleyici özelliği haline geldiği ve süreklilik kazandığı, soruşturmanın ilerleyen safhalarında Sabancı Holding bürolarında yapılan incelemede elde edilen belgelerden de görüleceği üzere, sektöre yönelik inceleme başlatılmış olmasına rağmen 1998 yılı pazar payları üzerinde de mutabakat sağlandığı ve satış tonajlarının anlaşma yoluyla belirlendiği, pazarın 1998 yılı için de paylaşıldığı anlaşılmıştır. Söz konusu belgede satışlar aşağıdaki şekilde gösterilmiştir;

“1998 EGE PAZARI					
	Kapasite	Genel Pazar Payı (%)	1998 Yılı Ege İç Pazar		1998 Ege İç Pazar Payı (%)
			Klinker	Çimento	
Batiçim	1400	28,3	1400	1750	29,45
Çimentaş	1500	30,3	1500	1875	31,16
Denizli	825	16,6	768	960	19,09
Söke	780	15,7	567	709	12,74
Akçansa	450	9,1	350	438	7,56
TOPLAM	4955	100,0	4585	5731	100,0

	1998 Fazla Klinker	Zorunlu İhraç PÇ	1998’de Beklenen satış miktarına göre		
			İç Satış	Katkılı ilave İhracat	Veya PÇ ilave ihracat
Batiçim			1481	269	213
Çimentaş			1567	308	243
Denizli	57	60	960	0	0
Söke	213	224	641	68	54
Akçansa			380	57	45
TOPLAM	270	284	5028	704	555

Ardından;

“1998 %6.7 satış artışına göre toplam ihracat: 284.000+555.000=839.000 ton PÇ’dir.

1. Çimentaş’a Öztüre de dahil edilmiştir.

2. Artan kapasiteler her sene için % 25 esasına göre pazara verilmektedir.

3. İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar ile ihraç edilecektir.

4. Çimento üretim kapasiteleri 1/0.8 hesabına göre yapılmıştır.”

ifadelerine yer verilmiştir.

Belgede de açıkça ifade edildiği üzere, 1998 yılı için pazar paylarının hesaplanmasında Çimentaş'ın 1997'de devraldığı Öztüre'ye ait pazar payı Çimentaş'ın pazar payına katılmıştır.

Yine ifade edildiği üzere, 1997 yılına göre üretim kapasitelerinde meydana gelen artışlar, pazara % 25 oranında yansıtılmaktadır. Bir başka ifadeyle, fabrikalar üretim kapasitelerinde yaptıkları artışın ancak % 25'i için pazardan pay alabilmektedirler. Bu durum, kapasite artışının % 75'inin içpazara yansıtılmaması konusunda açık bir mutabakatı ifade etmektedir.

Tablodaki rakamlar incelendiğinde ilk sütunda yer alan kapasitelerin ikinci sütunda yüzdesel oranlara çevrildiği ve ilk başta fabrikaların yalnızca üretim kapasiteleri gözönüne alınarak pazar paylarının hesaplandığı görülmektedir.

“1998 Yılı Ege İç Pazar” ana başlıklı üçüncü ve dördüncü sütunlarda ise, 1997 yılına göre artan kapasitelerin % 25'i pazar paylarına yansıtılmak suretiyle, sırasıyla klinker ve çimento bazında mutabık kalınan pazar payları görülmektedir. Ancak burada yer alan pazar payları klinker ve çimento bazında miktar olarak hesaplanmış, hemen ardından gelen beşinci sütunda ise pazar payları yüzdesel olarak ifade edilmiştir.

Çimento sektörüne yönelik olarak Ege Bölgesinde yapılan soruşturmada, yukarıda bahsi geçen ve bütün bir yılın satışlarının belirlendiği pazar paylaşımı anlaşmaları yanında, yıl içerisinde değişik dönemlerde başka anlaşmaların yapıldığı da tespit edilmiştir. Bunların önemli bir kısmı, yukarıda açıklanan, fabrikaların bölge düzeyindeki pazar paylarının belirlenmesi ve korunmasına yönelik çerçeve anlaşmanın ardından yapılan ve pazar paylarının korunması yanında, fabrikaların maksimum karı elde etmelerini temine yönelik, coğrafi pazar paylaşımı ve fiyat tespiti anlaşmalarıdır.

Ancak bu hususlara geçmeden önce, yukarıda 1997 ve 1998 yılları satış tonajlarının tespiti ile ilgili hükümleri irdelenen anlaşmalarda tespit edilen oranların revize edildiği anlaşmalara ilişkin olarak rastlanılan toplantı notlarına da kısaca değinmek gerekmektedir.

Batisöke Ticaret Müdürü'a ait ajandanın 16 Ocak 1997 tarihli sayfasında;

	“1 Ocak 96	Revize Ratio	15.01.1997	
Çim	1289000	35.7 (31)	35	26.9
Batı	1286000	33.4 (29.5)	34	28.6
Akçansa	300000	7.1 (7)	9.6 (10)	8.4
Denizli	969000	17.7 (20.0)	22	18.5
Söke	530000	6 (12.5)	18	15.1
	4404000”			

ifadeleri ve rakamları yer almaktadır.

İkinci sütunda yer alan ve 35.7 ile başlayan rakamlar serisinin, yukarıda satış tonajlarının tespiti ile ilgili olarak yapılmış olduğu belirtilen ve Batıçim'de bulunan anlaşma metni üzerine elle yazılmış olan rakamların aynıları olduğu görülmüştür. Bu rakamların sağındaki sütunda yer alan ve parantez içinde yazılı olan rakamlar ise yukarıdaki anlaşmada asıl olarak tespit edilen rakamlardır.

Bloknot üzerindeki notlardan, 11.12.1996 tarihinde yapılan ve 1997 yılı satışlarının belirlendiği anlaşmada tespit edilen oranların, daha sonra yapılan yeni bir anlaşmada revize edildiği anlaşılmaktadır. Söz konusu yeni anlaşmanın hangi tarihte yapıldığı konusunda kesin bilgi olmamakla birlikte, yukarıda bahsedilen notların ajandada yer aldığı sayfanın tarihi de gözönüne alınarak, 11.12.1996 tarihinden 35-36 gün sonra yani 15-16.01.1997 tarihlerinde yapıldığı düşünülmüş, soruşturma raporunun tebliğinden sonra bir çok konuda olduğu gibi bu konuda da taraflarca herhangi bir savunma getirilmemiştir. Nitekim Rapor'da da belirtildiği gibi, Batisöke satış şefi'e ait ajandanın 15.01.1997 tarihli sayfasında da, anlaşmanın bu tarihte yapıldığı sonucunu destekleyen ve aynı anlaşmada tartışılan diğer hususlara ilişkin aşağıdaki notlar yer almaktadır;

“Sonuç:

- **Batı Anadolu'yla görüşüp kapı çıkış fiyatlarının ayarlanması**
- **Önemli olan teslim fiyatlarıdır.**
- **Çimentoş fiyatlarını 5000 TL yukarıya çekecektir.**
- **Hem ağlarsınız hem düşük fiyatla mal satıyorsunuz diyerek serzenişte bulundu.”**

Anlaşmada tespit edilen oranlarda birtakım revizyonlara gidilmesi ise, satış tonajlarının tespiti yoluyla yeni bir “pazar paylaşımı” olarak değerlendirilmelidir. 11.12.1996 tarihinden sonra yapıldığı kesin olmakla birlikte, Batıçim İdari Genel Müdür Yardımcısı'a ait takvimliğin sırasıyla 15-16.01.1997 tarihli sayfalarında yer alan; “Çimentoş ile toplantı” ve “Çimentoş 09:30” ifadeleri de, söz konusu anlaşmanın bu tarihlerde ve Çimentoş Fabrikası'nda yapıldığına dayanak niteliğindedir.

Söz konusu pazar paylaşımı mutabakatı, pazarın coğrafi durumu ve fiyatlara ilişkin birçok hükümler içeren Çimentoş Genel Müdürü'e ait notlardan 11.07.1997 tarihinde yapıldığı anlaşılan anlaşmada; **“Pazar paylaşımına uyulacak”** şeklinde tekrar yer almıştır.

Batisöke Ticaret Müdürü'ın **“Çimentoş”** antetli bloknotunda 25.08.1997 tarihi konularak;

“ Pazar paylaşımı mutabakatına uyulmadı. Ortada hiçbir mutabakat kalmadı.

- 1. Pazar paylaşmasını bozanlar niçin bozdu ? Teklifleri nedir ?**
- 2. Antalya, Denizli, Göltaş çelişkisi konusunda çözüm önerileri ?**

Rekabet Kurulu ile ilgili toplantı 5 Eylül'de Ankara'da, yazı Necip Bey'e fakslanacak.

- 1. Göлтаş-Denizli'ye ve Batı'ya girmeyecek.
Denizli Antalya batısından çekilecek.
TÇ. 8.000.000
KÇ. 3.000.000
PÇ. 9.600.000 Zam Yok.”**

hususlarına yer verilmiş, toplantıda tartışılan diğer konularla birlikte pazar paylaşımı da açık bir şekilde ifade edilmiştir. Söz konusu toplantının da Çimentaş'ta yapıldığını, Batıçim Genel Müdür Sekreteri'ne ait ajandanın 25.08.1997 tarihli sayfasında yer alan;

“11:00 Çimentaş”

ve Batıçim İdari Genel Müdür Yardımcısı'a ait 1997 yılı takvimliğinin 25.08.1997 tarihli sayfasında yer alan;

“Fiyat topl. Toplantı Saat:11'de Çimentaş'da”

ifadeleri açıkça göstermektedir. Yine bu ifadelerden anlaşılacağı üzere, toplantı yalnızca pazar payları konusunda yapılmamış, toplantıda fiyat, zam vs. konular da tartışılmıştır.

26.09.1996 tarihinde Batıçim'de yapılan bir toplantıda alınan kararlar arasında da 1997 yılına ilişkin pazar paylaşımı mutabakatının, **“Pazar paylaşımına uyulacak”** şeklinde tekrar edildiği görülmektedir.

1997 yılı satışlarının tespit edildiği ve Aralık 1996'da yapılan anlaşmanın ileriki tarihlerde yeni toplantıların konusu olmasına benzer şekilde, 1998 yılı pazar payları, fiyat ve satış bölgeleri gibi konular birçok toplantıda tekrar ele alınarak, gözden geçirilmiştir.

Denizli Çimento Genel Müdür Yardımcısı'nın 1998 yılı ajandasında yer alan ve 08.01.1998 tarihinde ... Otel'de yapılan bir toplantıya ait olduğu anlaşılan aşağıdaki ifadeler, ilerleyen bölümlerde üzerinde durulacak birçok konu yanında, 1998 yılı pazar payları üzerindeki tartışmaları açıkça göstermektedir:

“8.1.1998 – “... Otel Balçova Saat 10.'da V... Bey'i gör. Fazla konuşma. Onları dinle. V... Bey hakem. İ... Beyden bilgileri al.Bayi meselesi (...) hiçbir fabrika mal vermeyecek. Denizli'ye girmeme, beton santrali kurmama.karşı mevzu edilirse teşvikleri alınmış. Hiçbir taviz vermeden V... Bey'in kararlarına okey diyeceğiz. Ancak aleyhimize birşey varsa görüşmemiz lazım deyip açık kapı bırak.

1. Bayinizin bize iadesi. Bu tarihten itibaren hiçbir karşı
2. **Denizli'nin Söke'den 1 iki puanda olsa fazla mal satma. Klinker, Beyaz çim.**
3. **Beton santrali kurulmaması."**

Notlarda "V...i Bey" olarak söz edilen kişinin, Akçansa Genel Müdürü olduğu anlaşılmaktadır. Akçansa Bölge'deki payının küçük olmasına karşın, Türkiye'nin en büyük çimento üreticisi olmasına ve komşu bölge olan Marmara Bölgesi'ndeki büyük pazar payına bağlı olarak sektörde kazandığı önemli gücü sayesinde, soruşturma konusu ihlallerde adeta organizatör ve sorunların çözümünde hakem konumundadır. Ayrıca çimento satışlarından elde edilen pazar payları üzerinde önemli bir etkisi bulunan beton santrallerinin pazarlıklara konu olduğu görülmektedir. Denizli çimentosunun, kendi yöresindeki en güçlü pazarlayıcısı olan ve daha sonra Batisöke bayiliğine geçen ... isimli firmanın da toplantı konularından biri olduğu ortadadır. Batisöke Ticaret Müdürü 'a ait ajandanın **8 Ocak 1998** tarihli sayfasında yer alan

" Denizli -> girilen bölgeler

fiyat farkları

fi amaç ne ?" ifadeleri de bu tarihteki toplantının konuları hakkında

bazı fikirleri ortaya koymaktadır. Ancak söz konusu ifadeler, fabrikaların pazar paylarına ilişkin ayrıntılı bilgiler sunmamaktadır. Bu mahiyetteki bilgileri ise, aynı toplantıyla ilgili olarak Denizli Çimento Pazarlama Müdürü'ın 1998 yılı ajandasında yer alan aşağıdaki ifadelerde bulmak mümkündür:

08.01.1998 - "Çimentaş	1450	30.21	
Batı	1350	28.13	
Söke	750	15.63	
Denizli	900	18.75	(Ado dahil)
Çanakkale	350	7.29"	

Görüldüğü üzere, 1998 yılı satışlarının tespit edildiği anlaşmada belirlenen oranlar, 08.01.1998 tarihinde gözden geçirilmiş ve küçük farklılıklarla yeniden tespit edilmiştir. Ancak 1998 yılı pazar payları üzerindeki görüşmeler bununla da kalmamıştır. Yine Denizli Çimento Pazarlama Müdürü'ın 1998 yılı ajandasında yer alan;

23.01.1998 - "Çimentaş	30.21	
Batı	28.13	
Söke	16.15	
Denizli	18.23	
Akçansa	7.29"	

ifadeleri, bölge fabrikalarının pazar paylarının 23.01.1998 tarihinde küçük bir değişiklikle yeniden belirlendiğini ortaya koymaktadır. Dikkat edilirse ilk üç fabrikanın pazar payları aynı kalmış, Denizli Çimento ise 08.01.1998 tarihli toplantıya ait

notlarda “Ado dahil” diye ifade edilen küçük bir pazar payından Batisöke lehine vazgeçmiştir. Bu noktada, soruşturma çerçevesinde düzenlenmiş bir tutanakta ifade edilen piyasa hareketlerinden söz etmek gerekmektedir. Söz konusu tutanakta; Denizli piyasasında Batisöke'nin de satış yapmaya başlamasına bağlı olarak 23.01.1998 tarihinde 345.000 TL/ Trb. düzeyine kadar gerileyen çimento fiyatlarının, bu tarihte yapılan bir anlaşma ile yeniden 517.500 TL/ Trb. düzeyine yükseltildiği ve Batisöke'nin Denizli piyasasından çekildiği ifade edilmektedir. Bu tarihten sonra Denizli'de Söke çimentosu satanlara Batisöke Fabrikası tarafından mal verilmemiştir. Ancak Batı Grubu ile aralarında, beton santrali, bayi meselesi gibi birçok sorunlar bulunan Denizli Çimento'nun Denizli piyasasındaki hakim durumunu yeniden elde etmesi için, bölgesel pazar payı üzerinde Batisöke lehine küçük bir taviz vermesi gerektiği açıktır. Kısaca pazar payları, her iki tarafın da menfaatlerine uygun bir şekilde yeniden düzenlenmiş, yeni pazar payları Denizli Çimento Genel Müdür Yardımcısı'nın 1998 yılı ajandasındasının 26.01.1998 tarihli sayfasında da aşağıdaki şekilde tekrar yer almıştır;

26.1.1998 – “30,21 Ç	1450
28,13 B	1350
16,15 S	775
18,23 D	875
7,29 A	350”

Denizli Çimento Satış Şefi'ye ait ajandanın bir sayfasında yine söz konusu oranlar;

“Çimentaş (30.21)
Batıçim (28.13)
Denizli (18.23)
Söke (16.15)
Akçansa (7.29) Onar günlük dönemlerde bildirilecek.”

şeklinde yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle, yalnız pazar payları yeniden tespit edilmekle kalmamış, öngörülen hedeflere ulaşmak doğrultusunda fabrikaların 10'ar günlük satış sonuçlarını karşılıklı olarak bildirmeleri esası getirilmiştir. Onar günlük dönemlerde satış sonuçlarının karşılıklı olarak bildirilmesi, söz konusu anlaşmanın uygulamaya geçirilebilmesi açısından önemli bir unsur olarak görünmektedir ve Batisöke A.Ş. Ticaret Müdürü tarafından'a gönderilen **23.01.1998 tarihli** bir faksın kapağındaki ifadelerde:

“01.Şubat.98
Çimentaş
- Dökme zamı yok.
- PÇ : (11.300)
Haftada bir rakam alışverişi olacak.”

şeklinde tekrar yer almakta,'ın 1998 yılı ajandasının 12 Şubat 1998 tarihli sayfasında yer verilen;

“ 5/2/98	5151	
5-10/2/98	5047	
1.5/1/98	4906	Batıçım
5-10	5234	
10.30	5067	
1/10/1/98	5064	
10.20/1/98	5003	Göлтаş
20.30/1/98	5121 ”	

ifadeleri de, bu usulün fiilen uygulandığını göstermektedir.

Yukarıda yer verilen anlaşmalar dışında, Çimentaş Genel Müdürü'e ait bloknotta geçen ve ne zaman yapıldığı kesin olarak bilinmeyen bir toplantıya ait notlarda pazar paylaşımına ve bu paylarının takibine yönelik olarak aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

“A.P. Anlaşma bazı üzerinde samimi mutabakat. Pazar payını bozan alternatifini söylesin.

M.Y. Fiyat oluşmadı.

N.T. Piyasanın doldurulması.

A.P. İhracat taahhüdü.

H... Bölgelerde düştü. Antalya. Biz bozmadık.

Y... B. Fiyatı tutalım miktarı ayarlarız.

V.Ö. Mutabakat satılacak miktar. Fiyat arkadan gelir.

Hatta istersen bedava sat dedik.”

Burada geçen kısaltmaları açacak olursak;

“A.P.	(Çimentaş Genel Müdürü)
M.Y.	(Denizli Çimento Genel Müdürü)
N.T.	(Batıçım Genel Müdürü)
V.Ö.	(Akçansa Genel Müdürü)
Y Bey	(Batisöke Eski Genel Müdürü)”

olmak üzere, genel müdürler düzeyinde bir toplantı olduğu anlaşılmaktadır.

Toplantıda sunulan önerilerde, ve tarafından pazar payları üzerinde durulmakta ve “Pazar payının fiyattan daha önemli olduğu, eğer bu payı ihlal eden olursa alternatifini mutlaka söylemesi gerektiği” belirtilmektedir.

Uzun yıllardır TÇMB bünyesinde gerçekleştirilen bilgi toplama ve dağıtma faaliyetlerinin sağladığı istatistiksel altyapının, fabrikaların giriştiği bu tür bölgesel

bazlı eylemlerde anlaşmanın sonuçlarını takip edebilmek açısından kolaylaştırıcı bir unsur olduğu düşünülmektedir.

TÇMB'nin bu paylaşım sistemi içerisindeki rolü ise, soruşturma çerçevesinde Akçansa'da yapılan yerinde incelemede elde edilen bir toplantı davetiyesi ile, TÇMB'ye ait bir bilgi isteme yazısında bulunan aşağıdaki ifadeler birlikte ele alınarak değerlendirilmiştir:

Bahsedilen belgelerin ilkinde;

“TÜRKİYE
ÇİMENTO MÜSTAHSİLLERİ BİRLİĞİ

17-20/ Ekim/1996 tarihleri arasında Otel'de yapılacak 1996- 2000 yıllarında Türkiye Çimento Üretim Tüketim Projeksiyonu toplantı programı ilişikte takdim edilmiştir.

Bu toplantıya eşinizle birlikte teşrifinizi rica eder saygılar sunarım.

Ayduk Çelenk
Başkan”

ifadelerine yer verilmektedir.

Söz konusu toplantının, 1996 ve 2000 yılları arasında çimento sektörünün üretim ve tüketim projeksiyonunun çok genel olarak yapılmasını ve aşağıda açıklanacak yıllık bazda yapılan toplantıların gerçekleşmesi konusunda muhtemelen prensip anlaşmalarına varılmasını sağlayan bir zemin olabileceği düşünülmektedir. Ancak aşağıda yer alan belgeler incelendiğinde projeksiyonların çok daha özel amaçlarla yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

TÇMB'ye gönderilen bir yazıyla Birlik bünyesinde yapılan projeksiyonlar ve bu toplantılarda tutulan tutanaklar istenilmiş, cevabi yazılarında ise toplantı yer ve tarihleri liste halinde gönderilmiş, ancak tutanak tutma uygulamasının olmadığı belirtilmiştir. Söz konusu cevabi yazı incelendiğinde, 1994 yılından sonra, 1997 yılı üretim-tüketim projeksiyonları sonuçları hakkında bilgi arzedildiği ifade edilen 24.12.1996 tarihli bir toplantı göze çarpmaktadır. Kısaca belirtmek gerekirse, projeksiyon adı altında gerçekleştirilen bölgesel toplantılar TÇMB bünyesinde değil, doğrudan doğruya fabrikalar arasında yapılmış, 24.12.1996 tarihinde ise, bu toplantıların sonuçları hakkında bilgi sunulmuştur.

TÇMB bünyesinde yapılan yerinde incelemede elde edilen, Ege Bölgesi fabrikaları adına Birlik İdare Meclisi üyesi Eşref Baltalı'ya gönderildiği anlaşılan ikinci belgede geçen aşağıdaki ifadeler, 1996 ve 1997 yıllarında TÇMB bünyesinde gerçekleştirilemeyerek fabrikaların sorunlarının bölgesel örgütlenmelerle çözümlendiği toplantılarda tespit edilen hususları ayrıntılarıyla ortaya koymaktadır. Söz konusu belgede;

“17-20 Ekim tarihleri arasında İzmir’de yapılan “1996-2000 yılları çimento üretim-tüketim projeksiyonu” toplantısında bölgesel toplantıların yapılması, bu toplantıların Birlik İdare Meclisi Üyelerince tertiplenmesi kararlaştırılmış ve bu toplantılarda tespit edilecek sonuçların konsolide edilmek üzere Çimento Müstahsilleri Birliği’ne gönderilmesi hususunda karar alınmış idi.

