

REKABET DERGİSİ

COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume: 17

Sayı/Number: 2

Aralık/December 2016

ISSN 1302-552X

 **REKABET
KURUMU**

ISSN 1302 -552X

REKABET DERGİSİ
COMPETITION JOURNAL

Cilt/Volume:17 • Sayı/No:2 • Aralık/December 2016

Altı ayda bir yayımlanan hakemli dergi
Refereed journal published semi-annually

REKABET KURUMU ADINA SAHİBİ
OWNER ON BEHALF OF PUBLISHER TURKISH COMPETITION AUTHORITY
Prof. Dr. Ömer TORLAK

SORUMLU MÜDÜR / MANAGING DIRECTOR
Abdullah KÜTÜK

EDİTÖRLER / EDITORS

Ümit GÖRGÜLÜ
Ebru ÖZTÜRK
Recep GÜNDÜZ

YAYIN KOMİSYONU / EDITORIAL BOARD

Kürşat ÜNLÜSOY
Abdulgani GÜNGÖRDÜ
Ali ARIÖZ
Zeynep MADAN
Ümit GÖRGÜLÜ
Ebru ÖZTÜRK
Recep GÜNDÜZ

YAYIN SEKRETERİ / PUBLISHING SECRETARY

Özlem ERDOĞAN

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Prof. Dr. İzak ATİYAS
Prof. Dr. Mehmet BARCA
Prof. Dr. Lale DAVUT
Prof. Dr. Ercüment ERDEM
Prof. Dr. Celal GÖLE
Prof. Dr. Nihat IŞIK
Prof. Dr. İsmail KIRCA
Prof. Dr. Fuat OĞUZ
Prof. Dr. Ergun ÖZSUNAY
Prof. Dr. Turgut TAN
Prof. Dr. Erol TAYMAZ
Prof. Dr. Metin TOPRAK
Prof. Dr. Ünal ZENGİNOBUZ
Doç. Dr. Mahmut YAVAŞI
Yrd. Doç. Dr. Fatih Cemil ÖZBUĞDAY
Yrd. Doç. Dr. Hamdi PINAR
Yrd. Doç. Dr. Murat ŞAHİN

YÖNETİM YERİ / MANAGING OFFICE:

Üniversiteler Mahallesi 1597. Cadde No: 9 06800
Bilkent-Çankaya/ANKARA

Telefon-Faks / Telephone-Fax: (90) 312 291 44 44 - (90) 312 291 40 00

E-posta / E-mail: rekabetdergisi@rekabet.gov.tr

Web Adresi / Web Address:

<http://www.rekabet.gov.tr/tr-TR/Rekabet-Dergileri-Listesi>

Basım Tarihi / Publication Date: Mart / March 2018

Tasarım / Design: Uluslararası Piri Reis Kültür Ajansı
Kazım Özalp Mah. Rabat Sok. No: 27/2 (0312) 446 21 56

Baskı / Print: Klasmat Matbaacılık (0312) 395 14 92

Rekabet Dergisi, Rekabet Kurumu tarafından altı ayda bir yayımlanan hakemli bir dergidir. EBSCO, Tübitak Ulakbim ve Asos Index veri tabanlarında dizinlenen Rekabet Dergisi'nde, rekabet hukuku, politikası ve sanayi iktisadi alanlarındaki Türkçe veya İngilizce özgün makalelere, vaka yorumları ve benzeri görüşler ile haberlere yer verilmektedir. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazarlar sorumludur; bu düşünce ve görüşler Rekabet Kurumu açısından bağlayıcılık teşkil etmez.

Competition Journal is a refereed journal published semi-annually by the Turkish Competition Authority. Competition Journal, indexed in the EBSCO, Tubitak Ulakbim and Asos Index databases, publishes original articles, case comments and news in Turkish and English in the field of competition law, policy and industrial organization. Any opinions expressed in the Competition Journal represent solely the views of contributing writers and not necessarily those of the Turkish Competition Authority.

Rekabet Dergisi, EBSCO, Tübitak Ulakbim ve Asos Index veri tabanlarında dizinlenmektedir.
Competition Journal is indexed in the EBSCO, Tubitak Ulakbim and Asos Index databases.

İÇİNDEKİLER

Acquisitions Of Non-Controlling Minority Shareholdings: Assessment From A Competition Policy Perspective

*Kontrol Sağlamayan Azınlık Payı Devralmaları: Rekabet Politikası
Açısından Değerlendirme*