Ege Bölgesi toplantısının 10.11.1996 tarihinden ileri bir tarihte olmamak üzere sizin uygun gördüğünüz bir tarihte tertiplenmesi ve bu toplantıda aşağıdaki hususların tespit edilerek Birliğe gönderilmesini rica eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Bölgenin;

- 1997 yılı klinker üretim kapasitesi,
- 1997 yılı programlanan klinker üretimi,
- 1997 yılı çimento üretim kapasitesi,
- 1997 yılı çimento satış programı,
- Şirketlerin çimento satışlarının yapıldığı vilayetler ve yüzdeleri,
- Bölge üreticilerinin pazar payları,
- 1997 yılı üretim-tüketim dengesi,
- Üretim fazlalığı veya üretim noksanlığının ne şekilde çözümlenebileceği,
- 1997 yılı sonu çimento ve klinker stoku,

hususlarının tespiti, ayrıca varsa sizce de önemli olabilecek diğer verilerin de tespiti uygun olacaktır.” ifadelerine yer verilmektedir.

Yukarıda yer alan iki belge birlikte incelendiğinde, TÇMB tarafından bölgesel bazda toplantıların ve projeksiyonların yapılmasının kararlaştırıldığı görülmektedir. Nitekim TÇMB’nin projeksiyonlar hakkında Kurumumuza göndermiş olduğu yazısında da belirtildiği gibi, 1996-2000 yılları çimento üretim-tüketim projeksiyonu toplantısında resmi bir projeksiyon oluşturulamamıştır. Sonuçta bu toplantıda tespit edilemeyen hususların, bölgesel bazda yapılan toplantılarda tespit edilmesi ve “**konsolide edilmek üzere**” birliğe bildirilmesi kararlaştırılmıştır.

Pazar paylaşımı konusunda doğrudan mutabakatın sağlandığı ve yıllık olarak yapılan sözkonusu anlaşmaların, sektörde fabrikaların bölgesel olarak gruplanmaları neticesinde ortaya çıkan bölge fabrikaları ve bölge dışında kalan yakın fabrikaların katılımıyla gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Nitekim TÇMB tarafından, bu hususların bölgesel bazlı toplantılarda tespit edildikten sonra konsolide edilmek üzere kendisine gönderilmesini istediği görülmektedir. Soruşturma kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler, bölge fabrikaları ve yakın fabrikalar arasında yıllık olarak yapılan bu anlaşmaların 1993 yılına kadar geriye gittiğini göstermektedir.

Söz konusu toplantıda fabrikalar bölge genelinde yıllık olarak yapacakları satışları tespit etmekle kalmayıp, ilgili yazıda ifade edildiği şekliyle “**şirketlerin çimento satışlarının yapıldığı vilayetler ve yüzdeleri**” de belirlenmektedir. Yine bu tespiti destekler mahiyette olmak üzere Denizli Çimento’da yapılan bir yerinde

incelemede elde edilen “**DENİZLİ ÇİMENTO SATIŞ BÖLGESİ SINIRLARI VE BU BÖLGEDE DİĞER FABRİKALARIN DURUMU**” adlı satış bölgesi haritası, belirlenen sınırlar içinde ve dışında Denizli Çimento’nun satış yaptığı tüm merkezlerde fabrikaların pazar paylarının ne olacağını tek tek göstermektedir. Bu noktada pazar paylaşımı eylemlerinin, kar oranı yüksek olan iç satışların paylaşımı ile kalmayıp, bölge düzeyinde bir coğrafi paylaşıma kadar vardığı anlaşılmaktadır.

2.2.1.2. Coğrafi Pazar Paylaşımı

Soruşturma kapsamında incelemeye konu olan Ege Bölgesi, kendi içerisinde talebin yoğunluğuna ve çimento fabrikalarının yakınlığına göre değişik özellikler gösteren alt bölgelere ayrılabilir. Bu bağlamda İzmir, Denizli ve Söke/Aydın, çimento fabrikası bulunan merkezleri oluştururken (Afyon’da Set Grubu’na ait bir çimento fabrikası bulunmaktadır. Ancak, Afyon ili, Türkiye Bölgeler Haritası’na göre Ege Bölgesi’nde bulunmasına rağmen, Ege Bölgesi için yapılan anlaşmalarda bölge dışı fabrika olarak gösterilmektedir.), kuzeyde “Körfez Bölgesi” denilen Edremit Körfezi etrafında sıralanan Edremit, Burhaniye ve Ayvalık ilçelerinin oluşturduğu bölge, İzmir’in hemen güneyinde yer alan Kuşadası, Selçuk ve Söke civarı, Nazilli ve Aydın, Bodrum, Marmaris ve Fethiye ilçelerinin oluşturduğu Güney Ege’deki bölge ve Denizli merkez ile İzmir merkezi ve yakın çevresi de yoğun talep bölgelerini teşkil etmektedir.

Çimento fiyatı ile ürünün satılacağı coğrafya arasında sıkı bir ilişki mevcuttur. İlk bakışta olması beklenen, çimentonun da akaryakıtta olduğu gibi tek bir çıkış fiyatının bulunması ve bunun üzerine nakliye giderlerinin eklenerek son kullanıcı fiyatının belirlenmesidir. Böyle bir fiyatlandırma sisteminde, üretim merkezinden uzaklaştıkça ürünün fiyatı, artan nakliye masrafından dolayı artacaktır. Ancak, çimento sektörü için bu basit kurguya bir de diğer üreticilerin satış merkezine olan uzaklığı faktörünü dahil etmek gerekir. Eğer maliyetleridikkate alınmadan, bölgedeki her üreticinin aynı denilebilecek bant teslimi fiyatları uyguladıkları düşünülürse, her üretici kendi yakın çevresinde doğal bir satış bölgesine sahip olacak, diğer bir üreticiye daha yakın olan yerlere satış yapmakta çok zorlanacaktır.

Üretimin bu doğal satış bölgesindeki talep kadar veya daha az olması durumlarında bu sistem sağlıklı bir biçimde çalışır, ancak bölgede bir arz fazlası varsa, bazı yeni çözümler aramak gerekmektedir.

Ege Bölgesi genelinde 1997 yılında bölge fabrikaları 5.130.000 ton üretim gerçekleştirmiş, buna karşılık tüketim 4.445.000 ton olmuştur. Aynı yıl içerisinde bölgeden ihraç edilen miktar ise 250.000 tonu bulmuştur.

Bölge düzeyinde satış tonajlarının tespiti ve aynı düzeydeki arz fazlası da gözönüne alınmak suretiyle, coğrafi pazar paylaşımına ilişkin olarak tespit edilen hususlar aşağıda sunulmuştur.

2.2.1.2.1. Üretim Merkezi ve Civarının Korunması

Üretim merkezleri civarındaki doğal satış bölgelerinde (hem Ege Bölgesi hem de Türkiye çapında) arz fazlalarının oluşması, üreticilerin diğer fabrikalara ve hatta literatürde çimentonun doğal satış hinterlandı olarak gösterilen 200-250 kilometrelik mesafenin de ötesine satış yapmalarını gerekli kılmaktadır.

Genel anlamda üretim tesisinden uzaklaştıkça fiyatın nakliye maliyeti kadar azalması sistemine dayalı fiyatlandırma uygulamaları, çimento fabrikalarının en karlı satışlarını yakın çevrede yapmalarına yol açmaktadır. Nisbeten yüksek fiyatlı bu pazarların yakın çevredeki üreticilerin birikmiş stoklarından veya daha genel anlamıyla arz fazlasından korunması, ancak karşılıklı olarak fabrikaların birbirlerinin yakın çevresinde satış yapmaması yönündeki anlaşmalarla sağlanmaktadır.

Soruşturma kapsamındaki fabrikalar açısından bakıldığında, Denizli merkez ve çevresinde tek fabrika, İzmir’de iki fabrika, İzmir Aliağa’da bir terminal ve Aydın Söke çevresinde bir entegre tesis bulunduğu ve İzmir merkez ve çevresinin Batıçim ve Çimentaş için ortak bir yoğun talep merkezi olduğu, diğer yoğun talep bölgelerinin civar fabrikalar tarafından münhasıran paylaşıldığı görülmektedir.

Soruşturma kapsamında olan bölge fabrikaları arasında, salt “münhasır satış bölgelerinin korunması hususunda” düzenlenmiş bir anlaşma metnine rastlanmamıştır. Ancak, pazar paylaşımı, fiyat tespiti vs. hususlarında yapılmış anlaşmalarda yer alan konu ile ilgili hükümlerden, fabrikaların satış bölgelerini ihlal etmelerinin ardından gerçekleşen ikili yazışmalardan, konu ile ilgili olarak çimento bayileri ile yapılan görüşmelere ilişkin tutanaklardan, bu yönde bir centilmenlik anlaşması olduğu anlaşılmıştır.

Soruşturma safhasında elde edilen belgelerde “centilmenlik anlaşması” olarak nitelendirilen ve içeriği yukarıda sayılan hususlarla birlikte ele alındığı zaman ortaya çıkan mutabakata bağlı olarak, her fabrikanın üretim merkezi ve civarı diğer fabrikaların yapacağı satışlara karşı korunmaktadır. Bölgede fabrikalar arasında yaşanan en önemli anlaşmazlıklar, talebin daraldığı dönemlerde centilmenlik anlaşmasının geçici olarak ihlal edilmesinden kaynaklanmaktadır.

Bölge düzeyinde satış tonajları tespit edildikten sonra coğrafi pazar paylaşımı yönünde yapılacak bir anlaşmanın ilk bakışta daha önemsiz bir ihlal olduğu düşünülebilir. Ancak, fiyatlandırma sistemine bakıldığında, coğrafi pazar paylaşımının, fabrikaların üretim merkezi ve civarına uyguladıkları yüksek fiyatların altında yatan asıl faktör olduğu görülmektedir.

Fabrikaların, 1996 ve 1997 yılları satış yeri bazında yaptıkları satışları incelendiğinde, yakın bölgelerine yaptıkları satışların, toplam yurtiçi satışlar içinde ortalama % 40’lık bir pay aldığı görülmektedir. Toplam satışlar içinde önemli bir yer teşkil eden ve her fabrikanın en yüksek fiyattan yaptığı bu satışlar, diğer fabrikalarla paylaşılmak istenmemektedir.

Ancak, yukarıda da belirtildiği gibi fabrikaların üretimleri, merkez ve yakın çevredeki talebin üzerinde olduğundan, coğrafi pazar paylaşımı fabrika merkez ve çevresinin korunmasıyla kalmamaktadır. Her fabrika diğerinin merkez ve yakın çevresine, fiyatı biraz düşürmek ve rekabete girmek suretiyle satış yapabilecekken, anlaşma gereği bu yola gitmemekte, tespit edilen ortak bölgelerde (tampon bölgeler) satış yapmakta ve merkezdeki fiyatın korunmasını sağlamaktadır. Örnek verilecek olursa, Bodrum birçok fabrikanın satış yaptığı yoğun talep bölgelerinden birisidir. Dolayısıyla orada oluşan fiyatlar korunmuş bölgelerdeki fiyatlardan daha düşük seviyelerde bulunmaktadır. Denizli'den Bodrum ve İzmir yaklaşık aynı mesafededir. Bu durumda Denizli Çimento İzmir'e mal göndererek Bodrum satışlarından daha karlı satışlar gerçekleştirebilir. Bunun tersi de doğrudur. Yani tüm teşebbüsler açısından, kartelin kısa dönemli olarak delinmesi çok karlı görünmektedir. Ancak teşebbüslerin misilleme anlayışı içerisinde hareket ederek piyasada rekabeti canlandırmaları, uzun dönemde çimento fiyatlarının düşmesine yol açacak ve tüm teşebbüslerin zararına olacaktır. Hatta arz fazlası, bu sonucun ortaya çıkması için uzun dönemi beklemeyi dahi gerektirmeyecektir. Bu durumda teşebbüsler açısından en yararlı uygulama anlaşmaların sürdürülmesi olacaktır. Ancak iç talep açısından bakıldığında arz fazlası olan bir sektörde pazarın teşebbüsler arasında coğrafi olarak çok katı bir biçimde bölünmesi teorik olarak bile mümkün olmadığından, uygulama biraz yumuşatılarak, en azından fabrikaların yakın çevresindeki yoğun talep bölgelerinin münhasırlaştırılmasıyla birlikte, artan üretimin tampon bölgelerde, rekabete açık bölgelerde ve gerekirse dış pazarda, teşebbüsler açısından en karlı olacak şekilde değerlendirildiği görülmektedir. Uygulamayı mümkün kılan da, satış merkezleri itibarıyla uygulanan farklı fiyatlar ve satış ağı üzerindeki katı denetim mekanizmasıdır.

Fabrikalarda yapılan yerinde incelemelerde elde edilen bazı belgelerde, bir fabrikanın diğerinin merkez ve çevresine yaptığı satışlarının "kaçak" olarak nitelendirildiği görülmüştür. Benzer şekilde düşük fiyat uygulanan yerlerde satılmak üzere alınmış olan ve fabrika merkezi ve yakın çevresindeki yüksek fiyattan yararlanmak suretiyle buralarda satışa sunulan çimento da "kaçak" olarak nitelenmektedir. Bunun önlenmesi için de bayi ve kamyon takipleri vs. yollarına gidilmektedir.

Fabrikaların farklı fiyat uygulamasına ilişkin olarak yaptıkları savunmalarda, her fabrikanın bir merkeze uygulayacağı fiyatını, diğer fabrikaların ve kendisinin oraya olan uzaklığını gözönüne almak suretiyle tespit ettiği ve diğerine daha yakın olan yere yapacağı satışlarını arttırmak için "nakliye sübvansesi ettiğini" belirtmiştir. Hatta nakliyenin sübvansesi edilmesi suretiyle diğerine daha yakın olan bölgelere satış yapma olanağının sağlandığı ve sistemin daha rekabetçi bir yapı gösterdiği ileri sürülmüştür.

Ancak, buradaki asıl sorun, çimentonun uzak yerlere ucuza satılması değil, fabrika merkezi ve yakın çevresine, anlaşmayla sağlanan korumanın sonucu olarak pahalıya satılmasıdır.

Ayrıca söz konusu fiyatlandırma mekanizması yalnızca “diğer fabrikaya yakın bölgelerde satış olanağı yaratmaya yönelik nakliye sübvansesi” değildir. Görünürde bir fabrikanın bir merkez için uygulayacağı fiyat, o merkeze diğer fabrikaların uzaklığına bağlıdır. Soruşturma kapsamındaki bazı fabrikalar, bölgeler arası bu fiyat farklılaştırmasını nakliye sübvansesi olarak adlandırmakta ve satış yerinin üretim merkezinden uzaklaştıkça bu yer için bant teslimi satış fiyatının azaldığını söylemektedir. Ancak, yapılan fatura incelemelerinde bu durumun tersi örneklere rastlanılmıştır. Bayi kar marjlarının % 2-5 gibi çok düşük oranlarda olduğu ve birim nakliye fiyatının da rekabetçi bir ortamda oluştuğu gözönüne alındığında (Fabrikalar uygulanacak nakliye masrafları konusunda kendilerinin tavsiye niteliğinde dedikleri uygulanmasını istedikleri listeler yayımlamaktadırlar, ancak alıcının nakliye organizasyonunu üstlenmesi konusunda özellikle torba çimento da bir baskı mevcut değildir. Dökme çimento nakliyesi ise genelde fabrikalar tarafından üstlenilmektedir, dolayısıyla bu fiyatlar üzerinde de fabrikaların kontrolü vardır. Ancak satışa sunulan mal da kendi ürettikleri ve satmaya çalıştıkları mal olduğu için, nakliyede piyasa şartlarının çok üzerinde fiyatlar empoze edilmemektedir.), son kullanıcının “hangi merkezde olursa olsun” bir torba çimento için aynı fiyatı ödemesi beklenir. Uygulamada ise uzak merkezlerin daha ucuza çimento tükettikleri görülmektedir.

Bu durumda; ortak bölgeler olan ve birden çok fabrikanın satış yaptığı yerlerde yaşanan kısmi rekabetin, fabrikaları bazen nakliye oranında bazen ise daha yüksek oranlarda fiyat sübvansesi yoluna ittiği, anlaşma gereği korunan ve tek bir fabrikanın hakim olduğu yerlerde ise en yüksek fiyatın uygulandığı ve bu şartlarda yapılan satışların, toplam satışlar içinde önemli bir pay teşkil ettiği (yaklaşık % 40) sonucuna varılmıştır.

Kaldı ki; ortak bölgelerde yaşanan rekabetin de sağlıklı bir rekabet olduğunu söylemek mümkün değildir. Bölgesel tonajların ve fabrikaların münhasır satış bölgelerinin tespitinden sonra, ortak satışa açık gibi görünen bölgeler üzerinde de “her fabrikanın satış miktarı ya da yüzdesinin tespit edilmesi, arttırılması ya da azaltılması veya bir fabrikanın o pazardan çıkarılması” şeklinde uygulamalar olduğu tespit edilmiştir.

İzmir merkezi ve yakın çevresi için özel bir durum söz konusudur. Bu yoğun talep bölgesinde bilindiği gibi Batıçim ve Çimentotaş çimento fabrikaları birlikte yer almaktadır. Dolayısıyla bu bölgenin korunmasından her ikisi birlikte yararlanmaktadır.

Bilindiği üzere, bu bölgede iki fabrikanın dışında Akçansa'nın da satışları bulunmaktadır. Ancak bu fabrikanın terminal yatırımında bulunduğu 1989 yılında yapılan satış planları incelediğinde, her yıl artan ve 1994 yılı itibarıyla 500.000 tona varan bir satış tonajının planlandığı görülmüştür. Fabrikanın 1996 ve 1997 yılları itibarıyla terminalden yaptığı çimento sevkiyatının yıllık 300.000 ton civarında olduğu ve 1998 yılında da 350.000 tonluk bir satış seviyesinin hedeflendiği anlaşılmaktadır (anlaşma gereği). Yukarıda bölgesel düzeyde pazar paylaşımı açıklanırken, Akçansa'nın da bu paylaşım içerisinde yer aldığı belirtilmişti. Bölgesel bazdaki bu

paylaşım yanında ayrıca İzmir merkezi ve yakın çevresi içinde yapacağı satış tonajının da anlaşmayla kısıtlandığı kanaatine ulaşılmıştır.

Denizli Çimento Pazarlama Müdürü'a ait "Bölgeye dışardan etkiler" başlıklı belgede yer alan;

"Şu anda Antalya'da bulunan Çimsa liman tesislerinde üretilen çimentolar, Fethiye'ye kadar gelmektedir. Dolayısıyla Göltaş ve Çimsa eğer Fethiye'de mal satıyorsa onların bölgeyi etkiledikleri miktarı bilmemiz gerekir. Akdeniz Bölgesi olan fabrikaların Ege'ye gelen malları ile, Ege fabrikalarının Antalya'da ve Akdenizde sattıkları malın dengelenmesi gerekmektedir. Bölge istatistiklerinde, Göltaş Akdeniz fabrikası görünmekle beraber Alanya'dan ileri geçmemesi dolayısıyla, Mersin, Adana, İskenderun fabrikalarıyla birlikte mütalaa edilmesi Göltaş'ın üretiminin tamamını satabilmesi için zemin hazırlamaktadır. Eğer bu şartlar altında Göltaş'a verilen satış yüzdesini gerçekleştirecekse bunun tamamını kendi bölgesinde satması imkansızdır. Ya diğer bölgelere girerek pazarı bozacak bundan önce yaptığı gibi ya da anlaşmalar doğrultusunda malını satamadığını söyleyip diğer fabrikaların kendisine pazar açmasını isteyecektir. Bunu talep edeceği yegane fabrika Denizli ve Afyon'dur."

ifadeleri, bölgesel bazda satış tonajlarının tespiti yanında her fabrika için satış bölgelerinin belirlendiğini göstermektedir. Söz konusu belgede daha çok Göltaş, Çimsa ve Denizli fabrikalarının pazar sınırları üzerinde durulmaktadır. Ancak ifadelerden de anlaşılacağı üzere o dönem için "Göltaş'ın pazarını genişletme eğilimi ile karşı karşıya bulunmaktadır ve bu sorunun, Ege pazarına yansımından korku duyulmaktadır. Pazar paylaşımı sisteminin ortaya çıkarılması açısından, Denizli Çimento ile birlikte soruşturma kapsamında olmayan iki fabrikanın da yer aldığı paylaşımına ilişkin bu tespitler, tüm bölge fabrikalarının içinde bulunduğu pazar paylaşımını destekleyici unsurlar olarak ele alınmalıdır. Nitekim bölgelerin ihlalinden kaynaklanan herhangi bir sorun olmadıkça, bu konuda yeni anlaşmalara gidilmemekte, iki veya daha fazla fabrika arasında sorun çıkınca da, bu sorun hep birlikte çözümlenmektedir. Çünkü, fabrikaların deyimiyle **"herhangi bir fabrikanın pazarında meydana gelen bir kirlenme, tüm bölgeyi etkileyecektir."**

Bunun en güzel örneklerini 11.07.1997 ve 26.09.1997 tarihli bölge fabrikaları anlaşmaları oluşturmaktadır.