Cihan DOĞAN / 4

Seçici Dağıtım Sistemleri Açısından Atiker Kararı

Atiker Decision From The Viewpoint Of Selective Distribution Systems

Hamdi PINAR / 60

Doğu Avrupa Geçiş Ekonomilerinde Rekabet ve Gelir Düzeyi İlişkisi

*Competition And Income Level In Eastern European Transition
Economies*

Seymur AĞAZADE / 120

Yayın İlkeleri ve Makale Yazım Kuralları / 147

Publication Policy And Notes For Contributors / 161

Seçici Dağıtım Sistemleri Açısından Atiker Kararı

Hamdi PINAR*

Öz

Türk rekabet hukukunda Atiker kararı, birçok yönden öğretici ve yol göstericidir. Zira rekabet hukuku bir içtihat hukukudur. Kararların incelenmesi gelecekteki davranışları yönlendirmek için önemlidir. Karara konu olayın esası, dikey ilişki tesisi amacıyla hazırlanan bir sözleşmedir. Taraflar arasındaki bu ilişkinin hukuki nitelendirmesi doğrudan kararın sonucunu da etkilemiştir. Rekabet Kurulu tarafından kararda söz konusu olan sözleşme ve piyasa davranışı hakkında -maalesef- isabetli bir hukuki nitelendirme yapılamamıştır. Elbette burada başvuru yapan şirketin rekabet hukuku açısından yetersizliği, amacını çelişkisiz ve rekabet hukuku sınırları içinde ifade edememiş olması da etkili olmuştur. Ancak Rekabet Kurumunun edilgen bir yaklaşım içinde olması da bu sonucun ortaya çıkmasında çok önemli bir sebeptir. Bu yüzden Rekabet Kurumunun devamlı surette proaktif bir yaklaşım içinde olması zorunludur. Piyasanın düzenli bir şekilde bilgilendirilmesi için çok yönlü çalışmaların yürütülmesi, rekabet kültürünün yerleştirilmesi ve Kurumla muhatap olanlarla yapıcı müzakerelerin yürütülmesi herkesin yararına olacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Dikey Anlaşma, Grup Muafiyeti, Bireysel Muafiyet, Niteliksel Seçici Dağıtım Sistemi, LPG.*

Atiker Decision From The Viewpoint Of Selective Distribution Systems

Hamdi PINAR 

Abstract

Atiker decision is informative and instructive in many ways in Turkish competition law, since competition law is a case law. Analyses of decisions are important for the determination of future behavior. The focal point of the abovementioned case is a contract, formed to establish a vertical relationship. Legal characterization of this contract directly affected the final decision. Turkish Competition Authority – unfortunately- failed to accurately characterize the contract and certain market behavior. Of course, the lack of competition law knowledge of the applicant company, and its failure to express its aim without contradiction and within the boundaries of competition law also contributed to this result. However, the passive approach of the Authority was too, an important contributive factor. Therefore the Authority's approach should be proactive continuously. Multifaceted efforts to inform the market, spread competition customs, and realization of constructive dialogues with the entities that correspond with the Authority would be to the benefit of all.

Keywords: *Vertical Agreement, Block Exemption, Individual Exemption, Qualitative Selective Distribution System, LPG.*

GİRİŞ

Rekabet hukukunda kararlar piyasaya da yol gösterici olmaktadır. Zira rekabet hukuku bir içtihat hukukudur. Bu alandaki kararların incelenerek ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesi herkes için öğreticidir. Söz konusu kararlar sadece tarafları değil, piyasadaki mevcut diğer oyuncular veya potansiyel rakipler için de büyük önem taşımaktadır. Kararlarda tarafların ortaya koyduğu rekabet hukuku sorununun tam olarak anlaşılması ve Rekabet Kurumunun yaklaşımının isabetli bir şekilde tespiti piyasaya da doğru bir yön verecektir. Somut olaylardan dersler çıkarılarak daha düzgün işleyen sistemin tesis edilmesi ülkenin yararına olacaktır.

Rekabet Kurulunun *Atiker* kararı birçok açıdan önem arz etmekte ve bu çalışma kapsamında eleştirilmektedir. Çalışmada öncelikle ilgili ürün pazarı tanımı tartışılacaktır. Sonrasında olayın hukuki nitelendirilmesinde tarafların beyanıyla bağlı kalınmasının isabetli olmayan bir sonuca götürüp götürmediği ele alınacaktır. Üçüncü olarak Kurulun bireysel muafiyet değerlendirmesi eleştirel bir bakış açısıyla incelenecektir.

Bu çalışmada somut olayda Rekabet Kurumunun edilgen bir yaklaşımı benimsemesinin sonuca etkisi tartışılacaktır. Zira rekabet hukuku konusunda yeterli bilgi sahibi olmayan piyasa oyuncularının Rekabet Kurumu tarafından proaktif bir yaklaşımla düzenli ve doğru bir şekilde devamlı olarak bilgilendirilmesi birçok sorunu daha baştan çözecektir.

1. REKABET KURULU KARARI

1.1. Kararın Konusu

Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı kararına¹ konu olan husus; LPG dönüşüm sistemlerinin satışı, montajını yapan ve satış sonrası hizmetler sunan Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat

¹Kurulun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı kararı için bkz. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fGerek%C3%A7eli+Kurul+Karar%C4%B1%2f13-39-500-221.pdf>, Erişim Tarihi: 15.08.2016.

Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin (kısaca Atiker A.Ş.) dikey ilişki içinde olduğu yetkili servisleriyle yapacağı ve onların hizmetlerini tek marka, daha doğrusu kendi markaları ile sınırlamasını öngören “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun açısından değerlendirilmesidir. Kararda Sözleşme şartları ve sınırlarının 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesi anlamında bireysel muafiyet şartını taşıyıp taşımadığı, bu dikey ilişkide 6. madde anlamında hâkim durumun kötüye kullanılmasının söz konusu olup olmadığına ilişkin Rekabet Kurulu tarafından değerlendirme yapılmaktadır.

1.2. İlgili Ürün Pazarı

Rekabet Kurulu, ilgili ürün pazarı tespitini yaparken LPG dönüşümünün önemini, kısaca tarihsel gelişimini ve bu sistemin kuruluş şeklini açıklayarak somut olaya ilişkin olarak ilgili ürün tanımını yapmıştır.

Rekabet Kurulu², 1970 yılında çelik sacdan sondaj teçhiz boruları üretmek üzere kurulan Atiker A.Ş.’nin üretim konusunu önce oto LPG tankları üretimine kaydırmış olduğunu ve daha sonra LPG ve CNG yakıt sistemleri üretimine yöneldiğini, Konya’da üretim yaptığını, yurt dışına ihracat gerçekleştirdiğini, başta *Atiker*³ markalı olmak üzere *Wentgas*, *AKL*, *KME* ve *Romano* markalı LPG dönüşüm kitlerinin üretim ve dağıtımını yaptığını, bu ürünlerin dönüşüm işlemlerini yapmaya yetkili 600’e yakın yetkili servisi bulunduğunu, bu servislerden bazıları sadece *Atiker* markalı sistemlerin dönüşümünü yaparken diğerlerinin farklı markalı ürünlerin satış ve montajını da yaptığını tespit etmiştir.

Rekabet Kurulu, kısaca LPG olarak bilinen sıvılaştırılmış petrol gazının, ısınma, aydınlatma gibi amaçlarla ve motorlu araçlarda yakıt olarak kullanılabilen bir enerji kaynağı olduğunu, kendisini oluşturan elementlerin niteliği gereği yanıcı bir gaz olan LPG’nin kullanımında güvenlik şartlarının oldukça büyük bir önem arz ettiğini ve dünyada 1940’lı yıllarda otomobil yakıtı olarak kullanılmaya başlanan LPG’nin ülkemizde 1995 yılında serbest bırakılmaya başladığını, motorlu

² Rekabet Kurulunun 13-39/500-221 sayılı ve 20.06.2013 tarihli *Atiker* kararı, para.6 vd.

³ İtaliy yazımlar *Atiker* markasını ifade etmektedir.

araçlarda yakıt olarak LPG tercihinin, benzin ve mazot fiyatlarının artışıyla birlikte son 20 yılda önemli ölçüde artış gösterdiğini, LPG fiyatlarının benzin fiyatlarına nazaran neredeyse yarı yarıya ucuz olması ve trafiğe çıkan otomobil sayısının gün geçtikçe artmasının bu yakıt türüne olan talebi artırdığını, bu talebin artışına paralel olarak araçların yakıt sisteminin benzinden LPG'ye dönüşümünü sağlamak üzere satış ve montaj hizmeti veren pazarın da gelişmekte olduğunu, yerli üretime geçilmeden önce yabancı markalı LPG dönüşüm kitleri tercih edilmesine rağmen ülkemizde üretime başlanmasıyla birlikte yerli ürüne olan talebin arttığını, bunda fiyat avantajının da etkili olduğunun görüldüğünü vurgulamıştır.

LPG dönüşümünün teknik yönüne ilişkin olarak Rekabet Kurulu, LPG dönüşüm kiti satışı ve montajı hizmeti verebilmek için servislerin veya bayilerin önce çalışmak istedikleri marka ile bir sözleşme imzalamaları gerektiğini, sözleşme imzalandıktan sonra servis/bayi tarafından bu sözleşme ile birlikte Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'ne başvurulup Hizmet Yeterlilik Belgesi (HYB) alındığını veya belge mevcutsa yeni markanın bu belgeye işletildiğini, bu belgenin ilgili servisin/bayinin hizmet yerinin imkânlarının Türk standardı ve/veya TSE tarafından hazırlanmış olan ilgili kriterlere uygunluğunu göstermesi bakımından önem taşıdığını ifade etmiştir.

Bu bilgilerden sonra Rekabet Kurulu, LPG dönüşüm kitlerinin, genellikle fiyat faktörü bakımından alt, orta ve üst segment olarak sınıflandırılabilirdiği, tüketicinin, kendi fiyat kıstaslarına göre bu üç segment arasında tercihte bulunabildiği, ancak dosya konusu LPG dönüşüm markaları ile bayi/servisler arasındaki dikey ilişki dikkate alındığında; bayi/servislerin her üç segmentteki ürünlerin satış, montaj ve satış sonrası hizmetlerini aynı anda ve birlikte verebildikleri, markaların segmente göre çok farklı kriterler getirmediği, bayilerde aranan TSE kriterleri bakımından da bu farklı segmentlerdeki ürünleri birbirinden ayırtıran bir özellik bulunmadığı görüldüğünden ve tüm segmentteki markaların pazardaki bayi/servislere ulaşma anlamında aynı pazarda rekabet ettikleri anlaşıldığından ilgili ürün pazarını "**LPG**

dönüşüm kitlerinin satış, montaj ve satış sonrası hizmetleri pazarı⁴ olarak tanımlamıştır⁵.