Çimentaş Genel Müdürü A.Vasfi Pekin'e ait, 11.07.1997 tarihli toplantıda alınan kararların özetlendiği notlarda;

"11.07 (Çimentocular)

- 1. Pazar paylaşımına uyulacak**
- 2. TÇ 32.5 50, KÇ 52, PÇ 58**
- 3. Ürün bazında fiyatlara uymak**
- 4. Zamdan itibaren Afyon, Çimentaş Antalya'ya gitmeyecek**

5. Denizli Antalya’da gerileyecek
6. Isparta Denizli iline göndermeyecek
7. Denizli Isparta iline göndermeyecek
8. Dışlanan bayilere mutabakat olmadan mal verilmeyecek
9. Prensipleri uygulamayan bayiler dışlanacak

TÇ 7200
KÇ 7500
PÇ 8700

Vade Dökme 10+40
Torbalı 10+10
den itibaren”

ifadelerine yer verilmektedir. 11.07.1997 tarihinde yapıldığı anlaşılana anlaşmaya ait bu tutanakta geçen 1,4,5,6 ve 7’nci maddeler coğrafi pazar paylaşımına ilişkin ifadeleri içermektedir.

Birinci maddedeki “pazar paylaşımı” ifadesi, tüm bölge fabrikalarının katıldığı ve yukarıda açıklanan, satış bölgelerine uyulması konusundaki genel mutabakatı ifade etmektedir.

Sırasıyla 6’ncı ve 7’nci maddelerde ifade edilen Isparta ve Denizli arası pazar paylaşımı hususunda da **birlikte** karar alındığı görülmektedir.

Nitekim Denizli ve Isparta arasındaki sınır müteakip defalar ihlal edilmiş ve bu konudaki anlaşma taraflara, müteakip toplantılarda tekrar hatırlatılmıştır.

Çimentoş’ın ve Afyon’un zamdan sonra Antalya’ya gitmemesi ve Denizli’nin Antalya’da gerilemesi konularında varılan anlaşmalar da esas itibariyle coğrafi pazar paylaşımı niteliğindedir. Ancak daha çok yukarıda kısaca değinilen “ortak satış bölgelerindeki rekabetin de sağlıklı olmadığı” gerçeğinin ve bu bölgelerin de pazar paylaşımına konu olduğunun bir göstergesidir.

Yine benzer nitelikte ve 26.09.1997 tarihinde yapılmış “**26.09.1997 BATIÇİM TOPLANTI KARARLARI**” başlıklı ikinci bir anlaşmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

1. Pazar paylaşımına uyulacak.
2. TÇ 50, KÇ 52, PÇ 42.5 58.00 USD fiyatları hedef olacak ve 10 Ekim tarihinde yapılacak toplantıda bu fiyatlara ulaşılmaya çalışılacaktır.
3. Ürün bazında fiyatlara uyulacak.
4. Zamdan itibaren Isparta, Denizli ve ilçelerine girmeyecek.
5. Zamdan itibaren Denizli, Isparta ve ilçelerine girmeyecek.
6. Fabrikaların dışladığı bayilere mutabakat olmadan mal verilmeyecek.
7. Prensipleri uygulamayı engelleyen bayiler dışlanacak.

8. TÇ 32.5 7.200.000.- TL/TON
KÇ 32.5 7.500.000.-TL/TON
PÇ 42.5 8.700.000.-TL/TON
VADE 10+60 Gün-Dökme
VADE 10+40 Gün- Torba

9. 01.10.1997 Çarşamba'dan itibaren bu fiyatlar tatbik edilecek.

Not: Torbalı ve dökme vadeden dolayı aynı fiyat olacak.

Bu anlaşmanın ilk maddesindeki pazar paylaşımı ifadesi de aynı şekilde fabrikaların satış bölgelerine riayet etmeleri hususundaki genel mutabakatı ifade etmektedir.

Anlaşmanın 4 ve 5'inci maddelerinde düzenlenen Denizli ve Isparta arasındaki pazar bölüşümüne ilişkin mutabakat da yine satış sınırlarının ihlal edilmesinden kaynaklanan bir anlaşmazlığın, bölge fabrikaları ve bölge dışı yakın fabrikalar arasında yapılan toplantıda çözümlenmesinden ibarettir.

Fabrikalar arasında satış bölgesi sınırlarının ihlal edilmesinden doğan anlaşmazlıklar daha ziyade talebin daraldığı dönemlerde meydana gelmektedir ya da herhangi bir fabrikanın belli bir pazarda kendisine verilen pazar payını gerçekleştirememesi veya rakip fabrikanın satışlarının tespit edilen sınırı aşması durumunda söz konusu olmaktadır. Soruşturma safhasında bölge ihlaline ilişkin olarak elde edilen belgelerden de anlaşılacağı üzere, iklimsel koşullara bağlı olarak inşaat sezonunun kısa olduğu ve talep daralmalarının daha yoğun yaşandığı yerler Ege Bölgesi'nin doğusundadır. Dolayısıyla satış bölgelerinin sınırları daha çok buralardan başlamak üzere ihlal edilmekte ve herhangi bir önlem alınmaması durumunda domino etkisiyle tüm bölgeyi etkileyebilmektedir. Bu durumu önlemek için bölgesel bazda sadece ilgili fabrikaların katıldığı toplantılar düzenlenmektedir.

Çimento piyasasında faaliyet gösteren bayilerle yapılan görüşmelerde, ürün fiyatlarındaki aşırı artışların, fabrikaların bazı anlaşmazlıklar nedeniyle birbirlerinin satış bölgelerine girmeleri sonucu kısmen rekabet yaşandığı dönemlerin ardından, satış bölgesi sınırları üzerinde yeni bir mutabakat sağlanmasına ve o bölgedeki fiyat tekelinin satış tekeliyle birlikte bir tek fabrikaya bırakılmasına bağlı olduğu belirtilmiştir.

Nitekim, soruşturma heyetince Denizli merkezinde faaliyet gösteren 21 çimento satıcısıyla görüşülerek hazırlanan tutanakta; çimento fiyatlarının çok kısa aralıklarla önemli oranlarda değiştiği, fiyatlardaki bu aşırı dalgalanmanın çimento kullanıcılarına açıklamakta zorlanıldığı, çünkü bu dalgalanmanın tek nedeninin, fabrikalar arasındaki anlaşmalar olduğu ifade edilmiş, buradaki anlaşmadan kast edilenin, hem çimento satılabilecek pazarların paylaşımı ve birbirlerinin pazarına girmeme konusunda, hem de yukarıdaki anlaşmanın sonucu olarak fiyatların ortaklaşa tespiti hususunda olduğu belirtilmiştir.

Aynı tutanakta yine bu yöndeki anlaşmaların uygulanmasını sağlamak üzere, Denizli çimento fabrikası tarafından, çimento fabrikalarına bayilik sözleşmesi ile

bağlı olmayan satıcıların dahi, Denizli dışındaki çevre fabrikalardan çimento alımının önlendiği, dışarıdan çimento getiren firmalara çimento vermeme ve bayisi konumundakilerin bayiliğini iptal etme tehdit ve yaptırımlarının uygulandığı, plakaları tespit edilen araçlara ne kendileri ne de diğer fabrikalar tarafından mal temin edilmemesine kadar giden müeyyidelerin uygulandığı ifade edilmiştir.

Yukarıda anlatılan anlaşmanın en yeni benzerinin 23.01.1998 tarihinde yapıldığı; 30.09.1997'de yapılan anlaşmadan sonra yükseliş trendine geçen ve bu trendini 12. ayın ortalarına kadar sürdürerek 517.500 TL/Torba düzeyine yükselen traslı çimento fiyatının bu ay içinde Denizli'de başlayan yeni bir rekabet sonucu 345.000 TL/Torba düzeyine gerilediği ve 23.01.1998 tarihinde uygulanmaya konulan anlaşma gereğince, dışarıdan mal girişinin önlendiği ve traslı çimento fiyatının ani bir zamlarla 517.500 TL/Torba düzeyine yükseltildiği vurgulanmıştır.

Söz konusu ifadelerden de anlaşılacağı üzere, çimento satıcıları tarafından 30.09.1997 ve 23.01.1998 tarihlerinde yapılmış olduğu belirtilen iki ayrı anlaşmadan söz edilmektedir. Her ikisinde de fiyat tespiti hususunun yanısıra, fabrikaların birbirilerinin satış bölgelerini ihlal etmemeleri hususundaki mutabakata da işaret edilmektedir.

23.01.1998'de yapılmış olduğu ifade edilen anlaşma, Rekabet Kurumu'nun teşkilatının oluşumunun tamamlandığı ve hatta çimento sektörüne yönelik incelemenin yaklaşık iki aydır sürmekte olduğu bir döneme rastlamaktadır. Bu da göstermektedir ki, sektöre yönelik olarak başlatılan inceleme dahi sektördeki rekabet ihlallerini önlemeye yetmemiş ve Kanun'un uygulanmaya başlamasından önce varolan ihlaller aynen sürdürülmüştür.

23.01.1998'de yapılan anlaşmaya kanıt teşkil eden, Denizli merkezde faaliyet gösteren ... İnşaat Malz. ve Kömürcülük San. ve Tic. A.Ş. tarafından Batısöke Çimento'ya çekilmiş bir faksta aynen şu ifadeler yer almaktadır:

“ BATISÖKE TİCARET MÜDÜRLÜĞÜ

SÖKE

13.03.1998 tarih itibarıyla firmanıza 2.759.655.000 TL.'lik borcumuz sıfırlanmıştır.

Genel Müdür Yrd. tarafından taahüt edilen prim konusunun açıklığa kavuşturulmasını; firmamızın ihtiyacı olan çimentonun fabrikalarınızdan hangi şartlarda alınabileceğinin firmamıza bildirilmesini, çimento vermeme sözkonusu ise bayilik taahütnamesine karşılık verilen teminat mektubunun iadesini arz ederiz.”

Faksta yer alan ifadeler önce 16.03.1998, sonra 01.04.1998 tarihlerinde iki kez fabrikaya bildirilmiş ve ardından çimento satıcısına ait teminat mektubu fabrika tarafından iade edilmiştir.

Konu ile ilgili olarak, ... Ticaret yetkilisi ile yapılan görüşmede tutulan 19.05.1998 tarihli tutanakta, adı geçen;

“Daha önceleri çeşitli anlaşmazlıklar sonucu Denizli ve Söke Çimento arasında meydana gelen rekabet dönemlerinde, Söke Çimento Fabrikası’ndan çimento alımı yapmak üzere teminat mektubu verdiklerini ve bir süre çimento alımı yaptıklarını, ancak 23.01.1998’de fabrikalar arasında yapılan anlaşmadan sonra Söke’nin Denizli pazarından çekildiğini ve bu tarihten sonra Söke Fabrikası’nın kendilerine mal vermediğini, aynı dönemde Söke çimentosu sattığı için Denizli Fabrikası’ndan da mal alamadıklarını, dolayısıyla 16 Mart 1998’de Söke Fabrikası’na; tekrar çimento istemiyle faks çektiklerini ve eğer mal verilmeyecekse teminat mektuplarının iadesini talep ettiklerini, kendilerine faksla yanıt gelmediğini ve teminat mektuplarının iade edilmesi suretiyle mal taleplerinin reddedildiğini” ifade etmiştir.

Yukarıdaki tutanakta yer alan ifadeler dikkatle incelendiğinde, sonuç olarak her fabrikanın kendi satış bölgesinde satış yapmasını temine yönelik sürecin ayrıntılı olarak anlatıldığı görülmektedir. Tutanakta yer alan “**ne Söke Fabrikasının ve ne de Denizli Fabrikası’nın kendilerine mal vermemesi**” yönündeki uygulamanın, esasen 11.07.1997 tarihinde yapıldığı anlaşılan anlaşmanın 8 ve 9 uncu, 26.09.1997 tarihli anlaşmanın 5 ve 6 ncı maddelerinde belirlenen “**prensipieri uygulamayı reddeden bayilere mal vermeme**” ilkesinin bir sonucu olduğu anlaşılmaktadır. Her ne kadar her bir fabrika, bulunduğu il ve ilçelerinde hakim durumda bulunuyor ve “mal vermeme” suretiyle bu konumunu kötüye kullanıyormuş gibi görünüyorsa da, bu durum esasen bir anlaşmayla tesis edilmiş yapay bir olgu olup, söz konusu eylemleri gerçekleştirilebilmesi de fabrikaların karşılıklı anlaşmaları yoluyla mümkün olmaktadır. Bayilere mal vermeme konusunda yapılan diğer tespitler incelendiğinde de, bazı bayilere mal verilmemesinin veya bayilerin farklı fabrikayla çalışmalarının engellenmesinin, temelde coğrafi pazar paylaşımının bir sonucu olduğu görülmüştür.

Örneğin, Denizli Çimento Genel Müdür Yardımcısı’nın 1998 yılı ajandasında;

8.1.1998 – “Prensos Otel Balçova Saat 10.’da Vecdi Bey’i gör. Fazla konuşma. Onları dinle. Vecdi Bey hakem. İbrahim Beyden bilgileri al. **Bayi meselesi (...) hiçbir fabrika mal vermeyecek.** Denizli’ye girmeme, beton santrali kurmama karşı mevzu edilirse teşvikleri alınmış. Hiçbir taviz vermeden Vecdi Bey’in kararlarına okey diyeceğiz. Ancak aleyhimize birşey varsa görüşmemiz lazım deyip açık kapı bırak.

Bayinizin bize iadesi. Bu tarihten itibaren hiçbir karşı

Denizli’nin Söke’den 1 iki puanda olsa fazla mal satma. Klinker, Beyaz çim. Beton santrali kurulmaması.”,

ifadeleri anlaşma metnindeki hükümlerin uygulanmasını göstermektedir.

Aynı şekilde münhasır satış bölgelerinin korunması uygulamasına yönelik olarak Çimentoş Genel Müdürü’e ait bir bloknotta, yapılan bir anlaşmaya ilişkin notlar ve aşağıdaki ifadeler yer almaktadır;

Isparta Denizliye gelmesin, Fethiye Acıpayam hariç.

Denizli Antalya'ya gidişini azaltsın.
... Isparta bölgesine Çimento satmayacak.

Yine münhasır pazarların korunması konusundaki anlaşmaya uyulmasını temin etmek amacıyla fabrikaların yürüttüğü istihbarat çalışmalarını gösteren Denizli Çimento Satış Şefi'nin 1994, 1995, 1996 yılı ajandalarında, araçların plakalarını da takip ederek çimentonun satış yerlerinin tespit edildiğine dair notlar bulunmakta olup, bir fabrikanın münhasır satış bölgesinin dışında olan başka bir bölgeye satış yapmasının veya bayilik tahsisinin de ancak "patronların konuşturulması" yoluyla sağlanabildiği bu belgelerden anlaşılmaktadır.

14.05.1998 tarihli Ticaret yetkilisi'e ait bilgi tutanağında ise;

"...Yine çimento piyasasında fabrikaların yoğunlukla uyguladıkları "bölge fiyatı" tabir edilen, bölgeler arası farklı fiyat uygulamasının esasen rasyonel ve takibi mümkün bir uygulama olmadığı fabrikaların dönemsel menfaatlerine uygun bir biçimde kimi zaman kamyon takiplerine girilip ağır yaptırımlar uygulandığı, kimi zaman da bilinçli olarak kaçaklara göz yumulduğu belirtilmiş, bu uygulamayı meşrulaştırmak üzere son bir aylık (tahmini) bir dönemde "bölge bayiliği" uygulamasına geçildiği, böyle bir uygulamanın, bölge dışından gelen talepleri karşılamamaya bir dayanak yapılmaya çalışıldığı, halbuki bölge bayilerine fiyat vs. hususlarında yapılan ayrımcılığın bu talepleri rasyonel kıldığı..." ifade edilmiştir.

Tüm bu oluşumların altında yukarıda yer verilen anlaşmalar yoluyla yaratılan bölgesel hakimiyetlerin yattığı, suni olarak yaratılan ve o merkezdeki çimento fabrikasının hakim duruma gelmesini sağlayan anlaşmaların uygulanması sonucunda, merkez ve yakın çevresinde oluşan yüksek fiyatların diğer bölgelerdeki fiyatların oluşumuna baz teşkil ettiği, bu sayede ortaya çıkan fiyatlandırma mekanizması ve bunun sağladığı yüksek kar marjlarının sürdürülebilmesinin ise ancak bu şekilde mümkün olduğu görülmektedir. Üst yöneticilerin katıldığı anlaşmalarla verilen kararların uygulanmasının, daha alt düzeydeki yöneticilerin rutin işlerini oluşturduğu, sistemin sağlıklı işleyebilmesi ise yukarıdaki notlardan da anlaşılacağı üzere sıkı kontrolleri ve ağır yaptırımları gerektirmektedir.

Batıçim Genel Müdür İdari Yardımcısı'a gönderilen bir faksta;

" Denizli Çimento Fabrika'sının fiyat politikasının etkileri ve nedenleri;

...

6. **Denizli Çimento'nun düşük fiyatlarla diğer fabrikaların bölgelerine girme eğilimi göstermesi, ...'a verilen bayilik hakkında Batısöke'ye karşı ters kamuoyu oluşturarak haklı konuma geçmeye çalışmak.**
7. Aralık ayında kaybettiği tonajı düşük fiyat uygulamasını devam ettirerek Ocak ayında açığını kapatmaya çalışması.
8. **Bölgemize düşük fiyatlar uygulayarak bayilerimizin bize karşı tepki duymasına neden olmak ve dolayısı ile kendisine gelebilecek bayilik taleplerini de değerlendirmek.**

Bu fiyatların aynı şekilde devam etmesi halinde Batisöke'ye bağlı bayilerin mukavemet güçlerinin azalacağı gibi hedeflenen ~ 65.000 ton/aylık satışın gerçekleşmesi zorlaşacaktır.

Ayrıca satış fiyatlarının Denizli ile rekabet eder hale getirilmesi halinde fiyatlar daha da gerileme eğilimine girecektir.” denilmekte ve Nazilli, Aydın, Kuşadası-Davutlar-G.Çamlı, Bodrum, Muğla-Marmaris, Dalaman-Ortaca, Söke, Didim-Akbük, Denizli, Kaş-Kalkan ve Antalya için satış yapan fabrikaların çimento cinslerine göre satış fiyatları ve miktarlarını gösteren bilgiler bulunmaktadır.

Görüldüğü gibi faksta geçen “**bölgemiz**” ya da “**diğer fabrikaların bölgeleri**” ifadeleri, fabrika merkezleri ve yakın çevresindeki yoğun talep bölgelerini ifade etmektedir.

2.2.1.2.2. Münhasır Satış Bölgeleri Dışındaki Durum

Üretim merkezi ve civarının korunması bölümünde de belirtildiği üzere, bölge fiyatı uygulaması ilk bakışta merkez ve çevresi dışında kalan yerlerde sağlıklı bir rekabet olduğu izlenimi vermektedir. Ancak, üretim ve satış tonajlarının tespitine yönelik anlaşmalar, üretim merkezi ve civarının korunmasına ilişkin hükümler içeren anlaşma metinleri ve soruşturma kapsamında elde edilen diğer belgelerde geçen ifadeler incelendiğinde, buralarda da rekabete aykırı hususların yer aldığı anlaşılmaktadır.

Yukarıda tam metni yer alan “1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu Bölgelerarası Toplantı Programı” başlıklı anlaşmanın bölge dışından yapılacak satışları düzenleyen 2'nci maddesinde;

Soma, Akhisar, Edremit, Fethiye, Denizli, Uşak ve Kütahya il ve ilçelerine bölge dışından yapılacak satışların birlikte tespit edildiği görülmektedir.

Esasen pazar coğrafi olarak paylaşılırken, yerleşim birimi bazında satış tonajlarının da tespit edilmesi yönüyle, iki ihlali birlikte içeren bu eylemin, coğrafi pazar paylaşımı yönünün daha ağır bastığı sonucuna ulaşılmaktadır. Çünkü bölge çapında satış tonajlarının tespit edilmesi, makro düzeyde fabrikaların pazar paylarının tespit edilmesi açısından daha önemli iken, dışarıdan yapılacak satışların yalnızca tonaj olarak tespit edilmeyip aynı zamanda nereye satılacağına da belirlenmesi yoluyla bölge dışı fabrikaların faaliyet alanlarının kısıtlanması, fiyat tespiti ve satış şartlarının oluşturulması konularında bölge fabrikalarının hakimiyetinin korunmasına hizmet etmektedir. Dolayısıyla çimento sektöründeki mevcut durum çerçevesinde herhangi bir merkezde birden fazla fabrikanın bir arada satış yapıyor olmasına bakarak, orada rekabet şartlarının tam olarak var olduğu sonucuna varmak yanıltıcıdır. Bölgesel bazda birlikteliklerin oluşturulduğu sektöre Ege Bölgesi açısından bakıldığında, bölge fabrikaları olarak nitelenen ve soruşturmaya uğrayan fabrikaların, bir taraftan bölge dışından gelecek çimentonun miktarını belirlemek suretiyle pazara girişi sınırladıkları, diğer taraftan çimentonun

bölge içinde satılacağı yerleri tespit etmek yoluyla pazarı coğrafi olarak paylaştıkları görülmektedir.

Yukarıda belirtildiği gibi bölge içinden ve dışından birkaç fabrikanın birarada satış yaptığı ve rekabet şartlarının oluştuğu görünümü veren tüketim merkezlerinden biri de Antalya'dır.

1997 yılı satış tonajlarının belirlendiği ifade edilen anlaşmaya temel teşkil ettiği anlaşılan tablodaki;

“Bölgeden Çıkan Toplam - 245

Batıçım	
Çimentoş (Akdeniz) (Antalya)	45
Denizli (Akdeniz) (Antalya)	200”

ifadeleri, üç fabrikanın Antalya'ya yapacağı satışların belirlendiğini göstermektedir.

Akçansa'da yapılan incelemede elde edilen ve Akdeniz Bölgesi düzeyinde satış tonajlarının tespit edildiği anlaşma metninde, yukarıdaki tabloya paralel şekilde öncelikle bölge fabrikalarının satış miktarları gösterilmekte, ardından;

“Bölge dışı fabrikalar, bölge içinde en fazla aşağıdaki miktarları satacaklardır. Fiyat bölge fabrikalarınca tespit edilecektir.