1.3. Piyasa İncelemesi

Atiker A.Ş. tarafından Rekabet Kuruluna “Yetkili Servis Sözleşmesi” ne menfi tespit veya muafiyet tanınması talebiyle hazırlanan bir dosya sunulmuştur⁶. Ayrıca İpragaz A.Ş., Rekabet Kuruluna aynı olay kapsamında Atiker A.Ş.’yi şikâyet etmişlerdir. Bu sebeple somut olayın daha iyi anlaşılabilmesi için Karar metni içerisinde yer alan bilgiler dikkate alınarak ana hatları ile piyasa yapısına ve özellikle tek marka uygulamasına ilişkin olarak üretici/ithalatçı şirketler ile tüketiciye bu sistemi satan ve servis hizmeti veren bayilerin LPG piyasası hakkındaki görüşlerini kısaca özetlemek yararlı olacaktır.

1.3.1. Piyasa İşleyişi Hakkında Olumsuz Görüş Bildirenler

İpragaz A.Ş. tarafından yetkili servislik ve bayilik sözleşmesinin bir örneği ile il bazında 2010-2012 yılları arasında satışı yapılan *Prins* ve *Landi* markalı dönüşüm kiti adetlerine ilişkin bilgiler aktarılmıştır. Bu yazıda ayrıca dünyada otogaz kullanan araç sayısının son 10 yılda % 60 oranında arttığı, Türkiye’de ise otogaz kullanan araç sayısının 3,5 milyon adete ulaşarak benzinli araç sayısını geçmesi sebebiyle Türkiye’nin dünya otogaz piyasasında en büyük 2. ülke haline geldiği ifade edilerek bu gelişmedeki en büyük etken LPG fiyatlarının benzin fiyatlarına nazaran ucuzluğu ve tedarik zincirinin yaygınlığı olarak gösterilmiştir⁷.

İpragaz A.Ş. dışında İpek LPG Tic. Ltd. Şti (*Gasitaly*) ise bazı bayilere Atiker markası dışında başka bir marka satışını sonlandırmadıkları takdirde Atiker A.Ş. ile bayilik sözleşmesini feshedeceğine ilişkin uyarı gönderildiğini beyan etmiştir⁸.

⁴ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

⁵ Rekabet Kurulunun 13-39/500-221 sayılı ve 20.06.2013 tarihli *Atiker* kararı, para. 16.

⁶ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 19-20.

⁷ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 21 vd.

⁸ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 28 vd.

Damla Tic. Ltd. Şti. (*LOVATO*)'nin cevabî yazısında, LPG dönüşüm sistemi pazarında 1. sırada Atiker, 2. sırada *LOVATO* ve 3. sırada da *BRC*'nin bulunduğu, pazarda tek marka uygulamasının olmadığı, gerekli koşulları sağlayan servislerin diledikleri marka ile çalışabildikleri, tek marka sınırlamasının bayiler için montajını yaptıkları markaların satış sonrası hizmet ve servis hizmetlerinin sağlanması ve tüketici mağduriyetlerine sebebiyet vermesi bakımından zorluk çıkardığı, *LOVATO* markası bakımından ise bayiye aktarılan herhangi bir know-how bilgisinin bulunmadığı belirtilmiştir⁹.

Tartarini Tic. Ltd. Şti.'nin cevabî yazısında, tek marka sınırlamasının piyasanın yapısı ile örtüşmeyeceği, ancak Atiker, BRC gibi firmaların iskonto, nakit desteği gibi çeşitli yollarla sadece kendi markası ile çalışılmasını sağlamak istediği, LPG kitlerinin tercihinde tüketicinin araştırma ve karar verme imkânının geniş olduğu, çünkü yatırımın ürüne değil markaya yapıldığı belirtilmiştir¹⁰.

1.3.2. Piyasa İşleyişinin ve Rekabetin Olumlu Etkilendiğine İlişkin Görüş Bildirenler

2A Mühendislik A.Ş.'nin cevabî yazısında BRC'nin 248 adet yetkili servisle faaliyet gösterdiği pazarda yaklaşık %18 pazar payına sahip olduğu, tek marka sınırlamasının tüketici haklarının korunması, montajın yeterli teknik eğitimi almış kişilerce yapılması ve bu yolla servislerde verilen hizmetin kalitesinin artması bakımından faydalı olacağı, mevcut durumda tek marka uygulaması bulunmadığı, ancak servislerin sayıca az ama kaliteli rakiplerle mücadele etmesi gerektiği belirtilmiştir¹¹.