Denizli (Antalya)	200.000 ton
Afyon (Antalya)	100.000 ton
Konya (Antalya)	150.000 ton
Çimentoş (Antalya)	45.000 ton

TOPLAM	495.000 ton”

ifadelerine yer verilmek suretiyle, Antalya'ya yapılacak satışlar önceden tespit edilmektedir.

Çimentoş Genel Müdürü'e ait bloknotta yer alan ifadelerden 11.07.1997 tarihinde yapıldığı anlaşılan anlaşmada da benzer şekilde;

“...Zamdan itibaren Afyon, Çimentoş Antalya'ya gitmeyecek Denizli Antalya'da gerileyecek...”

ifadeleri yer almaktadır.

Dolayısıyla, Antalya satışları konusunda Afyon, Çimentoş ve Batıçım açısından coğrafi pazar paylaşımı niteliğinde, Denizli için ise satış yüzdesinin düşürülmesi şeklinde anlaşmaya varıldığı anlaşılmaktadır.

Çimentaş Genel Müdürü'e ait bloknottlarda;

1. **Açığı kapamak için**
Batı 4000
Söke 2000
Denizli 3200 ile sınırlandırılacak
2. **Isparta; Afyon, Denizli, Muğla illerine girmeyecek.**
3. **Ege fabrikaları Antalya'ya girmeyecek (Çimentaş'tan muhalefet)**
4. **Denizli Antalya'ya gidişini azaltacak.**

ifadeleri yer almaktadır. Afyon ve Denizli illerinde fabrikalar olduğu ve dolayısıyla buraların büyük oranda münhasır satış bölgeleri içinde kaldığı gözönüne alınırsa, anlaşmanın diğer maddeleriyle Muğla ve yine Antalya satışları konusunda anlaşmaya varıldığı görülmektedir.

Aynı şahsa ait 11.02.1997 tarihli bloknotta;

- “- Edremit'in terkedilmesi,**
- Batı ihracat taahhüdüne uyacak, Dışarıdan klinker almayacak,
- Öztüre bize dahil”,

ifadelerine rastlanmakta ve ihracatla ilgili hükümlerin yanısıra Edremit ve Öztüre ile ilgili pazar paylaşımı da açıkça görülmektedir.

2.2.2. Fiyat Tespiti

Çimentaş ve Batıçim Fabrikaları için 01.01.1996'dan 15.10.1997 tarihine kadar fiyat karşılaştırması yapılmış ve iki firmanın da fiyat artışlarını büyük oranda aynı tarihlerde yaptığı ve artış tarihi olarak aralarında 1-2 gün fark olan zamanlarda da bazı özel sebepler dolayısıyla gerçekte artışların aynı günlerde uygulandığı tespit edilmiştir.

Ancak, soruşturma safhasında elde edilen yeni deliller ve fiyatlar konusunda derinlemesine yapılan incelemeler çerçevesinde, fiyat tespiti hususunda da bölge düzeyinde uyumlu eylemden çok anlaşma yoluna gidildiği sonucuna varılmıştır.

Batıçim'de elde edilen 11.12.1996 tarihli, 1997 yılı satış miktarlarının tespit edildiği anlaşmanın, bölge dışı fabrikaların satışlarını düzenleyen 2 nci maddesinde;

“Fiyat bölge fabrikalarınca tespit edilecektir.” ifadesi yer almaktadır.

İfade bu haliyle, dışarıdan yapılacak olan satışlarda, bölge içindeki fabrikaların tespit edeceği fiyata diğer fabrikaların uyacağını göstermektedir ve bölge dışı fabrikalar açısından getirilmiş bir yaptırım olarak görünmektedir. Ancak bölge dışı fabrikaların, bölge fabrikalarının tespit edeceği fiyata uymalarının hükme

bağlanmış olması aynı zamanda, bölge fabrikaları olarak nitelenen beş fabrikanın birlikte fiyat tespit ettiğini göstermektedir.

Birlikte fiyat tespiti konusunda anlaşmaya konulmuş olan bu ifade, bölge fabrikalarının fiyat politikası konusundaki birlikteliklerini gösteren ve aynı zamanda fiyat tespiti konusunda çeşitli tarihlerde yapılacak toplantılara temel oluşturan bir hükümdür.

Yukarıda bazı hükümleri irdelenen ve Çimento Genel Müdürü'in notlarından 11.07.1997 tarihinde yapıldığı anlaşılana anlaşmada yer alan maddeler tekrar incelendiğinde;

“11.07 (Çimentocular)

1. Pazar paylaşımına uyulacak
2. **TÇ 32.5 50, KÇ 52, PÇ 58**
3. **Ürün bazında fiyatlara uymak ...**

.

TÇ 7200

KÇ 7500

PÇ 8700

Vade Dökme 10+40

Torbalı 10+10

den itibaren”

ifadelerine rastlanılmakta, 2'nci ve 3'üncü maddelerle birlikte ürün bazında fiyatlarla vadelere ilişkin notların doğrudan fiyat ve satış şartlarının tespitine yönelik olduğu görülmektedir.

Batısöke Çimento Fabrikası'nda elde edilen 26.09.1997 tarihli anlaşma metninin ilgili maddelerinde;

“...2. TÇ 50, KÇ 52, PÇ 42.5 58 USD fiyatları hedef olacak ve 10 Ekim tarihinde yapılacak toplantıda bu fiyatlara ulaşılmaya çalışılacaktır...”

“... 3. Ürün bazında fiyatlara uyulacak.

“... 8. TÇ 32.5 7.200.000.-TL/TON

KÇ 32.5 7.500.000.-TL/TON

PÇ 42.5 8.700.000.TL/TON”

“.. 9. 01.10.1997 Çarşamba'dan itibaren bu fiyatlar tatbik edilecek.”

“... Not: Torbalı ve dökme fiyatları vadeden dolayı aynı olacak.”

ifadeleri yer almaktadır.

Yukarıda maddeleri sıralananan 26.09.1997 tarihli anlaşmanın 2'nci maddesinde hedef fiyatlar belirtilmiş ve 10 Ekim 1997 tarihi itibarıyla bu fiyatlara

ulaşılmaya çalışılacağı ifade edilmiş olup, ayrıca hedef fiyatlara ulaşmak üzere 10 Ekim 1997 tarihinde, fiyat tespiti hususunda ayrı bir toplantının yapılması kararlaştırılmıştır.

Nitekim Batısöke Ticaret Müdürü'a ait ajandanın 26.09.1997 tarihli sayfasında yer alan;

“10/10/1997 Denizli Pamukkale toplantı

<u>Söke</u>	<u>Batı+Çim</u>
TÇ = 7500	7200
K = 7800	7500”

ifadelerinden, söz konusu toplantının belirtilen tarihte Pamukkale’de yapıldığı anlaşılmakta ve 26.09.1997 tarihli anlaşma metninde yer alan fiyatları teyit eder nitelikte fiyat tespitleri içermektedir. Buna göre Batıçim ve Çimentaş’ın fiyatları traslı ve katkılı çimento için aynı ve sırasıyla 7.200.000 TL/Ton, 7.500.000 TL/Ton, Batısöke’nin fiyatları ise sırasıyla 7.500.000 TL/Ton ve 7.800.000 TL/Ton olarak belirlenmiş ve 1 Ekim tarihinden itibaren bu fiyatların tatbik edilmesi kararlaştırılmıştır.

Batıçim Genel Müdür Yardımcısı'a ait masa üstü takvimin 10 Ekim 1997 tarihli sayfasında da;

“Toplantı, Denizli Pamukkale toplantı” ifadelerine yer verilerek, toplantı yer ve tarihi teyit edilmektedir.

Aynı anlaşmanın 8’inci maddesinde ise, 9’uncu maddede ifade edilen 01.10.1997 Çarşamba’dan itibaren uygulanacak olan fiyatlar, TÇ 32.5, KÇ 32.5 ve PÇ 42.5 çimento standartları için ayrı ayrı olmak üzere tespit edilmiştir.

Ancak yukarıda ifade edildiği gibi, söz konusu fiyatların, 10 Ekim 1997 tarihinde yapılan toplantıda hedef fiyatlara ulaşmak doğrultusunda revize edildiği anlaşılmaktadır.

Anlaşmanın “Not:” başlıklı son cümlesinden ise torba ve dökme çimentonun vadeden dolayı aynı fiyattan satılması yönünde bir mutabakata varıldığı anlaşılmaktadır.

Kısaca bu belgeye dayanarak birlikte fiyat tespiti hususunda :

1. 8’inci maddede 01.10.1997’den itibaren uygulanacak olan fiyatların tespit edilmesi,
2. İleriki tarihlerde uygulanmak üzere hedef fiyatların tespit edilmesi ,
3. Hedef fiyatlara ulaşmak üzere 10 Ekim 1997 tarihinde bir toplantı yapılmasının kararlaştırılması,

4. Dökme ve torba çimentonun satış fiyatlarının eşitlenmesi suretiyle satış koşullarının birlikte tespiti yoluyla 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiği ortaya çıkmaktadır.

Dökme ve torba çimento fiyatlarının eşitlenmesi konusunda, durumun uygulamada torba çimentonun vadesinin dökme çimentonun vadesinden yaklaşık bir ay daha uzun hale gelmesi nedeniyle, fiyatların birbirine çok yaklaşması gözönüne alınarak yapıldığı, teşebbüslerin ilk yazılı savunmalarında belirtilmiştir. Yukarıda açıklandığı üzere aynı tarihte, maliyetlerindeki farkın yaklaşık % 18'ler civarında olduğu torba ve dökme çimentonun peşin fiyatları da eşit hale getirilmiştir. Asıl önemli olan ise, piyasa şartlarından kaynaklandığı ifade edilen bu durumun, satış şartlarından birisi olan fiyat konusundaki bir anlaşma yoluyla uygulamaya konulmuş olmasıdır.

Denizli Çimento Genel Müdür Yardımcısı'nın 1997 yılı ajandasında yer alan;

4.1.1997 – “Diğer fabrikalarla dökme konusunda görüşülsün. Gerekirse dökmelemin hepsiyle bir toplantı yapılabilir.”

ifadeleri de, dökme çimentonun ayrı pazarlıklara tabi olduğunu göstermektedir.

03.12.1996 tarihli Genel Müdüre gönderilmiş, Gn. Müd. Yrd. imzalı dahili muhaberatta;

“Bildığınız gibi 11.11.1996 gününden itibaren satış yaptığımız üç bölgede (İstanbul-Çanakkale-İzmir) fiyatlar diğer fabrikalarla **mutabık** kalınan fiyatlar seviyesine yükseltilmiştir. Ancak her üç bölgedeki fabrikalar çeşitli sebeplerle fiyatlarını geri çektiklerinden, bölgelere göre büyük fiyat farkları doğmuştur. Dolayısıyla satış miktarlarımızda ciddi gerilemeler devam etmektedir. Bu konu ile ilgili bölge satış müdürlerinin ve pazarlama müdürlüğünün yazıları ektedir.” ifadelerine yer verilmek suretiyle fiyatların anlaşmalarla tespit edildiği açıkça belirtilmektedir.

Denizli Çimento Pazarlama Şefi'ye ait 1996 yılı ajandasında, “**İzmir toplantısı sonucu**” belirlenen fiyatlar ile İstanbul'da ve muhtemelen çok geniş çapta yapılan bir toplantıda, ilgili fabrikaların (Batisöke, Denizli, Afyon ve Göltaş) satış yaptığı bölgelerde uygulayacakları fiyatların belirlenmesi, üretim merkezinden satış yerine olan nakliye masraflarının çıkarılarak bir fabrika çıkış fiyatı bulunması (satış yerinde tüm fiyatların aynı olması) şeklinde notlar yer almaktadır.

Batisöke Çimento Fabrikası Ticaret Müdürü'ın 1997 yılı ajandasının 16.01.1997 tarihli sayfasında;

“...50 TÇ 32.5 = 5300000

52 KÇ 32.5 = 5500000

56 PÇ 42.5 = 6000000

56 (İzmir bölgesi için) her ay dolar kuruna göre ayarlanacak...” ifadeleri

yer almaktadır.

Batiçim Genel Müdür İdari Yardımcısı'a gönderilen faksta yer alan;

“ Denizli Çimento Fabrika’sının fiyat politikasının etkileri ve nedenleri;

9. **Denizli Çimento’nun düşük fiyatlarla diğer fabrikaların bölgelerine girme eğilimi göstermesi, ...'a verilen bayilik hakkında Batisöke’ye karşı ters kamuoyu oluşturarak haklı konuma geçmeye çalışmak.**
10. **Aralık ayında kaybettiği tonajı düşük fiyat uygulamasını devam ettirerek Ocak ayında açığını kapatmaya çalışması.**
11. **Bölgemize düşük fiyatlar uygulayarak bayilerimizin bize karşı tepki duymasına neden olmak ve dolayısı ile kendisine gelebilecek bayilik taleplerini de değerlendirmek.**

Bu fiyatların aynı şekilde devam etmesi halinde Batisöke’ye bağlı bayilerin mukavemet güçlerinin azalacağı gibi hedeflenen ~ 65.000 ton/aylık satışın gerçekleşmesi zorlaşacaktır.

Ayrıca satış fiyatlarının Denizli ile rekabet eder hale getirilmesi halinde fiyatlar daha da gerileme eğilimine girecektir.”

ifadeleri,

Denizli Çimento Pazarlama Müdürü'a ait ajandanın 12 Nisan 1997 tarihli sayfasında yer alan;

“Afyon Çimento Tic.Md. aradı. Önümüzdeki günlerde hepsi ile birlikte bir toplantı neticesinde fiyat belirlemesi yapılacaktır.”

ifadeleri,

Akçansa İzmir Temsilciliği Müdürü Cem May tarafından bazı bayiler hakkında bilgi verici nitelikli olarak Genel Müdürlüğe gönderilen yazıda yer verilen;

“..... LTD:

Şu anda çok yavaş çalıştıklarını ifade etmektedirler. **Nedeninin fiyatlar eşitlendikten sonra İzmir fabrikalarının vade yolu ile bizden daha iyi şartlar oluşturmaları ve satıcıların vade nedeni ile İzmir fabrikalarını tercih etmelerinin olduğunu belirtmişlerdir.** Çünkü müşteriye göre 10+1 vadelerini 10+10 olarak ve hatta 20-25 gün vade uygulamaktadırlar. Batiçim peşin satışlara 1 hafta vade uygulamaktadır. **Bunu Batiçim satış müdürü de doğrulamakta ve 10+1 vadelerinin olmadığını peşin veya 10+10 vade ile çalıştıklarını kendisi müteakip defalarda TOPLANTILARDA belirtmiştir.**

Dolayısı ile ... firması peşin satışlar ile yalnızca parakende müşteriye satış yapabildiğini fakat toptan satışa giremediğini belirtmiştir. Bizde de vadeler eşitlenir

ise az bir primle dahi aylık 2000 ton rakamını yakalayabileceklerini belirtmişlerdir.” ifadeleri,

Akçansa, Denizli, Batıçim ve Çimentoş fabrikalarına ilişkin fiyatlarla ilgili araştırmanın yer aldığı 25.12.1997 tarihli belgede fiyat karşılaştırmaları yapıldıktan sonra yer verilen;

“Güney bölgelerinden başlayan fiyat istikrarsızlığı tüm bölgeleri etkilemektedir. Fabrikaların güneye uyguladıkları düşük fiyatlar tüm bölgelere kaçak olmakta ve fiyatların tespitini zorlaştırmaktadır. Rahatsızlık Batıçim ve Denizli Çimento’dan kaynaklanmaktadır.”

ifadeleri,

Batisöke Pazarlama Şefi’in 1996 yılı ajandasının;

22.02.1996 tarihli sayfasında yer alan;

“Genelde Denizli Çimento Fb.’sının zamdan sonra bayisine vermeye devam ettiği eski fiyatlar piyasada fiyat birliği oluşmasına engel olmaktadır.”

ifadeleri,

23.02.1996 tarihli sayfasında yer alan,

“Kanaatimce piyasada bir fiyat birliği oluşturulmak isteniyorsa...bayilere bir takım müeyideler uygulanması gerekmektedir:

1.Fiyatların yükseleceği dönemler bayilere hissettirilmemelidir...

3.Zamdan sonra kesinlikle eski listeden işlem yapılmamalıdır...

5.Fabrikalar tavşana kaç tazıya tut prensibinden uzaklaşmalıdır.

6.Yüksek fiyattan çimento satmak yerine düşük fiyatla mal satmak zorunda kalınmamalıdır.”

ifadeleri,

01.03.1996 tarihli sayfasındaki;

“Bodrum’daki düşük fiyat en çok bizi etkilemektedir. Oran olarak en fazla Bodrum’a giren çimento Batisöke’dir. Denizli’nin düşük fiyatta olsa oraya girip pay almaya çalışmasını önleyecek tedbirler almalıyız.”

ifadeleri, fiyatlar konusundaki pazarlıkları açıkça göstermektedir.

Ayrıca, Batıçim Genel Müdürü’nun sekreterine ait 1997 yılı ajandasının;

7 Ocak sayfasında yer alan; **“16⁰⁰ Çimentoş’ta toplantı”**,

21 Mart sayfasında sayfasında yer alan; **“14⁰⁰ Çimentoş’a”**,

25 Ağustos sayfasında yer alan; **“11⁰⁰ Çimentoş”**

ifadeleri,

Batıçim Genel Müdür yardımcısı’a ait 1996 yılı masa üstü takvimin **25.11.1996** tarihli sayfasında yer alan;

ÇİMENTAŞ ile toplantı”

ifadeleri ve yine aynı şahsa ait masa üstü takvimin 25.08.1997 tarihli sayfasında, yukarıda bu tarihte ÇİMENTAŞ'ta yapıldığı belirtilerek pazar paylaşımına ilişkin yönleri incelenen anlaşmanın konusuna ilişkin notlarda yer alan;

“Fiyat topl. Toplantı Saat: 11’de Çimento’da”

ifadeleri, bölge fabrikaları arasında fiyat tespitine ilişkin olarak yapılan ve yukarıda yer verilen diğer anlaşmalarla birlikte, Batıçim ve Çimento arasında da fiyatlar konusunda uyumlu eylemden de öte doğrudan görüşme ve anlaşmalar olduğunu göstermektedir.

Pazar paylaşımı anlaşmalarının soruşturma başlatıldıktan sonra devam etmesine benzer şekilde, soruşturma açılmış olması fiyat tespiti hususundaki ihlallerin devam etmesini de engellemiştir.

Yukarıda coğrafi pazar paylaşımı ile ilgili kısımda belirtildiği üzere Denizli merkezde faaliyet gösteren 21 çimento satıcısının imzasını taşıyan tutanakta ifade edildiği gibi, **23.01.1998 tarihinde fiyatlar tekrar anlaşmayla tespit edilmiştir.**

Batisöke Ticaret Müdürü tarafından Batıçim Genel Müdür Yardımcısı'a gönderilen 23.01.1998 tarihli bir faks kapağına el yazısı ile düşülen ve daha önce bahsedilen aşağıdaki ifadeler de fiyatların nasıl tespit edildiğini açıkça göstermektedir:

“01.Şubat.98

Çimento

- Dökme zamu yok.
- PÇ : (11.300)
- Haftada bir rakam alışverişi olacak.”,

Yine'a ait 1998 yılı ajandasında, genelde çeşitli satış yerleri için bölge fabrikalarının fiyat tespitlerine ilişkin olarak yer alan aşağıdaki notlardan, 08.01.1998 tarihinde İzmir ... Otel’de yapılan toplantıda da fiyat konularının görüşüldüğü anlaşılmaktadır;

**“ Denizli -> girilen bölgeler
fiyat farkları
fi amaç ne ?”,**

Denizli Çimento Genel Müdürü'a ait 1998 yılı ajandasının sırasıyla 10.02.1998 tarihli sayfasında yer alan;

“1.İzmir fiyatları yükselecek...” ifadesiyle,

12.02.1998 tarihli sayfasında yer alan;

“-Batıçim Denizli'ye beton santralleri için ısrar ediyor.

-İbrahim Bey Göltaş görüşmesi

-Fiyat durumları”

ifadeleri de fiyatlar üzerindeki görüşme ve anlaşmaların sürdürüldüğünü göstermektedir.

Birlikte yapılan fiyat tespitleri bir süre sonra yapılan indirimler sonucu bozulmakta (anlaşmazlık veya mevsimsel durumlar sonucu) ve bu indirimlere bazı durumlarda diğer fabrikalarca karşılık verilmekte, özellikle kış dönemlerinde iç bölgelerdeki fabrikaların artan stokları, liste fiyatlarından bir hayli düşük fiyatlarla kıyı bölgelerine gönderilebilmekte ve bu durum kıyı bölgelerindeki fabrikaların karşılık vermesiyle şiddetlenebilmektedir. Sonuçta her üreticinin çıkarı için yeni bir anlaşma yapma gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Ne var ki yeni toplantılar neticesinde tesis edilen mutabakat da, genelde arz fazlasına, özel olarak ise bir fabrikanın karşılaştığı aşırı stok sorununa bağlı olarak çok kısa sürebilmektedir.

Diğer bir ifadeyle, arz fazlasının yarattığı fiyat düşürücü yöndeki baskı, fabrikalar arası anlaşmalar yoluyla minimum düzeyde tutulmaktadır. İleride değinileceği üzere, kapasite fazlalarının bir kısmını zorunlu olarak ihracata tabi tutmak yoluyla oluşturulan ihracat karteli de arz fazlasının tamamen ortadan kalkmasına yeterli olmadığı için, fiyatlar arz fazlası ve anlaşma eğilimi arasında sürekli bir gel-git izlemektedir. Çimento fiyatları ile ilgili en önemli sorunlardan birisi, yayımlanan fiyatlardaki yüksek artış oranlarının yanında, yapılan indirimler sonucu piyasada oluşan istikrarsızlıktır.