Zavoli Polaris Enjeksiyonlu Otogaz Sist. San. Tic. Ltd. Şti. (Zavoli)'nin cevabî yazısında, bayilerin mümkün olduğunca az marka ile çalışmasının uygun olduğu, çünkü birden çok marka ile çalışmanın, kiti montajlayanın, kit sistemine olan adaptasyonunu olumsuz

⁹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 33.

¹⁰ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 38.

¹¹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 32.

etkileyebileceği, çok markalı servislerde verilen hizmet kalitesinin düşük olduğu belirtilmiştir¹².

1.3.3. Montaj Yapan Servislerin Görüşleri

Yetkili servis olan Eskişehir Güç ve Yakıt Sist. Otom. San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin cevabı yazısında, *Prins*, *Landirenzo* ve *Atiker* olmak üzere 3 marka ile çalışıldığı, uygulamada tek marka satışı yapan servisin neredeyse hiç bulunmadığı, tek marka uygulanması halinde bir ildeki tüketicinin bu serviste hizmet alamaması durumunda başka illere gitmek zorunda kalacağı, bayi olarak da tek marka uygulamasını tasvip etmedikleri belirtilmiştir¹³.

Karaman ilinde faaliyet gösteren bir diğer yetkili servis olan Mehmet Çini'nin cevabı yazısında, *Atiker*, *Wentgaz*, *LOVATO* ve *Prins* marka kitlerin satışının yapıldığı, ithal kitlerin fiyatının yüksek olması nedeniyle yerli marka ürünlere talebin arttığı, tek marka sınırlaması gibi bir uygulamanın yaygın olmadığı, ancak böylesi bir durumda tercihini *Atiker*'den yana kullanacağı, çok markalılık uygulamasında servis ağının yetersizliği, montaj esnasında yeterli program bilgisi ve donanımının bulunmaması gibi sorunlarla karşılaşılabilirliği belirtilmiştir¹⁴.

İskenderun'da faaliyet gösteren yetkili servis Vahit Harbalioğlu cevabı yazısında, *Atiker*, *LOVATO*, *BRC*, *Landi*, *Prins* gibi markalarla çalıştığını, tek marka uygulamasını istemediğini, olması halinde ise tercihini yerli bir markadan yana kullanacağını, en çok *Atiker* markalı ürün sattığını, tek marka uygulamasının fiyatları artıracığını ve kâr oranını düşürebileceğini belirtmiştir¹⁵.

Mersin'de faaliyetlerini sürdüren Sistem Otogaz LPG Dönüşüm Servisinin cevabı yazısında, *Landirenzo*, *BRC*, *Prins*, *Atiker*, *Zavoli*, *Fema* gibi markalarla çalışıldığı, sektördeki markalar arttıkça kâr marjının azaldığı, tek marka sınırlamasının servislerin kârını iyice azaltacağından tercih edilir bir durum olmadığı, tüketiciler için de

¹² Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 35.

¹³ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 40.

¹⁴ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 41.

¹⁵ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 42.

tek marka sınırlamasının uygun olmadığı, böyle bir durumun farazi olarak bile düşünülemeyeceği, yetkili servislere herhangi bir know-how aktarımının olmadığı belirtilmiştir¹⁶.

1.4. Rekabet Kurulunun Menfi Tespite İlişkin Kararı

Atiker A.Ş. tarafından yapılan başvurunun değerlendirilmesi neticesinde bildirim konu sözleşmenin, yetkili servislere tek elden sağlama yükümlülüğü getiren bir dikey anlaşma olmakla piyasadaki rakiplerin faaliyetlerini ve potansiyel rakiplerin pazara girişlerini zorlaştırabilecek bir rekabet etmeme yükümlülüğü öngördüğü gerekçesiyle anılan sözleşmeye menfi tespit verilmesinin mümkün olmadığı belirtilmiştir¹⁷.

1.5. Grup Muafiyeti Değerlendirmesi

Atiker A.Ş.'nin bayileri ile yapmayı planladığı sözleşme doğrudan iki grup muafiyeti tebliğini ilgilendirmektedir. Bunlar 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği) ve 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'dir (2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği). Ancak Rekabet Kurulu, piyasadaki elde ettiği verileri dikkate alarak Atiker A.Ş.'nin sahip olduğu yüksek pazar payı sebebiyle her iki grup muafiyeti tebliğinden de yararlanmasının mümkün olamayacağını ifade etmiştir¹⁸.

1.6. Rekabet Kurulunun Bireysel Muafiyete İlişkin Kararı

Atiker A.Ş.'nin bayileri ile yapmak istediği "Yetkili Servis Sözleşmesi"ni inceleyen Rekabet Kurulu, bireysel muafiyet için gerekli olan dört şartın ilk ikisinin gerçekleştirildiğini ancak son iki şartın bu sözleşme ile gerçekleştirilmesinin mümkün olamayacağını belirtmiştir. Bunun

¹⁶ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 43.

¹⁷ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 47.

¹⁸ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 48 vd.

sonucu olarak da Atiker A.Ş.’nin bireysel muafiyet talebi reddedilmiştir. Kurulun kararı aşağıda ana hatları ile özetlenmiştir.

1.6.1. Bireysel Muafiyet İçin Yerine Getirilen Şartlar

Bireysel muafiyetin, 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin (a) bendinde düzenlenen “*malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması*” şartının gerçekleştiğine ilişkin olarak Rekabet Kurulu, kararında ana hatları ile aşağıdaki tespitlerde bulunmuştur¹⁹:

- (1) Montaj ve servis hizmet kalitesini artırmak için uzman kişilerin yetiştirilmesi,
- (2) Motor teknolojisindeki gelişmeye adapte olma,
- (3) İnovasyon ve servis yerlerinin iyileştirilmesi ve montaj ve bakım esnasında güvenliğinin sağlanması.

Rekabet Kurulu, özellikle teknik yükümlülükler, ürün güvenliği ve servis yaygınlığı vurgusunu yaparak bireysel muafiyete ilişkin (b) bendindeki “*tüketicinin bundan yarar sağlaması*” şartının da karşılandığını belirtmiştir²⁰.

1.6.2. Bireysel Muafiyete Engel Olarak Gösterilen Şartlar

Atiker A.Ş. ile bayiler arasında yapılması öngörülen sözleşmede yer alan tek marka sınırlaması hakkında Rekabet Kurulu, “*pazarın önemli bir bölümünün potansiyel rakiplere kapanma riskinin artacağı*” gerekçesiyle 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin (c) bendinde yer alan “*ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması*” şartının gerçekleştirilemediği kanaatine varmıştır²¹.

Bireysel muafiyetin son şartı 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin (d) bendidir. Bu hükme göre, “*rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların*

¹⁹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 61 vd.

²⁰ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 65 vd.

²¹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 67 vd.

elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması” gerekmektedir. Bu bende ilişkin Rekabet Kurulunun değerlendirmesinde, özellikle tek marka sınırlamasında sözleşmenin sağlayacağı olumlu etkilerin ne şekilde olacağı, ürünün teknik özellikleri ve taraflar arasında gerçekleşecek olan know-how devri konusunda Atiker A.Ş. tarafından yapılan açıklamaların yetersiz sayılması etkili olmuştur²².

1.7. Rekabet Kurulunun Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına İlişkin Değerlendirmesi

İpragaz ve Gasitaly tarafından Atiker A.Ş.’nin servislere tek marka sınırlaması getirmeye çalıştığı ve bu yolla hâkim durumunu kötüye kullandığı iddiasıyla yapılan başvuruları değerlendiren Rekabet Kurulunun hâkim durumun kötüye kullanılıp kullanılmadığına ilişkin tespit ve değerlendirmesi şu şekildedir²³:

“Önceki bölümlerde detaylarına yer verildiği üzere LPG dönüşüm kitlerinin satışı, montajı ve satış sonrası hizmetleri pazarında Atiker Türkiye’de önemli bir pazar payı ile pazar lideri durumundadır. Bir eylemin hâkim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilebilmesi için teşebbüsün hâkim durumda bulunması ve hâkim durumdaki teşebbüsün eyleminin kötüye kullanma olarak kabul edilebilecek nitelikte olması gerekmektedir. Bu bağlamda, kötüye kullanma olarak kabul edilebilecek nitelikte bir eylemin söz konusu olmaması halinde teşebbüsün hâkim durumda olup olmaması önem taşımamaktadır. Bu çerçevede somut olay bakımından, şikâyete konu davranışın hâkim durumu kötüye kullanma davranışı teşkil edip etmediği incelenmiştir.

Atiker kendisiyle çalışmak isteyen servislere getireceği tek marka sınırlamasına ilişkin olarak hazırladığı ‘Yetkili Servis Sözleşmesi’ni menfi tespit ve muafiyet değerlendirmesinin yapılabilmesi için Kuruma bildirmiştir. Bu sözleşmeye göre yeni oluşturulacak her yetkili servis yalnızca Atiker markalı ürün satacaktır. Atiker tarafından sözleşmenin uygulanmasına ilişkin olarak, ilk aşamada mevcut servislerin sözleşmelerinin devam edeceği, ancak bunların süresi sona erdiğinde yalnızca Atiker markası ile çalışmalarının teklif edileceği, kabul etmedikleri takdirde bunlara mal verilmeyeceği, kabul ettiklerinde ise bunların başka marka kit satmalarının mümkün olmayacağı belirtilmiştir. Atiker, Kurulun vereceği karar doğrultusunda tip sözleşmenin imzalanacağını belirtmiş olup, Atiker ta-

²² Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 75 vd.

²³ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 81 vd.

rafından uygulanması planlanan tek marka sınırlamalarına ilişkin sözleşmeler henüz yürürlüğe girmemiştir.

Şikâyetlerde yer verilen tek marka sınırlamasına ilişkin uygulamalar konusunda ise Atiker yetkilileri; bu konuda herhangi bir bilgilerinin olmadığını, Atiker'in böyle bir uygulama içine girmediğini belirtmişlerdir. Diğer yandan benzer konularda çeşitli illerde Cumhuriyet savcılıklarına Atiker'in haksız rekabet yaptığı iddiasıyla şikâyetlerde bulunduğu anlaşılmıştır. Şikâyetlerde yer verilen iddialar incelendiğinde ise söz konusu iddialara ilişkin olarak Atiker tarafından yetkili servislere gönderilen, tek marka sınırlamasına yönelik herhangi bir somut belgenin bulunmadığı, iddiaların bazı servislerin ifadelerinden oluştuğu görülmektedir.