Bölge çapında yeniden satıcılarla yapılan görüşmelerde; genellikle ay başlarında üreticilerin anlaşmaya vararak fiyatları birlikte yükselttiği ancak daha sonra fiyatlarda indirimlerin yapıldığı ve özellikle ay sonlarına doğru, belirlenen tonajlara ulaşmak için bir takım fiyat ayarlamalarında bulunduğu belirtilmektedir. Ayrıca, üreticilerin bazı durumlarda fiyatları arttırmadan önce bayilere haber verdiği, imkanı olan bayilerin gelecek fiyat artışlarından bir ölçüde de olsa korunabilmek amacıyla yüklü miktarlarda çimento aldığı ancak üreticilerin fiyatları belirttiği tarihte arttırmayarak yeniden satıcıları zor durumlarda bıraktıkları ifade edilmiştir. Bu durumun belli dönemlerde üreticilerin stoklarının eritilmesi amacıyla yapıldığı anlaşılmaktadır.

Çimento fiyatlarının yıllık bazda liste fiyatları dikkate alınarak tespit edilen artışları aynı dönemlerde gerçekleşen TEFE'ye göre fazla yüksek görünmemektedir. Hatta 1996 yılında, soruşturma kapsamındaki bazı firmaların yaptığı artışlar TEFE'nin de altında kalmıştır (1996 TEFE=%90.84, Denizli Çimento'nun katkılı çimentoda yaptığı artış % 78,). Ancak, yıl içindeki belli dönemler halinde bir inceleme yapıldığında, özellikle bölge üreticilerinin yaptıkları toplantılar ertesi, fiyatların çok yüksek oranlarda arttırıldığı görülmektedir. Dönemler halinde bakıldığında genelde toplantılar ertesi yapılan yüksek oranlı fiyat artışları ile maliyetlerdeki artışların bir ilgisinin olmadığı görülecektir. Bir toplantının yapılması genelde, bir anlaşmazlık dönemiyle süregelen fiyat indirimlerinin sona erdirilmesi ve önceden tespit edilmiş olan satış tonajlarının yakalanması amacıyla yöneliktir. Belli dönemlerde bazı

üreticilerin fiyat düşürmelerine geçici olarak göz yumulması da, bu üreticilerin kaybettiği satış tonajını yakalamasına hizmet etmektedir.

Sistemin muhtemelen, çimento fiyatlarının devlet tarafından tespit edilmesine son verilmesinden itibaren süregeldiği anlaşılmaktadır. Nitekim 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un yürürlükte olmadığı bir dönemde 09.03.1993 tarihli bölge fabrikaları toplantısında alınan kararları özetleyen bir belgede yer alan;

“09.07.1993'te Çimento Müstahsilleri İşverenleri Sendikası Başkanlığı'nda bölge fabrikalarının katılımıyla yapılan toplantı neticesinde 10.07.1993 tarihinden itibaren fiyatların 650.000 TL/TON + KDV seviyesine getirileceği kararlaştırılmıştır...”

ifadeleri, sistemin, Devlet'in sektörden elini çekmesine kadar gerilere gittiğini göstermektedir.

2.2.3. Zorunlu İhracat

Soruşturmaya konu olan fabrikaların da savunmalarında belirttikleri gibi, çimento, nakliye masraflarının yüksekliliği nedeniyle, satış yerinin fabrikaya olan uzaklığı arttıkça karlılığı önemli ölçüde düşen bir üründür. Sektörde ihraç edilen çimentonun “zorunlu ihracat” olarak nitelenmesinin altında da, iç fiyatlarla ihraç fiyatları arasındaki uçurum yatmaktadır. İhracatta uygulanan FOB fiyat iç piyasa fiyatına oranla oldukça düşük kalmaktadır. Genel olarak yaklaşık 30 USD'ye ihracatı yapılan bir ton çimento, iç pazarda 50-55 USD civarında satılmaktadır.

Ancak bütün bu fiyat dezavantajına rağmen, iç pazarda pazar paylaşımı ve fiyat tespiti suretiyle kurulan dengenin işlemleri ve korunabilmesi için, üretimin bir miktarının ihraç edilmek zorunda olduğu açıktır. Arz fazlası sorunu bir anlamda böylece çözümlenmiş olmaktadır. Ancak yine de ihraç fiyatlarının, iç piyasada anlaşma yoluyla oluşturulan suni fiyatların altında kaldığı gerçeği değişmemektedir. Nitekim, bugün için çimento piyasasında arz fazlası olmasına rağmen, sektörde girilen büyük çaplı kapasite artırımlarına bakıldığında ve önemli çimento ihracatçıların projeksiyonları incelendiğinde, ihracatın düşürülmeye ve iç piyasadaki satışlardan daha fazla pay almaya çalışıldığı görülecektir. Fabrikalar ileride ihracatın iç satışlara oranla daha az kar getireceğini tahmin etmektedirler. Çünkü yapılan projeksiyonlarda Türkiye'de kişi başına çimento tüketiminin bugünkü miktarın iki katına kadar artacağı öngörülmektedir.

Batıçim'de rastlanan “1997 Yılı Üretim ve Satış Projeksiyonu” başlıklı belgede, zorunlu ihracatla ilgili herhangi bir ifadeye rastlanılmamış, bu anlaşmaya temel teşkil eden tablodan ise, yalnızca bölgesel klinker fazlalıklarının tespit edildiği görülmüştür. 1998 yılı için mutabık kalınan satış tonajlarının ve zorunlu ihracat miktarlarının yer aldığı ve Akçansa'da elde edilen belgede yer alan ifadelerden zorunlu ihracat miktarlarını belirleme usulünü anlamak mümkündür.

Söz konusu belgede pazar payları ve klinker fazlalıklarıyla birlikte zorunlu ihracat miktarları aşağıdaki şekilde gösterilmiştir;

"1998 EGE PAZARI"					
	Kapasite	Genel Pazar Payı (%)	1998 Yılı Ege İç Pazar		1998 Ege İç Pazar Payı (%)
			Klinker	Çimento	
Batıçim	1400	28,3	1400	1750	29,45
Çimentaş	1500	30,3	1500	1875	31,16
Denizli	825	16,6	768	960	19,09
Söke	780	15,7	567	709	12,74
Akçansa	450	9,1	350	438	7,56
TOPLAM	4955	100,0	4585	5731	100,0

	1998 Fazla Klinker	Zorunlu İhraç PÇ	1998'de Beklenen satış miktarına göre		
			İç Satış	Katkılı ilave İhracat	Veya PÇ ilave ihracat
Batıçim			1481	269	213
Çimentaş			1567	308	243
Denizli	57	60	960	0	0
Söke	213	224	641	68	54
Akçansa			380	57	45
TOPLAM	270	284	5028	704	555

ardından;

"1998 %6.7 satış artışına göre toplam ihracat: 284.000+555.000=839.000 ton PÇ dir.

1.Çimentaş'a Öztüre de dahil edilmiştir.

2.Artan kapasiteler her sene için % 25 esasına göre pazara verilmektedir.

3.İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar ile ihraç edilecektir.

4.Çimento üretim kapasiteleri 1/0.8 hesabına göre yapılmıştır."

ifadelerine yer verilmiştir.

Yukarıda yer alan rakamlar incelendiğinde, fabrikaların bazılarının kapasitelerinin tümü, bazılarının ise bir kısmı oranında pazardan pay aldıkları görülmektedir. Bu farklılık, belgenin kendisinde de ifade edildiği gibi; bir önceki yılda gerçekleştirilen kapasite artırımının yalnızca % 25'i için pazardan yeni pay alınması konusunda fabrikalar arasındaki mutabakattan kaynaklanmaktadır.

Eğer bir fabrika bir önceki yıla göre kapasite artırımına gitmemişse, kapasitesinin tümü için pazardan pay alabilmektedir. Ancak kapasite artırımına gidilmişse, bu artırımın % 75'i pazardan pay alamamaktadır. Buna rağmen fabrikaların mutabakatı klinker fazlalığının üretilmemesi hususunda değil, eğer üretilecekse zorunlu olarak ihraç edilmesi yönündedir. 1998 yılı için Batisöke ve

Denizli Çimento Fabrikaları için sırasıyla 213000 ton ve 57000 ton olmak üzere klinker fazlalığı olduğu görülmekte ve bu miktarların zorunlu olarak ihracata tabi tutulduğu anlaşılmaktadır. Ancak rakamlar incelendiğinde görülecektir ki; Batısöke ve Denizli Çimento Fabrikaları için öngörülmüş olan yukarıda yer verilen klinker fazlalığı rakamlarına karşın sırasıyla 224 000 ve 60 000 ton zorunlu klinker ihracatı yapılması istenilmektedir. Buradaki farklılığın sebebi ise projeksiyonlarda tüm çimento pazarı için öngörülen büyüme hedeflerinde yatmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi sektörün yakın gelecekteki projeksiyonları, Türkiye’de çimento pazarındaki ticaret hacminin reel olarak bugünkü seviyenin iki katına kadar artacağı yönündedir. Yıllık bazda ise, ortalama % 5’lik bir büyüme öngörülmektedir. Yıllık % 5’lik büyümenin sektördeki tüm göstergeleri % 5 artıracığı gözönüne alınarak, zorunlu ihracat rakamları da fiili klinker fazlalığının % 5 üzerinde öngörülmüştür. Bu durum, fabrikaların, klinker fazlalığının piyasada yaratacağı olumsuz etkilere karşı hassas olmalarından kaynaklanmaktadır.

Öte yandan; iç pazarda kendisine verilen pay ve üretim kapasitesi karşılaştırıldığı zaman zorunlu ihracata tabi tutulacak klinker fazlalığı bulunmayan fabrikaların dahi, bir miktar ihracat yapmaları öngörülmüş, tabloda bu rakamlar ilave ihracat olarak gösterilmiştir. Bu da anlaşmalarda baz alınan projeksiyonların gerçeğe yakın olmasını ve pazar paylaşımı konusundaki mutabakatın uygulanabilirliğini temine yönelik bir yaklaşımın ürünüdür.

Son iki sütunda görüleceği üzere ilave ihracat rakamları hem katkılı hem de portland çimento için ayrı ayrı belirtilmiştir. Rakamlar arasındaki farklılıklar ise, portland ve katkılı çimentoda kullanılan klinker oranlarından kaynaklanmaktadır. Portland çimentoda katkılı çimentoya oranla daha az katkı maddesi, daha çok klinker kullanılmaktadır. Zorunlu ihracat mutabakatı klinker bazında yapıldığı için, aynı miktardaki klinkeri ifade etmek üzere farklı miktarlarda katkılı ve portland çimento miktarlarından söz edilmektedir. Örneğin, Batısöke Fabrikası’nın aynı miktar klinker kullanarak üreteceği 68.000 ton katkılı ya da 54.000 ton portland çimento ihracatından herhangi birisini gerçekleştirerek, ilave zorunlu ihracat taahhüdüne uymuş olacağı görülmektedir.

Aynı belgede yer aldığı şekliyle; “İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar dahilinde ihraç edilecektir.” ifadesi ise, herşeye rağmen iç tüketim tahminlerinde olumsuzluklar ortaya çıkması durumunda karşılaşılabilecek ihracat zorunluluğunun birlikte tespit edilecek esaslar dahilinde yerine getirilmesini öngörmektedir.

İhracat konusundaki bu tür uygulamaların, sektörde uzun süredir varolan arz fazlasına bağlı olarak çok eskilere gittiğini, hatta bazılarının TÇMB’nin organizasyonu ile gerçekleştirildiği de belirtilmelidir. TÇMB Başkanlığını ve aynı zamanda Sabancı Çimento Grubu Genel Koordinatörlüğünü yürüten’e ait bürolarda yapılan incelemelerde ulaşılan “1997 YILI TEŞVİKLİ KLİNKER-ÇİMENTO İHRACATI” başlıklı belgeden, Birlik bünyesinde sürdürülen teşvikli ihracat uygulamasının 1997 yılına kadar devam ettirildiği anlaşılmaktadır.

TÇMB bünyesindeki bu uygulamanın altında yatan saik de yine bazı fabrikaların ihracata zorlanmasındaki ile aynıdır. Yukarıda belirtildiği gibi ihracatta uygulanan fiyat, içpazardaki satış fiyatının çok altındadır. Zaten düşük olan FOB fiyatının üzerine bir de bazı fabrikaların limanlara veya gümrüklere olan uzaklığı dolayısıyla ortaya çıkan ek nakliye masrafı binince, ihracat, bu fabrikalar için maliyetine hatta zararına satışlara dönüşebilmektedir. Bu nedenle, fabrikaların ihracat taahhüdünü yerine getirmeyip, iç pazarda sağlanan mutabakatı bozarak fiyatları düşürme olasılığı artmaktadır. Dolayısıyla bu tür fabrikaların deniz yoluyla yapacakları ihracatta limana, karayoluyla yapılan taşımada ise gümrüklere olan uzaklığına göre teşvik uygulamasına gidilmektedir.

21.06.1958 tarih ve 9938 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 1164 sayılı Kararnameye dayanarak kurulan Çimento Fonu, 1966 yılına kadar bölgesel arz talep dengesizliklerini gidermek üzere buralara nakledilen çimentonun taşıma giderlerinin; 1969 yılından sonra ise iç tüketimi aşan üretim fazlasının ihracatının sübvansesi edilmesi amacıyla kullanılmıştır. Fondan yapılan ödemelerin;

1. Bölgesel arz-talep dengesizliğinin nakliye sübvansiyonu yoluyla giderilmesi,
 2. İç üretim fazlasının ihracatında belli mesafeleri üzerindeki uzaklıklar için nakliye sübvansiyonuna gidilmesi,
 3. Dökme çimenyo kullanımının yaygınlaşmasını sağlamaya yönelik yatırımların sübvansesi,
 4. Hazır betona yönelik yatırımların sübvansesi
- ve bazı çevre koruma önlemlerinin desteklenmesi doğrultusunda yapıldığı bilinmektedir.

Ancak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından 22.06.1995 tarih ve 1222 sayı ile TÇMB’ye gönderilen yazıyla Fon primlerinin 15.07.1995 tarihinden itibaren sıfır’a indirilmesinin Bakanlık makamının 21.06.1995 tarih ve 1210 sayılı “olur”u ile uygun görüldüğü belirtilmiştir. TÇMB bünyesinde fonun gelir ve giderleri üzerinde yapılan yerinde inceleme sonuçları da göstermektedir ki, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın ilgili olurundan sonra fon hesabı için yeni prim alınmamış, ancak daha önceden yapılan ödemelerin geri dönüşü nedeniyle fon hesabı sıfırlanmamıştır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın fonun sıfırlanması kararının alındığı tarihlerde fonun ağırlıklı olarak ihracat sübvansiyonuna yönelmiş olduğu dikkate alındığında, fon primlerinin sıfırlanmasının ardından bu sübvansiyon işlemlerine de son verilmesi gerekirdi. Ancak fonun giderleri üzerinde yapılan incelemeler ve zorunlu ihracat konusunda elde edilen belgeler, miktarı 1995 yılındaki son yasal uygulamaya oranla azalmış olmakla birlikte 1996 ve 1997 yıllarında da bu uygulamanın devam ettirildiğini göstermektedir.

ÇİMENTO İÇ DESTEK FONU KULLANIM PRENSİPLERİ başlıklı belgenin sırasıyla 3.1 ve 3.2’nci paragrafında yer alan;

“3.1. Sektör içindeki arz/talep sıkıntılarının hafifletilmesi amacıyla, belirli bölgelerdeki klinker fazlalıklarının, bölge dışındaki öğütme tesisleri veya çimento fabrikalarına nakliyesinde de yine aynı prensipler doğrultusunda (100 km’nin üstü mesafe) iç

nakliye sübvansiyonu uygulanabilir. Sübvansiyon gerçek nakliye bedelleri esas alınarak Yönetim Kurulunun belirleyeceği prensipler dahilinde ödenir.

3.2. Bölge içi ve Bölgelerarası klinker/çimento üretim-satış dengelerinin muhafazası halinde, bazı üretici kuruluşların ihracat veya iç nakliye sübvansiyonu imkanlarının olmaması ve yüksek klinker kapasitesi ve stoku altında çalışma mecburiyeti durumunda, ilgili kuruluşunda kabul etmesi halinde gönüllü olarak klinker üretimi durdurması veya yavaşlatması durumunda, üretilmeyen klinker kapasitesi ile ilgili olarak telafide bulunabilir. Bu amaçla fon kaynaklarından üretilmeyen klinker sabit maliyet payı ile makul kar mahrumiyeti karşılığı destek yapılabilir. Şu kadar ki, söz konusu fazla kapasite **PAZAR PAYLAŞIMINDA** esas alınan kapasitenin kullanılmayan kısmıdır. Yeni kapasitenin uygulamaya konulması esas, bu hesapta da geçerlidir.”

ifadeleri, fon uygulamasının esas itibarıyla **pazar paylaşımı** neticesinde uygulamaya geçirilebilecek bir teşvik aracından ibaret olduğunu göstermektedir. Bu anlamda bölgesel bazdaki anlaşmalarda tespit edilen pazar payı ve zorunlu ihracat miktarlarının TÇMB bünyesinde konsolide edilmesinin mantığı anlaşılabilir. İşlerlikte olduğu dönemde Fon'un kullanımını TÇMB yürütmekteydi. Ancak 4054 sayılı Kanun çıkarıldıktan sonra bu uygulama bir ihlal konumuna düşmesine ve bu durum teşebbüslerce de bilinerek, primlerin sıfırlanması sonrasında uygulamanın kaldırılması kararlaştırılmış olmasına rağmen, 1996 ve 97 yıllarında bazı fabrikalara teşvik uygulamasına devam edilmiştir.

Ancak zorunlu ihracat konusundaki anlaşmalarla fon uygulamasını birbirine karıştırmamak gerekir. TÇMB bünyesinde yürütülen ve yalnızca belli mesafelerin üzerindeki nakliye masrafının sübvansiyonuna yönelik olan fon uygulamasının yasal olarak ortadan kaldırılması ve uygulamanın toplam ihracatın çok küçük bir kısmını kapsamaması karşısında, bu konuda da bölgesel bazda uygulamalara gereksinim duyulduğu, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin de Ege Bölgesi çapında paralel bir uygulama içerisinde oldukları sonucuna varılmıştır.

3. TARAFLARIN YAZILI SAVUNMALARI VE BU SAVUNMALARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELER

3.1. Akçansa Çimento San. ve Tic. A.Ş.'nin yazılı savunmalarında; önaraştırma raporunun iki bulguya dayanan ve pazar paylaşımı olarak nitelendirilen bir uyumlu eylem iddiasından ibaret olduğu, buna karşılık soruşturma raporunda tamamen yeni iddiaların ortaya atıldığı ve uyumlu eylem iddiasının anlaşmaya dönüştüğü dolayısıyla, usul açısından iki savunma haklarını yeniden kullanmaları gerektiği, esas açısından, projeksiyonların bir kısmının T.Ç.M.B.'ye ait olduğu, bir kısmının ise Akçansa'nın kendi iç çalışmasını içerdiği, fabrikalarının bölgedeki firmalar açısından küçük bir teşebbüs ve fiyat takipçisi konumunda bulunduğu dolayısıyla Akçansa'nın bölgedeki gücü konusunda çelişkiye düşüldüğü, bölge satışlarını sınırlamayıp tam tersine iddia edilen rakamları aştığı ve İzmir bölgesinde artan miktarlarda satış gerçekleştirdikleri, ihracat karteline istinaden gösterilen belgelerin kendi iç bünyelerinde hazırladıkları belgeler olduğu, herhangi bir fiyat anlaşmasına taraf olmadıkları ileri sürülmüştür.

3.2. Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.'nin yazılı savunmalarında; uyumlu eylem kavramı Topluluk Rekabet Hukukundan örneklerle açıklanarak, şirketlerinin eylemlerinin uyumlu eylem unsurlarını taşımadığı ifade edilmiş, şirketler arasındaki görüşme ve yazışmaların çimento piyasasının homojen, şeffaf bir oligopol piyasası olmasından kaynaklandığı, rakip firmalarla iletişimde olmanın ve bilgi alışverişinde bulunmanın bir uyumlu eylem göstergesi yapılamayacağı, işletmelerin benzer davranışlarda bulunmasının paralel davranış olarak kabul edilse bile, uyumlu eylem olarak nitelendirilemeyeceği, şirketleri ile Çimentaş ve diğer çimento üreticisi şirketler arasında herhangi bir anlaşma, karar ve uyumlu eylemin olmadığı, menfi tesbit/muafiyet istemleri konusunda karar verilmeden ceza talep edilmesinin Kanun'a aykırı olduğu ve Kanun'un yeni uygulanmaya başlandığı "geçiş döneminin" de dikkate alınması gerektiği ileri sürülmüştür.

3.3. Batısöke Söke Çimento Sanayi A.Ş.'nin yazılı savunmalarında genel itibariyle Batıçim Çimento'nun savunmasına benzer savunma ve iddialar da bulunmuş, çimento piyasasında işletmeler arası iletişim ve birbirlerinin fiyat ve satış politikalarını izlemenin kaçınılmaz bir hareket tarzı olduğu, bunu sağlamak amacıyla telefon görüşmeleri ve toplantılar yapılmasının, diğer işletmelerin fiyat ve satış politikalarına dair takvimler, ajandalar üzerine gelişigüzel notlar alınmasının piyasada rekabeti engelleme amacıyla yapılmadığı ve uyumlu eylem olarak nitelendirilemeyeceği ileri sürülmüştür.

3.4. Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.'nin yazılı savunmalarında; Soruşturma Heyeti'nin Çimentaş'ın diğer teşebbüsler ile bir anlaşmasının bulunmadığını tesbit ettiği, dolayısıyla uyumlu eylemde bulunmadığını da ispatlayarak sorumluluktan kurtulması gerektiği, bu kapsamda Çimentaş'ın kendi politikasını saptayamaması üzerine hiçbir bulgunun tesbit edilemediği, teşebbüsler arasındaki çeşitli iletişim notları, yetkililerin kişisel görüşleri vb. dökümanların şirketlerinin uyumlu eylemde bulunduğu bir ispat vasıtası olmadığı, aynı doğrultudaki fiyat hareketlerine ilişkin davranışların uyumlu eylem olduğuna dair delil teşkil etmeyeceği, ihracat karteli oluşturulmasının ve iç piyasa fiyatlarının maksimize edilmesinin ekonomik ve rasyonel yanının olmadığı hususlarına Topluluk Rekabet Hukukundan örnekler verilerek itirazlarda bulunulmuş, ayrıca bölgesel çimento fiyatlarındaki farklılıklar, arz fazlası, maliyetler ve aşırı karlılık oranları, rakipler ile koordinasyon yaratacak görüşme ve bilgi alışverişi konularında da itiraz ve iddialar ileri sürülmüştür.

3.5. Denizli Çimento Sanayi A.Ş.'nin yazılı savunmalarında; delil olarak gösterilen belgelerin hukuken yeterli delil vasfında olmadığı, haklarındaki iddianın sırf Ege Bölgesi bazında soruşturma yapılmasından kaynaklandığı izlenimine sahip oldukları, Denizli Çimento'nun Ege Bölgesi'nde satış yapmadığı hiçbir pazarın bulunmadığı, ajandalarda yer alan ifadelerin haklarındaki iddiaları ispattan uzak olduğu hususları yer almaktadır

Yukarıda özet olarak yer verilen savunmalarda çoğunlukla benzer itiraz ve iddialarda bulunulması nedeniyle öncelikle ortak bir değerlendirme yapılmış, her bir

savunmada yer alan farklı hususlar ise ayrıca değerlendirilerek aşağıda sunulmuştur.

Soruşturma safhasında yapılan yerinde incelemelere kadar, Rekabet Kurulu'nun soruşturma açılması yönündeki kararında yer verilen iki temel ihlalin (fiyat tespiti ve pazar paylaşımı), teşebbüsler arası anlaşmalarla gerçekleştirildiğini ispata yeterli somut deliller bulunamamış, dolayısıyla Kanun'un 4'üncü maddesinde yer alan uyumlu eylem iddiasında bulunulmakla yetinilmiştir.

Ancak soruşturma safhasında elde edilen yeni bilgi ve belgeler çerçevesinde hazırlanan ve taraflara savunmalarını yapmak üzere gönderilen raporda, önaraştırma döneminde fiyat tespiti konusunda, İzmir merkez ilçeleri ve yakın çevresinde, yalnızca Batıçim ve Çimentaş arasında uyumlu eylem yoluyla gerçekleştirilen bir birlikteliğin bulunduğu tesbiti yer alırken, soruşturma döneminde, aslında soruşturma kapsamındaki tüm teşebbüslerce bölge çapında girişilen ve uyumlu eylem değil anlaşma yoluyla gerçekleştirilen daha kapsamlı bir ihlalin olduğu belirtilmiştir.

Söz konusu uyumlu eylem, tüm fabrikaların katıldığı fiyat anlaşmalarının bir parçası, bu anlaşmaların Batıçim ve Çimentaş açısından İzmir merkezi ve yakın çevresinde etkili bir sonuç doğurmasını sağlamaya yönelik eylemlerdir. Dolayısıyla, fiyatların tespiti konusunda anlaşmaların varlığı ortaya konulduktan sonra, uyumlu eylem iddiasının üzerinde ayrıca durmanın gerekliliği ortadan kalkmıştır. İlk bildirimde fiyat tespiti konusunda bu haliyle yer alan iddia;

- İlgili coğrafi pazar (İzmir merkezi-Ege Bölgesi),
- Taraflar (2 teşebbüs-5 teşebbüs),
- Eylemin niteliği (Uyumlu eylem-Anlaşma)

şeklinde değişikliğe uğramıştır.

Fiyat konusunda tek bir anlaşma değil, birbirini izleyen anlaşmalardan oluşan bir dizi söz konusudur. Bu anlaşmalar serisinin oluşmasındaki en önemli etken, piyasadaki arz fazlasının etkisiyle belli dönemlerde teşebbüsler arasında çıkan fiyat savaşları nedeniyle, yapılan anlaşmaların uzun süre uygulanamaması ve ortaya çıkan rekabetten zarar gören teşebbüslerin yeni anlaşmalara girişmeleridir.

Ancak, yeni anlaşmalara ihtiyaç duyulması, anlaşmaların hiç bir uygulanabilirliğinin olmadığı anlamına gelmemektedir. Fabrikaların, daha karlı olacağını düşündükleri dönemlerde geçici olarak anlaşmaya uymayabilecekleri ortadadır. Bu ihtimal karşısında fiyat anlaşmalarının kısa süre de olsa muntazam bir şekilde uygulanabilmesinin, fabrikaların sürekli bir iletişim ve koordinasyon içinde olmalarını gerekli kıldığı görülmektedir. Hiç değilse diğer fabrikaların bu fiyatlara uyup uymadığının tespiti için sürekli bir iletişim gerekmektedir. Bu iletişim ve koordinasyon ise delilleriyle tesbit edilmiştir.

Önaraştırma döneminde fiyat ve maliyetler üzerinde yapılan araştırma sonunda, Akçansa hakkında bu eylemin içinde olduğunu gösterebilecek yeterlilikte

bilgiler elde edilememiş ancak, soruşturma safhasında, Akçansa'nın da fiyat anlaşmalarının içinde olduğu tespit edilmiştir.

Akçansa'nın Bölge'de yaptığı satışlar her iki raporda da normal koşullarda ekonomik görülmemekte ve ilk raporun Kurul tarafından da benimsenen bu yöndeki düşüncesi Soruşturma Raporu'nda devam etmektedir. Zira Akçansa yaklaşık aynı pazar payıyla, Bölge'de yine fiyat takipçisi olmak durumundadır. Ancak bu durum Akçansa'nın fiyat anlaşmalarına katılmadığı sonucunu doğurmamaktadır. Bölge'deki güçlü aktörler dahi fiyat anlaşmalarına ancak belli bir süre uyabilmekte, piyasanın fiyat açısından karışmasının ardından yeni anlaşmalar tesis edilmektedir. "Fiyat tespiti" konusunda yeni bir anlaşmanın tesis edilmesi sürecinde ise Akçansa'nın diğer teşebbüslerden daha pasif olacağı söylenebilir. Çünkü, pazar payı hissedilir derecede düşük bir teşebbüs olarak bundan en az yarar sağlayacak olan Akçansa'dır. Bu durum, yalnızca fiyat tespiti yönüyle Akçansa açısından hafifletici bir sebep olarak görülebilirse de, diğer hususlar açısından ağırlaştırıcı sebep sayılabilecek unsurlar da bulunmaktadır.

Önaraştırma raporunda Bölge çapında bir pazar paylaşımı olabileceği görüşü belirtildikten ve Rekabet Kurulu'nun anılan kararıyla bu görüş bir uyumlu eylem iddiasına dönüştükten sonra, soruşturma safhasında elde edilen yeni bilgi ve belgeler çerçevesinde pazar paylaşımının da anlaşmalarla gerçekleştirildiği, ayrıntıları ile ortaya konulmuştur. Bu çerçevede;

- Satış tonajlarının tespiti suretiyle pazar paylaşımı,
- Coğrafi pazar paylaşımı,

hususlarına yönelik anlaşmalar ayrı ayrı ele alınmış ve bu yöndeki uyumlu eylem iddiası da sonuç itibarıyla anlaşma iddiasına dönüşmüştür.

Ayrıca klinker fazlalığı olarak nitelenen ürünün, anlaşmayla belirlenen esaslar dahilinde ihrac edilmesi suretiyle bir ihracat karteli oluşturulduğu belirtilerek, önaraştırma raporundaki tespitlere bir ekleme yapılmıştır. Dolayısıyla, soruşturma raporunda, önceki raporda yer alan tespitlerle bağlantılı, ama niteliği itibarıyla değişikliğe uğramış yeni tespitler ortaya çıkmıştır.

Bu noktada dikkat edilmesi gereken en önemli husus, esas itibarıyla yeni bir iddia ortaya atılmamasına rağmen, soruşturma sonucunda ortaya çıkan hususların uyumlu eylem değil, anlaşmalarla gerçekleştirilmiş olmasıdır.

Önaraştırma döneminde yer verilmeyen "ihracat karteli" iddiasının esas açısından önemli bir yenilik olmadığına özellikle belirtilmesi gerekmektedir. Çünkü söz konusu iddia, önaraştırma döneminde ortaya konulan "fiyat tespiti ve pazar paylaşımı" eylemleri ile birlikte Ege Bölgesi çapındaki ihlallerin bir parçası konumundadır.

Çimentoş'a ait savunmada; "diğer teşebbüsler ile herhangi bir anlaşmasının bulunmadığını tespit ettiği görülmektedir" ifadelerine yer verilmiş ve soruşturma raporunda zaten anlaşma iddiası olmadığı noktasından hareketle, uyumlu eylemde bulunulmadığını da ispatlayarak sorumluluktan kurtulma amacıyla ayrıntılı

açıklamalara girişilmiştir. Bunun sonucu olarak ise Akçansa haricindeki savunmalar genelde, önaraştırma raporunda yer alan uyumlu eylemi göstermeye yönelik olguları çürütmeye yönelmiştir.

Raporun sonuç bölümü oldukça açıktır; teşebbüslere yöneltilen iddiaların her birinde “anlaşma” sözcüğü ısrarla kullanılırken, “uyumlu eylem” sözcüğünü kullanmaktan özenle kaçınıldığı görülmektedir. Buna rağmen, yine Çimentoaş’a ait savunmada, raporun sonuç bölümünde yer alan iddialar sayılırken; “Çimentoaş’ın İzmir merkez ilçelerinde uyumlu eylem halinde paralel fiyat uygulaması” ndan bahsedilmektedir. Ancak savunmaların aksine, uyumlu eylem halinde paralel fiyat uygulaması değil, tüm bölge düzeyinde ve tüm fabrikaların katıldığı fiyat tespiti anlaşmaları bulunmaktadır.

Fiyat tespitinde olduğu gibi pazar paylaşımı konusunda da Çimentoaş’a ait savunmada rapordaki tespitler sayılırken, “Akçansa, Batıçim, Denizli ve Batisöke ile uyumlu eylem halinde pazar paylaşımı” iddiasının var olduğu belirtilmektedir. Ancak, Dokuzuncu bölüm incelendiğinde, ilgili maddede uyumlu eylem kavramının hiç kullanılmadığı, ayrıca, pazar paylaşımının ayrıntılarıyla açıklandığı bölümde dahi uyumlu eylem kavramına hiç yer verilmediği görülecektir.

Soruşturma raporunda açıkça anlaşma marifetiyle pazar paylaşıldığı iddia edilirken, yapılan savunmalarda bunu uyumlu eylem şekline dönüştürme çabası, anlaşmaların 4054 sayılı Kanun’a aykırı olmadığı izah edilebilmesinin zorluğundan kaynaklanmaktadır. Ancak raporda gerek “ihlallerin belli bir sistematik içerisinde sınıflanarak izah edildiği ilgili bölümlerde uyumlu eylem kavramını kullanmaktan kaçınılmış olması”, gerekse “bu bölümlerin sonuç kısmına yansımaları olan paragraflarda anlaşma iddiasının özenle vurgulanması” dikkate alındığında, teşebbüslerin bu davranışlarının, “gerçek iddiaya yanıt vermekten kaçınmak” şeklinde değerlendirilmesi gerekmektedir.

Batisöke ve Batıçim’e ait savunmalar, baştan sona uyumlu eylemle ilgili açıklamalarla doludur. Ancak savunmalarda; “Soruşturma Raporu’nda iddia edildiği gibi Ege Bölgesi’nde 1997 ve 1998 yıllarında yapılacak satışlar konusunda Şirketimiz ile diğer çimento şirketleri arasında hiçbir anlaşma mevcut olmadığı gibi ...” ifadelerine yer verilmek suretiyle, anlaşma iddiaları kısaca geçiştirilmekte, yani reddedilmektedir. Bundan sonra yapılan açıklamalar ise, uyumlu eylemin de olmadığı ispatlanmasına yöneliktir.

Çimentoaş ve Denizli Çimento’ya ait savunmalarda, raporda “herhangi bir anlaşma metnine rastlanmadığının ifade edildiği” belirtilmektedir; yani bizzat raporun kendisinin, teşebbüsler arasında herhangi bir anlaşma olmadığını kabul ettiği şeklinde, gerçekle bağdaşmayan bir sonuç ortaya konulmaktadır. Raporun 194’üncü sayfasında yer alan bu ifade, aynen şu şekildedir;

“Soruşturma kapsamında olan bölge fabrikaları arasında, ayrıca satış bölgelerinin korunması hususunda, biraraya gelerek imzalanmış bir anlaşma metnine rastlanmamıştır. Ancak pazar paylaşımı, fiyat tespiti vs. hususlarında yapılmış

anlaşmalarda yer alan konu ile ilgili hükümlerden, fabrikaların satış bölgelerini ihlal etmelerinin ardından gerçekleşen ikili yazışmalardan, konu ile ilgili olarak çimento bayileri ile yapılan görüşmelere ilişkin tutanaklardan, bu yönde bir centilmenlik anlaşmasının varlığını göstermek mümkündür.”

Burada açıkça belirtilen, yalnızca “münhasır satış bölgelerinin korunması” na yönelik ayrı bir anlaşma metnine rastlanılmadığı hususudur. Ancak başka anlaşmalarda bu konu ile ilgili olarak yer alan hükümlerden ve devamında sayılan bazı belgelerden, bu yönde bir anlaşmanın varlığı ispatlanmaktadır.

Esas itibarıyla, ihlal sayılan eylemler raporda belli bir sistematik içerisinde sunulmuş ve iddialar sınıflandırılmıştır. Özellikle pazar paylaşımına ilişkin eylemler, satış tonajlarının tespiti suretiyle pazar paylaşımına gidilmesi ve coğrafi pazar paylaşımı olarak incelenmiştir. Coğrafi pazar paylaşımı ise, “fabrikaların buldukları merkez ve yakın çevresinin” münhasır bir satış bölgesi olarak korunması ve münhasır satış bölgeleri dışında gerçekleştirilen coğrafi pazar paylaşımı eylemleri olarak değerlendirilmiştir. Münhasır satış bölgeleri dışındaki durum hakkında anlaşma metinlerinde açık hükümler bulunmaktadır (Çimentoş’ın Antalya’ya yapacağı satışların belirlenmesi gibi). Ancak, anlaşma olarak nitelenen belgelerde, soruşturma kapsamındaki 5 teşebbüsü karşılıklı olarak bağlayıcı ya da en azından kapsam dahilindeki teşebbüslerden ikisi arasında, **münhasır bölgelerin ihlal edilmemesi yönünde** bir mutabakatı içeren açık bir hükme rastlanmamıştır. Yukarıda belirtildiği gibi, bu yönde bir hükme rastlanılmamış olması, münhasır bölgelerin korunması yönünde bir anlaşmanın varlığının başka yollardan ispat edilemeyeceği anlamına gelmemektedir. Nitekim soruşturma kapsamındaki teşebbüslerden Denizli Çimento ile bu kapsamda olmayan Göltaş arasında birbirlerinin bölgelerine girmeme konusunda açık bir mutabakat vardır. Daha da önemlisi, bu kararların soruşturma kapsamındaki tüm fabrikaların katıldığı toplantılarda alınmış olmasıdır. Anlaşmalarda yer alan bu ve buna benzer hükümler, en azından taraflarından birisinin soruşturma kapsamında olması dolayısıyla münhasır satış bölgelerinin korunması konusu ile ilgili olarak değerlendirilmiştir. Ancak anlaşmanın ispatlanmasında yalnızca “ilgili hükümler”e dayanılmamış, fabrikaların satış bölgelerini ihlal etmelerinin ardından gerçekleşen ikili yazışmalara ve konu ile ilgili olarak çimento bayileri ile yapılan görüşmelere ilişkin tutanaklara da ayrıntılı olarak yer verilmiştir. Bu hususlar gözönüne alındığında Çimentoş ve Denizli Çimento tarafından ileri sürülen “bizzat raporda, anlaşma olmadığının kabul edildiği” görüşü geçerliliğini yitirmektedir.

Aynı konuyla ilgili olarak Akçansa’ya ait savunmada ileri sürülen hususlardan biri olan, önaraştırma sonunda ortaya çıkan iddiaların türü ve niteliğinde meydana gelen değişikliğe bağlı olarak, Akçansa’nın ilk savunmasını yaptığı, Kanun’un 44’üncü maddesi gereğince yeni iddialar için ikinci bir savunma hakkının olduğu, hatta Kanun’un sistematigi içerisinde her iddia için en az iki savunma hakkının verilmesi gerektiği şeklindeki görüşüne, hem savunma hakkı konusunda Kanun’da yer verilen hükümler, hem de iddiaların türü ve niteliği açısından katılmak mümkün değildir.

4054 sayılı Kanun'un savunma hakkına ilişkin hükümleri 43, 44 ve 45'inci maddelerle sınırlı değildir. 46 ve 47'inci maddelerde de sözlü savunma hakkı düzenlenmektedir. Savunma hakkının ihlal edilmemesi ilkesi çerçevesinde, önaraştırma ile başlayan inceleme sürecinde meydana gelebilecek gelişmelere bağlı olarak incelemenin değişik safhalarında, taraflara müteakip defalar savunma hakkı tanınmaktadır.

Bu haklardan ilki, önaraştırma sonunda verilen savunma hakkıdır. Ardından soruşturma safhasının sonunda hazırlanan rapor taraflara sunulmakta ve ikinci kez savunma yapmaları istenilmektedir. Soruşturma raporunda yer alan hususlara karşı yapılan savunmalar raportörlerce değerlendirildikten sonra, söz konusu değerlendirme hakkında da görüşlerini bildirmeleri için taraflara üçüncü bir fırsat tanınmaktadır. Adına savunma hakkı denilmemiş olmakla birlikte, soruşturma safhasının sonunda taraflarca yapılan savunmalar hakkında raportörlerce verilen ek görüşe karşı 1 ay içerisinde verilen cevap da, özü itibarıyla savunma hakkı çerçevesinde mütalaa edilmelidir. Yasa bununla da yetinmeyip, taraflara bir de sözlü savunma hakkı öngörmüştür. Diğer bir ifadeyle, önaraştırma ile başlayıp nihai kararla sonuçlanan inceleme sürecinde, tarafların isterlerse değerlendirebilecekleri, şekli anlamda, dört savunma ya da cevap hakları vardır.

Ayrıca, Kanun'un 44'üncü maddesinde yer alan, "Kurul'un soruşturma safhasında, bu Kanun'u ihlal ettiği iddia edilen kişi veya kişiler, kararı etkileyebilecek her türlü bilgi ve delili her zaman Kurula sunabilirler" hükmü özü itibarıyla, soruşturma safhasının sonuna kadar, taraflara sınırsız bir savunma hakkı tanınmaktadır. Bu yolla taraflar kararı etkileyebilecek her türlü bilgi ve belgeyi, soruşturma safhasının sonuna kadar istedikleri zaman sunabilmektedirler.

4054 sayılı Kanun'un bu konudaki yaklaşımını, savunma hakkıyla ilgili olarak diğer maddelerde yer verilen hükümler çerçevesinde değerlendirmek gerekmektedir. Ayrıntılı düzenlemeler bir yana, taraflar açısından savunma hakkı yönüyle en önemli güvence, 44'üncü maddedenin: "Kurul, tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamaz." hükmüyle getirilmiştir.

Tarafların savunma haklarının gerektiği gibi uygulanabilmesine yönelik olarak getirilen bu kadar geniş olanaklar karşısında, ayrıca her yeni iddia için 43'üncü maddeye geri dönülmesi, Kanun'da savunma hakları ile ilgili olarak var olduğu iddia edilen genel bir ilkenin uygulanmasını değil, hiç bir inceleme yapılmamışçasına yeni bir sürecin başlatılması anlamına gelecektir ki; bu durumda 4054 sayılı Kanun açıkça uygulanamaz hale gelecek ve Yasada öngörülen yaptırımların bir anlamı kalmayacaktır.

Yürürlükteki Kanunlarımızın hemen hemen hiç birisinde rastlanılmayacak bir şekilde, 4054 sayılı Kanun, tarafların savunma haklarının ihlal edilmemesi anlayışı doğrultusunda, başlatılan bir inceleme içinde yer alan maddi anlamda birbirinden ayrılabilir her sürecin sonunda taraflara savunma hakkı tanımış, dolayısıyla süreç içerisindeki gelişmelerden tarafların bilgilendirilmesi esasını getirmiştir. Bununla da yetinmeyerek, tarafların bilgilendirilmediği ve savunma hakkı verilmediği konuların

kararlara dayanak teşkil edemeyeceğini belirtmek suretiyle, taraflara, nihai kararın yargısal denetiminde etkili olabilecek çok önemli bir fırsat daha tanımıştır. Ayrıca Kanun'un 45'inci maddesinde, makul sebeplerin bulunması halinde öngörülen sürelerin bir katına kadar uzatılabileceği belirtilmektedir.

Savunma hakkının bu kadar titizlikle düzenlenmesi ve gerektiğinde verilen sürelerin uzatılabilmesi, soruşturmanın ilerleyen safhalarında ortaya çıkabilecek ve Kurul kararını etkileyebilecek yeni olgular ve bunlara dayalı yeni iddialar hakkında da tarafların bilgilendirilmesi ve savunma yapmalarının sağlanmasına yöneliktir. Nitekim soruşturmanın ilerleyen safhalarında yeni maddi olguların ve bunlara bağlı yeni iddiaların ortaya çıkması karşısında, 44'üncü maddenin, "Kurul tarafları bilgilendirmediği ve savunma hakkı vermediği konuları kararlarına dayanak yapamaz" hükmünün uygulamaya geçirilmesi, ancak bu safhalarda da taraflara savunma yapma şansının tanınmasına bağlı olacaktır.