Diğer yandan Atiker, 'Yetkili Servis Sözleşmesi' ile getirilmek istenen tek marka sınırlamasının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyetten faydalanıp faydalanmayacağı konusunda verilecek Kurul kararı ile birlikte bu tarihten itibaren ilgili Kurul kararı doğrultusunda hareket edeceğini belirtmiştir. Dolayısıyla tek marka sınırlamasına ilişkin bir uygulamanın Atiker tarafından gerçekleştirildiği konusunda net deliller bulunmamasının yanında, eğer bu yönde bir uygulama var ise dahi Kurul tarafından Atiker 'Yetkili Servis Sözleşmesi' ile getirilmek istenen tek marka sınırlamasının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde muafiyetten faydalanmayacağına karar verilmesi durumunda, söz konusu uygulama kısa zamanda sonlandırılmış olacaktır. Bu bağlamda, kısa süreli ve sınırlı sayıda bayi/servis için uygulanmış olan tek marka yükümlülüğü veya diğer bir deyişle rekabet etmeme yükümlülüğü uygulamasının pazarın kapanması riskini doğurmayacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi anlamında kötüye kullanma olarak nitelenemeyeceği kanaatine varılmıştır.

Diğer yandan **ilgili ürün pazarında Atiker güçlü olsa da pazarın büyüyen ve teknolojik yeniliklere açık bir pazar olduğu ve ilgili pazarda markalar arası rekabetin yoğun olduğu, çok sayıda markanın bulunduğu, son yıllarda pazara sağlayıcı ve servis düzeyinde çeşitli giriş ve çıkışların bulunduğu, pazarda marka ve fiyat farklılaşmalarının bulunduğu görülmektedir**²⁴. Söz konusu unsurlar da göz önünde bulundurularak şikâyetlerde yer verilen tek marka sınırlamalarına ilişkin sınırlı sayıdaki uygulama örnekleri nazara alındığında dosya konusu iddiaların tek başına, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde bir ihlal oluşturmadığı ve Atiker hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır."

1.8. Karar Sonucu

Rekabet Kurulu, düzenlenen raporu ve incelenen dosya kapsamını dikkate alarak;

²⁴ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

1. “Dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun’un 41. maddesi uyarınca bu şikâyetin reddi ile soruşturma açılmasına gerek olmadığına,
2. Atiker A.Ş.’nin hazırladığı “Yetkili Servis Sözleşmesi”ne, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında yer alan rekabet kısıtlamaları içermesi nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
3. Anılan “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin; konusu itibarıyla 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında bulunmadığına ve Atiker A.Ş.’nin sahip olduğu pazar payının 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği ile öngörülen eşiği aşması nedeniyle aynı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,
4. Bildirim konusu “Yetkili Servis Sözleşmesi”ne 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde yer alan koşulların tamamını karşılamadığından bireysel muafiyet de tanınamayacağına”

OYÇOKLUĞU ile karar vermiştir²⁵.

1.9. Karşı Oy

Kurul üyelerinden Fevzi Özkan söz konusu karara aşağıdaki gerekçelerle muhalif kalmış ve dosyaya konu olayla ilgili bireysel muafiyetin verilmesi gerektiğini aşağıdaki gerekçelerle savunmuştur²⁶:

“Bilindiği üzere Kurulumuz 26.06.2013 tarih, 13-40/527-234 sayılı kararıyla İşbir Optik isimli teşebbüsün Essilor International S.A. tarafından devralınması dosyasında devralanın ilgili pazarda yaklaşık %70’e yaklaşan pazar payına ulaşmasına rağmen dosyada dile getirilen ve hemen hemen Atiker dosyasında da yer alan gerekçeler nedeniyle izin vermiştir. Keza pazar payı oldukça yüksek teşebbüslerin Menfi Tespit Muafiyet dosyalarında da Kurul yukarıda bahsolunan gerekçelerden dolayı başvuruya konu sözleşmelere bireysel muafiyet vermiştir.

Diğer taraftan Kurulun Linde Gaz’ın Menfi Tespit Muafiyet dosyasının değerlendirildiği 06.01.2011 tarihli 11-02/3-1 sayılı kararın muafiyetle ilgili Kanununun 5. maddesinin (c) bendi; ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması ile ilgili olarak aynen; “Dikey anlaşmalar yoluyla ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkması için öncelikle halihazırdaki yeniden satış birimlerinin pazara yeni giren ya da pazarda pay elde etmek isteyen teşebbüsler için

²⁵ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 88 vd.

²⁶ 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Kurul kararına yazılan Karşı Oy Gerekçesi için bkz. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fGerek%C3%A7eli+Kurul+Karar%C4%B1%2f13-39-500-221.pdf>, Erişim Tarihi: 15.08.2016.