Bu noktada kaç kez savunma istenildiği değil, taraflara gerçek anlamda savunma hakkının tanınıp tanınmadığı ve gerçek anlamda savunma hakkı tanımaktan ne anlaşılması gerektiği önem kazanmaktadır. Bu çerçevede Kanun'un 43'üncü maddesinde ilk yazılı savunma ile ilgili olarak yer verilen, "iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin gönderilmesi" ilkesinin, hem tarafların savunma haklarının korunmasını hem de Kanun'un uygulanamaz hale gelmesinin önlenmesini sağlayacak şekilde, diğer yazılı savunmalarda da uygulanması doğrultusunda taraflar lehine genişletilerek yorumlanması gerekmektedir. Bu ilkenin diğer yazılı savunma haklarında da uygulanması gerektiği konusunda zaten bir şüphe yoktur. Dolayısıyla, bir kere bile olsa herhangi bir iddia hakkında "yeterli bilgi gönderilerek" savunma istenmesi durumunda, tarafların savunma hakkının kısıtlandığından söz etmek mümkün değildir.

Soruşturma safhasının sonunda ortaya çıkan iddialar, yukarıda sayılan yönleriyle nitelik değiştirmiş olmalarına karşın, tamamen yeni iddialar değildirler. Yeni iddiaların, önaraştırma safhasındaki hususların, soruşturma safhasındaki daha derin incelemelerle ulaşılan sonuçlardan ibaret olduğu ortadadır. Nitekim, soruşturma açılmasına ilişkin Kurul kararında iki temel konuya yer verildiği görülmektedir; fiyat tespiti ve pazar paylaşımı. Soruşturma safhasında Batısöke'nin de bu eylemler içinde olduğu ve soruşturma kapsamına dahil edilmesi gerektiği tespit edilmekle birlikte, soruşturma sonunda hazırlanan raporda yer alan iddialar özünde değişmemiştir. Söz konusu eylemlerin taraflarına yenileri eklenmiştir, ancak özünde pazar paylaşımı ve fiyat tespiti iddiaları, soruşturma kapsamında elde edilen yeni belge ve bilgiler çerçevesinde daha geniş bir biçimde tekrarlanmıştır. Soruşturma raporundaki tek yenilik, ihracat karteli iddiasına değinilmesidir. Ancak raporun hem ilgili bölümü, hem de sonuç bölümü dikkatle incelendiğinde, söz konusu iddianın da fiyatlar konusundaki ihlallerle bağlantılı olduğu ve "iç pazardaki karlılığı korumaya yönelik bir ihracat kartelinden" söz edildiği, hatta arz fazlasına bağlı olarak, "tespit edilen yıllık satış tonajlarına ulaşmanın da ancak söz konusu ihracat karteli sayesinde mümkün olacağı"nın belirtildiği görülecektir. Dolayısıyla raporlarda yer alan hususların birbirinden bağımsız, tamamen yeni iddialar olduğunu ileri sürmek mümkün değildir.

Savunmada, soruşturmayı esastan etkileyen, “uygulanacak Kanun hükmünün değiştiği” hususu yer almaktadır. Kanun’un 4’üncü maddesinde yer alan genel hükmün ardından sayma yoluyla belirtilen eylemler, tamamen örnek niteliğinde ve birbiri ile bağlantılı hususlar olup, somut olaylarda birkaçı birarada karşılaşılabılır niteliktedir. Sonuçta hangi bentlerin uygulanacağı incelemenin derinliği ve ortaya çıkarılan maddi bulgularla ilgilidir. Nitekim coğrafi pazar paylaşımı sonunda, “fabrikaların hakim durumda oldukları bölgelerin ortaya çıktığı” tespit edilmekle birlikte, bu hakimiyetin suni olarak yaratıldığı ve asıl olarak coğrafi pazar paylaşımının bir sonucu olduğu düşüncesiyle, 6’ncı maddeyle ilgili herhangi bir iddia ileri sürülmemiştir. Başka somut olaylarda, soruşturmanın ilerleyen safhalarında her iki maddenin birden uygulanması gerektiği kanaatine de ulaşılabilir. Ancak soruşturmanın ilerleyen safhalarında, ihlal niteliğindeki eylemlere Kanun’un bir veya birkaç maddesinin ya da bazı bentlerinin birlikte uygulanması gerekliliğinin ortaya çıkması, yukarıda savunma hakkının korunmasına ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun’da yer aldığı belirtilen genel ilkeler çerçevesinde, taraflara usulüne uygun tebligat yapılarak savunmalarının alınması halinde, soruşturmanın hukuki niteliğini sakatlayıcı bir etkiye sahip değildir. Kaldı ki; iddiaların türü ve niteliğiyle ilgili olarak yapılan açıklamalar çerçevesinde, esas itibarıyla yeni iddialar ortaya atılmadığından, Kanun’un 4’üncü maddesinde yer alan “maddi hukuk kuralı” niteliğindeki bentlerin uygulanmasında da herhangi bir değişiklik olmamıştır.

Teşebbüslerin bazıları anlaşma iddialarını reddetmelerine, bazıları ise uyumlu eyleme yönelik açıklamalar getirmelerine rağmen, tüm savunmalarda zaman zaman belgelerin niteliği hakkında değerlendirmeler yapılmıştır.

Bazı savunmalarda, 11.12.1996 tarihli anlaşma metninin TÇMB’ye ait bir belge olduğu ileri sürülmektedir. Söz konusu belgenin hem Akçansa’da, hem de Batıçim’de bulunduğu raporda müteakip defalar belirtilmiştir. Sorun, belgenin kime ait olduğu ya da nerede yapılan yerinde inceleme ile elde edildiğinden çok, içerik itibarıyla ne ifade ettiğidir. Bazı belgelerin T.Ç.M.B.’nin hazırladığı ve tamamen koordinasyona yönelik olduğu iddiaları konusunda, 1996 yılında fabrikaların yaptığı tahmini satışların altalta yazılması suretiyle hazırlandığı ve hiçbir işe yaramadığı iddia edilen belgedeki;

“Bölge fabrikaları 1997 yılında aşağıdaki şekilde satış yapacaklardır. Bölge dışı fabrikalar bölge içine en fazla aşağıdaki miktarları satacaklardır. Fiyat bölge fabrikalarınca tespit edilecektir.”

ifadelerinin tamamen geleceğe, diğer bir ifadeyle 1997 yılında gerçekleşecek satışlara ve uygulanacak fiyatlara ilişkin olduğu açıktır. Belgede yer alan söz konusu ifadeler karşısında, yapılan işin yalnızca bir önceki yıla ait satışların konsolidasyonundan ibaret olmadığı görülmektedir. Önemli olan bu belgenin aynı tarihte, soruşturma kapsamındaki fabrikaların katılımıyla düzenlenen bir toplantıda ele alınması ve şekillendirilmesidir. İçeriği ve hazırlandıktan sonra toplantıya konu olması yönüyle, “pazar paylaşımı” ve “fiyat tespiti” konularındaki mutabakatın açık bir belgesidir.

Yine aynı belge ile ilgili olarak ileri sürülen başka bir husus, belirtilen rakamlarla gerçekleşen rakamlar arasında bir tutarsızlık olduğu yönündedir. Bu durum söz konusu belgenin niteliğiyle değil, tamamen bu anlaşmanın ne kadar uygulandığı ya da tarafların bu taahhütlerine ne kadar uyduğu ile ilgilidir. Yıl sonunda bu rakamlardan fiili sapmalar olması ortada böyle bir mutabakat olmadığı anlamına gelmemektedir. Kaldı ki, bu mutabakatın yıl boyunca herhangi bir fiili etki yaratmadığı da düşünülemez. Nitekim, anlaşmanın uygulanması konusunda sorun çıktığında, yani kartel anlaşması delinince, taraflar ileriki tarihlerde tekrar bir araya gelip pazar paylaşımı konusunda müteakip toplantılar düzenlemişlerdir. Bu durumda, taraflardan hiç birinin savunmalarda söz konusu toplantıya katılmadığı yönünde bir itiraz getirmediği de göz önüne alındığında, 4054 sayılı Kanun kapsamında anlaşmanın varlığı konusunda herhangi bir şüphe olmadığı gibi, ileriki tarihlerde yapılan toplantılarla birlikte düşünüldüğünde, yıl sonu gerçekleşen rakamlarda bazı sapmalar olsa da, fabrikaların uygulamada tamamen kartel anlayışı çerçevesinde faaliyet gösterdikleri sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, hem pazar paylaşımı hem fiyat konusundaki anlaşmaların muntazam bir biçimde uygulanamaması, tarafların rekabet etme yönündeki iradeleri ve gayretlerine değil, tamamen sektördeki arz fazlasının belli dönemlerde kartelin delinmesi yönündeki baskısının artması ve yeni bir anlaşma yaparak uygulamaya yeniden yön verme ihtiyacının ortaya çıkmasına bağlı bulunmaktadır.

1998 yılında yapılacak satışların da anlaşmayla tespit edildiği iddiasına karşı bazı savunmalarda, “böyle bir anlaşmadan haberleri olmadığı şeklinde” cevaplar yer almış, ayrıca dayanak olarak gösterilen belgelere bazı itirazlar gelmiştir. İhracat karteli iddiasına dayanak teşkil eden bu belgelerin, yapılan bütçe çalışmalarında kullanılan şirket içi belgeler olduğu dolayısıyla, belgede geçen “birlikte tespit edilecektir” şeklindeki ifadelerin, şirket içi birimler arasındaki birlikteliği ifade ettiği belirtilmektedir. İddialar bu doğrultuda ele alındığında, Akçansa'nın yapacağı ihracatın, şirket içi birimlerce birlikte tespit edilecek esaslar dahilinde gerçekleştirilmesinde 4054 sayılı Kanun açısından bir sakınca bulunmamaktadır. Ancak Çimentaş, Batıçim, Denizli ve Batısöke'nin üretim kapasiteleri, 1998 yılı satışları ve zorunlu ihracat miktarlarının, şirketin iç çalışması olduğu ifade edilen söz konusu belgede ne amaçla bulunduğunu bu yolla açıklamak mümkün gözükmemektedir.

Bu noktada, bahsedilen belgenin niteliğini de göstermesi bakımından, Sabancı Holding bürolarında yapılan incelemede elde edilen ve söz konusu belge ile aynı tarihte ve aynı dosyada bulunan, içeriği itibarıyla aynı özelliklere sahip, ancak Marmara Bölgesi fabrikaları hakkında bilgiler içeren;

“Marmara Çimento'nun Ambarlı'da yapması beklenen 225.000 tonluk satışı için herkes pazar payı oranında klinker verecektir. Artan kapasiteler her sene % 25 esasına göre pazara verilmektedir. İç tüketim fazlası kapasite oranları da birlikte tespit edilecek esaslar ile ihraç edilecektir.”

ifadeleri, “birlikte” kelimesinden ne anlaşılması gerektiğini açıkça ortaya koymaktadır.

İhracat karteli ve pazar paylaşımı iddialarına dayanak teşkil eden söz konusu belge ile diğer bazı belgeler hakkında getirilen ikinci itiraz ise, bunların yalnızca bir teşebbüste bulunduğu, dolayısıyla diğer teşebbüsleri bağlayıcı olmadığı şeklindedir.

Belgeye kaç yerde rastlanıldığından daha önemlisi, belgenin içerdiği bilgilerin, ihlalin türünü ve niteliğini kanıtlamaya yeterli olmasıdır. İhlalin türü ve niteliği belirlendikten sonra, tarafların bu anlaşmaya ne ölçüde katıldıkları ve ortada bir irade uyuşması olup olmadığı konusu üzerinde durulmuş, bu belgelere en azından iki teşebbüste birden rastlandığı hususu da gözönüne alınarak, 1998 yılı satış tonajları üzerinde ileriki tarihlerde herhangi bir görüşme yapıp yapılmadığı incelenmiş; hem Denizli Çimento hem de Batisöke yetkililerinin ajandalarında yer alan notlardan, 8 Ocak tarihinde Otel’de tekrar bir toplantı yapıldığı anlaşılmıştır. Toplantıda; “... meselesi, Denizli’nin Söke’den bir iki puan da olsa fazla mal satması vs ...”hususlarının açıkça tartışıldığı görülmektedir. Savunmalardaki mantıkla hareket edilecek olursa, toplantının belirtilen tarihte yapıldığı ve yukarıda yer verilen hususların tartışıldığı açık olmakla birlikte, tespit edilen pazar paylarının yalnızca Denizli Çimento yetkililerinin ajandalarında bulunması, pazar paylaşımından yalnızca Denizli Çimento’nun sorumlu tutulması sonucunu ortaya çıkaracaktır. Rapor incelendiğinde, 8 Ocak 1998’den sonra da toplantıların yapıldığı görülecektir. Yukarıda değinildiği gibi, pazar paylaşımı niteliği itibariyle tek başına gerçekleştirilebilir bir eylem değildir. Kapsam dahilindeki tüm teşebbüslerde bu yönde göstergelere rastlanabileceği gibi, kolektif bir eylem olması yönüyle, başka teşebbüslerin de içinde olduğu bu tür bir anlaşma, soruşturma kapsamındaki teşebbüslerden herhangi birinde bulunan belgelerle de kanıtlanabilir. Hatta teşebbüslerin tümünde yerinde inceleme yapmaya bile bazen ihtiyaç duyulmayabilir.

Bu durumda, en azından Denizli Çimento’nun, bu belgelerin 4054 sayılı Kanun karşısında herhangi bir ihlal içermediğini ispat etmesi gerekir ki, tam tersine bu tür anlaşma metinlerinden hiç bahsetmeme yolunun tercih edildiği görülmektedir. Bundan da öte, yapılan savunmalarda, anlaşmaların çoğuna değinilmediği söylenebilir. Uyumlu eylem hususunda ayrıntılı açıklamalara gidilmesi de bu yaklaşımın bir sonucudur. Bunun nedeni ise söz konusu belgelerde yer alan ifadelerin ve bunlara karşılık gelen eylemlerin, 4054 sayılı Kanun’a açıkça aykırılık teşkil etmesidir. Nitekim raporun ilgili bölümlerinde söz konusu eylemlerin açık ihlaller olduğu müteakip defalar belirtilmiştir.

4. SÖZLÜ SAVUNMA TOPLANTISI

Akçansa Çimento San. ve A.Ş., Batıçim Batı Anadolu Çimento San.A.Ş., Batisöke Söke Çimento Sanayi A.Ş., Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş. ve Denizli Çimento Sanayi A.Ş.’nin talebi üzerine, Rekabet Kurulu; 15.04.1999 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına karar vermiş ve sözlü savunma toplantısında taraflar aşağıda izah edildiği gibi savunmalarını Kurul’a sunmuşlardır.

İzmir Ticaret Odası temsilcisi Av. Nilhan Antitorostunç, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun yürürlüğe girdikten sonra İZTO'nun, meslek komitelerinin yapmış olduğu çalışmalar neticesinde İzmir'deki çimento piyasalarında firmalarca aynı fiyatların uygulandığı ve rekabet ortamının zedelendiği şeklinde oluşturulan görüşlerini Rekabet Kurumu'nun o dönemde teşekkül ettirilmemiş olması nedeniyle Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Genel Müdürlüğü'ne ve 1997 yılında Kurumun faaliyete geçmesinden sonra tekrar gündeme gelen şikayetleri Rekabet Kurumu'na ilettiğini, ancak konuyla ilgili önaraştırma ve arkasından da soruşturma açıldıktan sonra İZTO'ya bu hususta başka bir şikayet ulaşmadığını belirtmiştir.

Akçansa Çimento San.ve Tic.A.Ş. adına konuşan Doç. Dr. Nurkut İnan, Akçansa'nın soruşturma konusu bölgede çok küçük bir pazar payına sahip olduğunu ifade ederek, şirketin yapısı hakkında konuyla ilgili bilgi sunmuştur. Verilen delillerin hemen tamamının ya Akçansa'nın iç yazışmaları ya da tek taraflı irade beyanlarından oluştuğunu ve herhangi bir anlaşmanın varlığının ispatı için yeterli olmadığını belirtmiş ve karar verilirken Akçansa'nın konumunun ve bölgedeki varlığıyla rekabeti artırdığı hususunun dikkate alınması gerektiğini ifade etmiştir.

Batıçim Batı Anadolu Çimento San.A.Ş. ve Batisöke Söke Çimento San.A.Ş. adına konuşan temsilci tarafından, ilk olarak çimento sektörü ve ilgili teşebbüsler hakkında genel açıklamalar yapıldıktan sonra müvekkil şirketlerin çimento piyasasındaki hiçbir teşebbüs ile rekabetin engellenmesi, bozulması veya kısıtlanması amacını taşıyan herhangi bir anlaşma yapmadığı gibi piyasadaki davranışlarının da uyumlu eylem niteliğinde olmadığı belirtilmiş ve muafiyet/menfi tespit başvurularıyla ilgili konuya değinildikten sonra ülkemizin Rekabet Hukuku açısından geçiş dönemi içerisinde olduğu ifade edilerek müvekkil teşebbüsler hakkında herhangi bir cezai müeyyide uygulanmaması talep edilmiştir.

Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş. temsilcileri ise, mevcut olayın analizinde pazar yapısının ve Çimentaş'ın bu pazardaki konumunun çok iyi değerlendirilmesi gerektiğini belirterek, anlaşma iddialarını reddetmişler ve İzmir piyasasındaki özel durum hakkında açıklamalarda bulunmuşlardır.

Denizli Çimento San.A.Ş. adına konuşan Av. Abidin Kayhan, çimento üreticileri tarafından zaman zaman yapıldığı ifade edilen toplantı ve görüşmelerin anlaşma iddialarına dayanak edilmesinin mümkün olmadığını ve Denizli Çimento'nun pazar içinde yönlendirici veya diğer teşebbüsleri etkileyici bir konumda bulunmadığını belirtmiştir.

Yukarıda yer verilen beyanlar incelendiğinde, taraflar, "Sözlü Savunma Toplantısı"nda yazılı savunmalarında ileri sürdükleri hususlardan farklı ve sonucu etkileyebilecek herhangi bir husus ortaya koyamamışlardır.

5. HUKUKİ DEĞERLENDİRME

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4'üncü maddesi, amacı veya etkisi rekabeti engelleme, sınırlama veya bozma olan teşebbüsler arası anlaşmalara, uyumlu eylemlere ve işletme birliklerinin kararlarına karşı genel bir yasaklama getirmektedir. Bu hüküm, bütün işletmeler arası anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere geniş bir şekilde uygulanmakta olup temel amacı, her bir işletmenin kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, diğerlerinden bağımsız olarak belirlemesidir.

Rekabet Hukuku açısından fiyat tespitine ve pazar paylaşımına yönelik bu tür anlaşmalar en ciddi rekabete aykırılık halleri arasında değerlendirilmiş ve çok açık bir biçimde yasaklanmıştır.

Bir anlaşmada, rekabeti sınırlama amacı açıksa, anlaşmanın kendisi veya en azından rekabeti bozucu hükümleri, "per se" bir rekabet ihlali oluşturur. Bu durumda anlaşmanın rekabet üzerindeki etkilerinin incelenmesine gerek yoktur. Rekabeti bozucu nitelikte olan anlaşmalar, tarafların kendi bağımsız rekabetçi faaliyetlerini ortak çıkarlar adına gözden çıkardıkları bir yapısal çerçeve yaratır. Bu sebepten dolayı, sadece rekabete aykırı bir anlaşmaya taraf olmak, anlaşma etkilerini gerçekleştirmemiş olsa dahi yasaktır.

Öte yandan, 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesinin gerekçesinde "Bu Kanunun amacı rekabetin korunması olduğuna göre, rekabeti engelleyici, kısıtlayıcı veya bozucu teşebbüsler arası anlaşma ve uygulamaların yasaklanması gerekir. Maddenin amacı bakımından anlaşma, hukuki şekil şartlarına uymasa bile tarafların kendilerini bağlı hissettikleri her türlü uzlaşma ya da uyuşma anlamında kullanılmıştır. Anlaşmanın yazılı veya sözlü olmasının önemi yoktur. Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyon veya pratik işbirliği sağlayan, doğrudan veya dolaylı ilişkiler de, eğer aynı sonucu doğuruyorsa, yasaklanmıştır. Böylece teşebbüslerin Kanuna karşı hile yolu ile rekabeti sınırlayıcı uygulamaları meşru göstermeleri engellenmek istenmiştir." denilerek, anlaşma kavramının, sözleşmelerden çok daha geniş bir irade birlikteliği niteliğinde olduğu açıklanmıştır. Sözleşme olmaksızın da rekabet ortamını bozan her türlü ilişkinin uygulamaya sokulması da anlaşma niteliğindedir. Ayrıca, rekabeti kısıtlayıcı, sınırlayıcı, ya da ortadan kaldırıcı etkileri nedeniyle, "centilmenlik anlaşmaları" ve "sözlü anlaşmalar" da 4054 sayılı Kanunun 4'üncü maddesi kapsamında değerlendirilmektedir. ATAD, bu tür uygulamaları anlaşma olarak kabul etmektedir.

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında;

- AKÇANSA Çimento San. ve Tic. A.Ş., BATIÇİM Batı Anadolu Çimento San. A.Ş., ÇİMENTAŞ İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş., DENİZLİ Çimento San. Tic. A.Ş. ve BATISÖKE Söke Çimento San. ve Tic. A.Ş.'nin Ege Bölgesi düzeyinde 1997 yılında yapacakları satışları anlaşma yoluyla önceden tespit etmek suretiyle açıkça pazar paylaşımına gittikleri,

- Sektöre yönelik olarak 1997 yılında Ege Bölgesi düzeyinde inceleme başlatılmış olmasına rağmen, 1998 yılında da yapılacak satışların anlaşma yoluyla söz konusu teşebbüslerce tespit edilerek, yine Ege Bölgesi düzeyinde pazar paylaşımına gidildiği,

- 1998 yılına ilişkin mutabakatı gösteren belgelerden ayrıntılarıyla görüleceği üzere, sözkonusu pazar paylaşımı anlaşmalarının yalnızca iç pazardaki satışların tespitine yönelik hususları içermediği, soruşturma kapsamındaki teşebbüsler tarafından, iç pazardaki karlılığı korumaya yönelik bir ihracat karteli oluşturulduğu ve yukarıda, pazar paylaşımının ayrıntılarıyla açıklandığı bölümde değinilen şartlar çerçevesinde "klinker fazlalığı" olarak nitelenen ürünün, yapılan anlaşmalar yoluyla zorunlu olarak ihracata tabi tutulduğu,

- Yine iç pazardaki karlılığı korumaya ve daha da artırmaya yönelik olarak, fabrikaların bulunduğu merkezlerin ve yakın çevresinin oluşturduğu yoğun talep bölgelerinin, o bölgede bulunan fabrika ya da fabrikalara terkedilmesi suretiyle, bu bölgede fiyat ve diğer satış koşullarının rekabetçi bir yapıdan çok uzak, adeta tekelci bir ortamda belirlenmesini temine yönelik bir coğrafi pazar paylaşımına gidildiği, coğrafi pazar paylaşımının, yukarıda söz edilen yoğun talep bölgelerinin yöre fabrikası ya da fabrikalarına terkedilmesi ile sınırlı olmadığı ve bu bölgeler dışında kalan yerlerde de hangi fabrikanın ne kadar satış yapacağı veya sözkonusu yerleşim biriminde yapılacak satışlardan alacağı payın, soruşturma kapsamındaki teşebbüsler arasında yapılan anlaşmalar yoluyla belirlendiği,

- "İzmir merkez ilçelerinde paralel fiyat uygulaması yoluyla uyumlu eyleme girişilerek 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un ihlal edildiği" şeklinde ortaya konan iddianın ardından, fiyatların oluşumu ile ilgili olarak yapılan ayrıntılı çalışmalar neticesinde, fiyat tespitinin, bölge fabrikaları tabir edilen soruşturma kapsamındaki teşebbüsler tarafından, aralarında yapılan anlaşmalar yoluyla bölge düzeyinde gerçekleştirildiği yani birlikte fiyat tespiti hususunda yalnız İzmir merkez ilçelerinde değil, anlaşmalar yoluyla ve tüm bölge düzeyinde bir ihlalin gerçekleştirildiği,

- 4054 sayılı Kanun'un Geçici 2 'nci maddesi ile aynı Kanun'un 4'üncü maddesi kapsamında olan ve 05.11.1997 tarihinde yürürlükte bulunan anlaşmalar için altı aylık bir geçiş dönemi tanındığı ancak bu süre içerisinde de taraflardan herhangi birisinin geçerli muafiyet başvurusunda bulunmadığı,

- Yukarıda zikredilen eylemlerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4 üncü maddesinin;

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

“Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi,” hükmünü içeren (a) bendi,

“Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü,” hükmünü içeren (b) bendini ve

“Mal veya hizmetlerin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi,” hükmünü içeren (c) bendini açıkça ihlal eder nitelikli olduğu,

- Bu nedenlerden dolayı, Akçansa Çimento San. ve Tic. A.Ş., Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş., Batisöke Söke Çimento San. ve Tic. A.Ş., Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş. ve Denizli Çimento San. T.A.Ş. teşebbüslerinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 16 ncı maddesinin ikinci fıkrası uyarınca cezalandırılmaları gerektiği,

görüşüne ulaşılmıştır.

6. SONUÇ

Açıklanan nedenlerle:

1) Akçansa A.Ş., Batıçim A.Ş., Batisöke A.Ş., Çimentaş A.Ş. ve Denizli Çimento A.Ş.’nin eylemleri ile 4054 sayılı Kanun’un 4’üncü maddesinin (a), (b) ve (c) bentlerini ihlal ettiklerine, Kurul Üyeleri Mustafa PARLAK ve Kubilay ATASAYAR’ın rekabetin ihlali ile ilgili belgeler ve delillerin, anlaşmanın varlığını isbata yeterli olmayıp uyumlu eylemin karinesi olduğu şeklindeki değişik gerekçeleri ile, OYBİRLİĞİ ile ;

2) Anılan eylemlere katılan söz konusu teşebbüslerin hüküm altına alınacak para cezalarının belirlenmesinde, 1996 yılı cirolarının esas alınmasına OYBİRLİĞİ ile ;

3) 4054 sayılı Kanun’un 16’ncı maddesinde para cezasının saptanmasında öngörülen yıllık gayri safi gelirin net satışlar olduğuna OYBİRLİĞİ ile ;

4) 4054 sayılı Kanun’un 16’ncı maddesinin 2’nci fıkrası gereğince soruşturma kapsamındaki her bir teşebbüs için ayrı ayrı takdir edilen;

a) Akçansa Çimento San. ve Tic. A.Ş.’nin	251.631.855.000. TL
b) Batıçim Batı Anadolu Çimento San. A.Ş.’nin	278.234.520.000. TL
c) Batisöke Söke Çimento San. ve Tic. A.Ş.’nin	72.196.470.565. TL
d) Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası Türk A.Ş.’nin	200.949.949.290. TL
e) Denizli Çimento San. T.A.Ş.’nin	71.159.004.329. TL

idari para cezası ile cezalandırılmalarına OYÇOKLUĞU ile ;

5) 4054 sayılı Kanun'un 9'uncu maddesi uyarınca, yukarıda 1'inci bent hükmünde belirtilen ihlal eylemlerine son verilmesi ve ihlalden önceki rekabet ortamının sağlanması gereğinin, soruşturma kapsamındaki teşebbüslere bildirilmesine OYÇOKLUĞU ile ;

6) Kararın Danıştay yolu açık olmak üzere şikayetçiye ve soruşturma kapsamındaki teşebbüslere tebliğine OYBİRLİĞİ ile

karar verilmiştir.

Rekabet Kurulu'na,

Ege Bölgesi'nde faaliyette bulunan çimento üreticisi teşebbüsler hakkında yürütülen soruşturma çerçevesinde, Kurulumuzca alınan 17.06.1999 tarih, 99-30/276-166 sayılı nihai kararın ceza miktarlarına ilişkin 4'üncü maddesine, teşebbüslerin soruşturmaya esas alınan ilgili coğrafi pazardaki ciroları, hafifletici nedenlerden ayrı olarak gözönüne alınarak, teşebbüslere kademeli ceza verilmesinin uygun olacağı görüşü ile karşı oy kullanılmıştır.

Prof.Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU
BAŞKAN

REKABET KURUMU BAŞKANLIĞI' NA (Muhalefet Şerhi)

KARAR TARİHİ VE NO: 17.06.1999 tarih ve 99-30/276-166(a) sayı K.

MUHALEFET EDEN ÜYE: Mehmet Zeki UZUN

MUHALEFETİN KONUSU: Mezkur tarih ve sayılı Kararın 4. Cü maddesinde, 4054 sayılı Kanununun 16/2. ci fıkrasının tatbiki sırasında, Aynı Kanununun 16/4 fıkrasındaki, hafifletici nedenlerin yeterince değerlendirilmeyerek, cezanın alt sınırının aşılmasına;

Aynı Kararın 5.ci maddesinde, 4054 sayılı Kanununun 9/1.ci fıkrasının yeniden bildirimde bulunmak suretiyle uygulanmasına, karşı muhalefet talebimizdir.

MUHALEFETİN NEDENLERİ: 1. İzmir Ticaret Odasının, 06.11.1997 tarihinde, ``Çimento Fabrikalarının birlikte fiyat belirleyerek rekabeti engelledikleri " yönündeki şikayeti üzerine, Ege Bölgesinde faaliyette bulunan, Akçansa, Batıçim, Batisöke, Çimentaş ve Denizli Çimento Sanayi A.Ş haklarında soruşturma açılmıştır.

2. Rekabet Kurulu, Aleyhlerinde Tahkikat Yapılan Teşebbüsleri, 4054 Sayılı Kanununun 4.cü maddesini ihlal ettikleri noktasından hareketle aynı kanunun 16/2 fıkrası gereğince 1996 yılı net satışlarını, nazara alarak asgari haddin üzerinde, para cezasıyla cezalandırmıştır.

3. 4054 sayılı Rekabet Kanununun, 16/4 fıkrası, "**Kurul, para cezasına karar verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya**

teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır." demek suretiyle ceza oran ve miktarlarına tesir edecek unsurları belirlemiştir.

Bu cümleden olmak üzere, Avrupa Birliği Komisyonu, 17 sayılı Tüzüğün 15/2 maddesi ve AKÇT Anlaşmasının, 65/5 maddesi uyarınca, idari para cezalarının hesaplanmasına ilişkin esasları belirlerken, Rekabet ihlallerini; "ağır olmayan , ağır ve çok ağır ihlaller" şeklinde 3 kategoride;

Bir diğer açıdanda ihlalleri; "kısa, orta ve uzun süreli ihlaller" tanzim etmiş olup, Ceza taban miktarında indirim yol açan hafifletici sebepleri;

- . İhlalin oluşumunda teşebbüsün pasif veya takip edici rolü,
- . İhlali oluşturan eylemlerin veya anlaşmaların uygulanmaması,
- . İhlal uygulamalarına komisyonun ilk müdalesinden hemen sonra son verilmesi,
- . Teşebbüsün rekabeti kısıtlayıcı eylemin ihlal yönüne ilişkin makul tereddüt veya , süpherinin varlığı,
- . İhlalin kasıt yönünün bulunmayıp ihmalden kaynaklanması ,
- . Teşebbüsün soruşturmaya somut katkıda bulunması,
- . Komisyonun uygun bulunduğu diğer hafifletici sebepler olarak tanzim ve tespit etmiştir.

Yukarıda belirtildiği ve soruşturma raporunda da görüldüğü ve iddia edildiği gibi,

Akçansa, yeni girdiği soruşturma bölgesinde, %6 ' lık en düşük durumdaki pazar payını artırmaya çalıştığı, dolayısıyla fiyat takipçisi konumunda olduğu bölge satışlarını sınırlamadığı gibi İzmir bölgesinde de artan miktarlarda satış gerçekleştirdiği;

Batiçim ve Batisöke' nin de menfî tespit ve muhafiyet talebinde buldukları,

Ayrıca, **Çimentaş ve Denizli Çimento A.Ş'** de dahil tüm soruşturma kapsamındaki Teşebbüsler, soruşturma çerçevesinde, bir takım bilgi ve belgeleri, istenilen tarzda, soruşturma heyetine vermek suretiyle, her konuda yardımcı oldukları hususu, ceza tertibi sırasında nazara alınması gerekmektedir.

Diğer taraftan, Rekabet Hukukunun ve Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunun, Türkiye için çok yeni bir uygulama olması, bu yeni düzenlemenin yurt çapında tanıtılarak, Rekabet kültür ve bilincinin oluşması ve yerleşmesi sağlanması gerekir.

Keza Bu Kanunun, Avrupa normlarından esinlenerek hazırlanmış olması, Avrupa' da da, hiç ceza vermemek veya çok düşük miktarlarda ceza tertip etmek suretiyle, uzunca bir geçiş dönemi yaşanmış olması bir vakaadır.

Aynı şekilde, Bizim Kanunumuzda da, ceza tertibi Kanunun, ilanından ve yürürlüğe girmesinden 1 yıl sonra meriyet kazanacağı bildirildiği halde, Rekabet Kurulu' nun, geç oluşturulması ve mesleki faaliyetlerine de, geç başlamış bulunması nedenleriyle bu husus, adeta hiç tatbik edilmemiştir.

Rekabet Kurulu' nun , dosya münderecatına göre sunmaya çalıştığımız bu durumları, ceza tertip ve teşkili sırasında nazara alması gerekmektedir.

SONUÇ: Yukarıda arz ve izah edildiği şekilde ;

1- 4054 sayılı Kanununun 16/4 maddesindeki, hafifletici nedenlerin yeterince değerlendirilmeyerek asgari haddin üzerine çıkılmasına, ve soruşturma kapsamındaki Teşebbüslerin, dosyadaki durumlarına göre, 1996 yılı gayri safi gelirlerinin %1' ine kadar cezalandırılmaları gerekirken bu miktarın aşılmasına,

2- Mezkür Kararda, Rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunması için gerekli davranışları ve nelerin ihlal olup olmadığını ortaya koyan geniş gerekçeli bir kararla hüküm verildikten sonra, ayrıca Rekabet Kanunu'nun 9/1 maddesi gereğince yeniden bildirim gerek bulunmadığı;

Düşünce ve kanaatinde olduğumdan, muhalefetimi bildiririm.

11.02.2000
Mehmet Zeki UZUN
Rekabet Kurulu Üyesi

SAYIN BAŞKANLIĞA, (KARŞI OY AÇIKLAMASI)

Ege Bölgesinde faaliyet gösteren çimento fabrikaları (Akçansa A.Ş., Batıçim A.Ş., Batisöke A.Ş., Çimentaş A.Ş., Denizli Çimento A.Ş.) ile ilgili olarak Kurulu'muzca verilen 17.06.1999 tarihli kararın 5. Maddesine karşı oy kullanmamın gerekçeleri aşağıda sunulmaktadır.

Kısaca belirtmek gerekirse, kararda öngörülen para cezaları, miktar olarak yüksek olduğu gibi, dayandığı hukuki unsurlar itibariyle de böyle bir sonucu doğurabilecek nitelikte değildir.

Kararın, 4054/4.Maddede öngörülen "Teşebbüsler arası anlaşma" nın varlığına dayandırılması yanlış olmuştur. "Anlaşma" Rekabet Hukuku- muzun en ağır eylemidir. Anlaşmaların isbat külfeti, Kurul'a ait olup, yeterli hukuki delilleri elde etmedikçe ileri sürülebilecek bir iddia bile olamaz. Mevcut deliller incelendiğinde de açıkça görülmektedir ki, olayda bir "anlaşma" dan çok "uyumlu eylem" in varlığını gösteren delillerin mevcudiyeti ileri sürülebilir. Ancak bu halde de, karşı tarafa uyumlu eylemin gerekçelerini açıklamak hakkının verilmesi gerekmektedir.

Rekabet Hukuku açısından "delil" kavramına, 4054 sayılı yasada özel bir tanım getirilmemiştir. Hatta, 47.Maddenin son fıkrasında, " delil ve isbat vasıtasının "HUMUK.na göre" söz konusu olabileceği açıkça belirtilmiştir.Hukuken delil niteliği olmayan belgelere (örnek olarak, belge dahi denilemeyecek nitelikteki not ve aynı otelede kaldıklarına dair bilgilere) dayanılarak, anlaşmanın varlığının kabulünü, yerleşik temel hukuk anlayışına ve uygulamalarına aykırı buluyorum.

"Anlaşma" ile "Uyumlu Eylem" arasındaki temel fark ise, isbat külfetinin değişmesindedir. Diğer bir ifade ile, anlaşmanın 4054 sayılı Kanun açısından suç

sayılmasına karşılık, uyumlu eylemin, "ekonomik ve rasyonel gerekçelerle" kendiliğinden ortaya çıkmış bir süreç olması mümkündür ve suç sayılmamaktadır. Bunun isbatı da karşı tarafa ait bulunmaktadır. (4054/4 Son Fıkra)

Böyle bir yanlış değerlendirme sonucunda da, verilen para cezası, anormal ve yüksek olmuştur. Diğer bir deyişle, Uyumlu Eylem Anlaşma'ya göre daha hafif olduğundan, cezanın da buna göre daha hafif takdir edilmesi gerekecekti.

Ekleme gerekirken, verilen para cezasında esas alınması gereken ve 16.Maddede sözü geçen " mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelir kavramının "net satışlar" olarak değerlendirilmesi de, matrahın yükselmesine neden olmuştur. Farklı gerekçelerle katıldığım "net satışlar" olması gerektiği yorumunda, "gayrisafi gelir" kavramının iyi analiz edilmesi gerektiğine inanıyorum. Çünkü, Türk Vergi sisteminde ve mali uygulamada (Tekdüzen Hesap planı dahil) gayrisafi gelir diye bir kavrama rastlanmamıştır. Buna rağmen tarafımdan, net satışlar; en yakın ve bulunabilir rakam olarak düşünülmemiştir. Bu yoruma gidilince de, büyüyen matrah nedeniyle cezayı küçültmek gerekirken, bu yola gidilmemiştir.

En önemli husus ise, Kararda, hukuk sistemimize yeni girmiş bir dal olan Rekabet Hukuku'nun uygulamalarında gerekli "geçiş dönemi" ihtiyacının gözden uzak tutulmasıdır. Türk Rekabet Hukuku, kaynak olarak AB Rekabet Hukukunu esas almış, ancak ekonomik gelişmişlik farklılığı ile sosyal yapı ve psikolojik davranış farklılıklarının uygulamaya nasıl yansıtılacağı ile ilgili bir ipucu vermemiştir. AB uygulamalarına bakıldığında bile, ATAD (Avrupa Topluluğu Adalet Divanı)'n ceza uygulamalarının ortalama 10 yıl sonra başladığı görülmektedir. (Bakınız; Türk Rekabet Hukuku ve Rekabet Kanunu Uygulamaları Seminer kitabı, sayfa 96-97)

Önemli diğer bir nokta da, verilecek cezaların, ülkemizde rekabetçi bir ortamın yaratılması veya sürdürülmesi için ne derecede etkili olacaktır. AB nin rekabet politikasını yansıtan, yıllık Rekabet Politikası Raporlarında, sistemin temel unsurlarından birinin de, "ülkenin makroekonomik politikaları ile uyumu" olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunun Türkiye açısından anlamı, milli ekonominin korunmasıdır. (Bkz.Yukarıdaki kaynak, sayfa 69 ve Prof.A.Esin, Rekabet Hukuku, sayfa 10) Bu uyum yüksek cezalar verilerek sağlanamaz, aksine, makro politikalara paralel, rekabeti sağlayacak ölçüyü kaçırmayan uygulamalarla mümkündür. Rekabet Kurulu'nun yalnız ceza veren bir Kurul olarak görülmesi de, rekabeti sağlamak bir tarafa rekabetçi ortamın giderek ortadan kalkınmasına sebep olabilir. Bu nedenlerle, uygulamanın ilk yıllarında, eğitici bir fonksiyonu yerine getirmek için, daha makul düzeyde cezalar verilmesini, sistemin bir gereği olarak düşünmekteyim.

Bu nedenlerle, kararın yüksek para cezaları öngören sonucuna katılmıyorum.

Kubilay ATASAYAR
Rekabet Kurulu Üyesi

REKABET KURULU BAŞKANLIğI'NA (KARŞI OY GEREKÇESİ)

Ege bölgesinde faaliyet gösteren Çimento Üreticisi teşebbüsler (Akçasansa A.Ő. - Batıçim A.Ő. - Batisöke A.Ő. - Çimentaş A.Ő. - Denizli Çimento A.Ő.) hakkında yürütölen Soruşturma sonucunda kurulumuzca verilen 17.06.1999 tarih, 99-30/276-166 sayılı kararın, ceza miktarına ilişkin 4.'ncü maddesine karşı oy kulanmamın gerekçesi aşağıda sunulmaktadır.

Çimento üretiminde girdi fiyatları hemen hemen aynı ve teknolojilerde aynı olduğundan dolayı, Çimentonun bant çıkış maliyetlerinin de aynı olacağı düşünölrse, her üretici kendi yakın çevresinde doğal bir satış bölgesine sahip olacaktır. Diğer bir üreticiye yakın olan bölgelere satış yapmakta, nakliye fiyatlarından ötürü zorlanacaktır.

Bu Şekilde fabrikaların bulunduğu coğrafi alanda, rasyonel gerekçelerle bir doğal satış hinterlandı oluŐacaktır.

Üreticiler arasında coğrafi pazar bölüşümüne ilişkin iddia ve tespitler, aslında rasyonel gerekçelerle oluŐmuŐ Doğal Satış Hinterlandı durumundadır.

Çimento özelliği gereği nakliye maliyetlerinin, ürün satış fiyatı içinde önemli yer tutan bir üründür. Bu sebeple, çimento fabrikalarının yakın çevresine bir satış hinterlandı oluŐturmasından daha rasyonel bir durum alamaz.

Bu nedenle, her üreticinin yakın çevresinde oluşan pazarı, yani doğal satış hinterlandını, 4054 sayılı kanunun 4/6 maddesinin ihlali olarak değerlendirmek mümkün değildir.

Ayrıca çimento kalite özelliği, değişik fabrikaların ürünleri arasında farklılık gösteren bir ürün değildir. Tüketici talebini etkileyecek kalite farklılığı bulunmamaktadır. Tüketici talebi değişik fabrika ürünleri arasında sadece fiyat ve satış koŐullarına göre yönlenebilir.

Bu nedenle bütün üreticilerin pazardaki fiyatı çok iyi bir Şekilde izlemeleri gerekmektedir.

Bir üretici doğal hinterlandı dışına arz fazlası nedeniyle çıkacaksa, yani başka fabrikaların satış hinterlandına gireceks, oradaki fiyatları izlemek zorundadır. Üretim bandından çok uzakta olduğu bir pazara satış yapacaksa, elbeteki taşıma maliyetlerini satış fiyatına yansıtamaz.

Çimento ürünündeki bu özellik nedeniyle bir uyumlu fiyata doğru yöneliŐi doğal olarak beraberinde getirmektedir.

Piyasa fiyatlarını çok yakından izlemek ve buna göre hareket etmekten doğan uyumlu fiyatların, konunun kanunun 4.'ncü maddesinde yasaklanan fiile ne ölçüde örtüŐüp örtüŐmediđinin tespitinin iyi yapılması gerekir.

Kanunun yasaklamıŐ olduğu fiilleri iŐlememek için, özel bir çaba ile işletmenin rasyonellikten uzaklaŐmasını beklemek rekabetin ruhuna aykırılık teşkil eder.

Bu konularla ilgili tespit edilen belgelerin, bir çoğunun bilgi notu veya kişisel düşünüm, tasarım tarzında notlar olduğu, bunların ne ölçüde belge kabul edilip edilmeyeceği de kuşkuludur.

Bu nedenlerden dolayı, kararın yüksek para cezası öngören kısmına katılmadığımı beyanen görüş ve düşüncelerimi arz ederim.

Mustafa PARLAK
Kurul Üyesi