*zorunlu olmalıdır. Ancak sözleşmeye konu bayilik ağını oluşturma-
nın önünde fiziksel, ekonomik yahut hukuki herhangi bir engel
bulunmamaktadır*²⁷. *Yine sözleşmeler en fazla 5 yıl süre için imzalan-
makta olduğundan müşterileri kapatma (customer foreclosure) gibi bir
sonuç da söz konusu değildir.”* denilmiştir,

*Aynı maddenin (d) bendi; Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların
elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması ile ilgili ola-
rak da aynen; “İlgili karara konu olan sözleşmeler de iki ürün özelinde-
ki %40’ı aşan pazar payı haricinde rekabet endişesi yaratacak herhangi
bir hüküm bulunmamaktadır. Ayrıca ilgili pazarların yapı itibariyle
dikey sözleşmeler yoluyla kapama etkisi oluşturacak nitelikte ol-
madığı görülmektedir*²⁸. *Zira ilgili pazarlarda Habaş A.Ş. gibi önemli
bir rakip bulunmakta; sözleşmeye konu olan ürünler ithalat yoluyla da
sağlanabilmektedir.”* denilmiştir.

*Nitekim ilgili pazardaki teşebbüslerden pazar payı olarak 2. sırada olan
BRC Atiker’in münhasır bayilik sistemine geçmesini olumlu karşıladığını
belirtmiştir. Bu olumlu görüşü ilgili teşebbüsün de girişime karşılık vere-
ceğini bunun da pazara rekabet getireceği şeklinde değerlendirmek gerekir.*

*Sonuç olarak; Atiker’in yüksek pazar payına rağmen pazarın kapanma-
ması, pazara girişin önünde bir engel olmaması, kaldı ki bu girişimin
pazara rekabet getirecek olması gerekçesiyle, anılan gerekçelerle karara ka-
tılmam mümkün olmamıştır.”*

2. DEĞERLENDİRME

Atiker kararı incelendiğinde ilk dikkat çeken husus, Rekabet Kurulunun inceleme konusu hakkında, ürünün teknik özellikleri ve piyasa yapısı hakkında ayrıntılı bir araştırma yapmamış olması veya -eğer yapılmışsa- bu araştırma sonuçlarını tam olarak karara yansıtmamış olmasıdır. Söz konusu kararda Kurulun kendisine bazı firmalarca gönderilen bilgiler çerçevesinde dar bir değerlendirme yaptığı görülmektedir. Piyasa hakkında ve ürünün teknik özelliklerine ilişkin bilgiler bakımından öncelikle bu bilgileri veren kişilerin konu hakkında yeterince bilgi sahibi olup olmadıkları ile verdikleri bilgilerin gerçeği yansıtmayı yansıtmadığı ayrı bir araştırma konusudur. Zira Kurul, LPG sistemleri konusunda hiçbir uzmanın görüşünü kararda yansıtmamıştır. Oysa sektörde çalışan mühendisler ile üniversitelerde bu alanda çalışan akademisyenlerin de görüşü alınarak daha sağlıklı bir tartışma zemini oluşturabilirdi.

²⁷ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

²⁸ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

Dolayısıyla karardaki veriler dikkate alınarak bir değerlendirme yapılacaktır. Bu kapsamda somut olay açısından öncelikle ilgili ürün pazarı tanımı Rekabet Kurulu tarafından hazırlanan Kılavuz açısından değerlendirilecektir. Bu değerlendirmeden sonra olayın grup muafiyeti kapsamına girip girmediği, girmeyen bir durumun ortaya çıkması halinde ise bireysel muafiyetten yararlanmanın mümkün olup olmadığı ayrıntılı bir şekilde tartışılacaktır.

2.1. İlgili Ürün Pazarı

2.1.1. İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz

Rekabet Kurulu, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz yayımlamıştır²⁹. Kurul, ilgili coğrafi pazar ve ilgili ürün pazarının tanımlanmasında bu Kılavuzu dikkate almaktadır.

Bu Kılavuzda ortaya konulan temel ilkeler ve ilgili ürün pazarının tanımlanmasında dikkate alınacak kriterler ana hatları ile şu şekildedir:

(1) Pazar Tanımlamasının Temel İlkeleri³⁰

(a) Talep İkamesi

Talep ikamesinin değerlendirilmesi, tüketici gözünde ilgili ürünün yerine geçer kabul edilen başka ürünlerin belirlenmesini gerektirmektedir. Bu belirlemeyi yapmanın bir yolu göreceli fiyatlarda küçük, kalıcı bir değişim meydana geldiği varsayılarak müşterilerin bu değişime yönelik olası tepkilerinin değerlendirilmesidir. Yani, pazar tanımlama çalışması göreceli fiyatlarda meydana gelen küçük, kalıcı değişiklikler karşısında gelişen talep ikamesini dikkate alır.

İnceleme konusu ürünlerde ve bölgelerde küçük fakat belirgin ve kalıcı, farazi bir göreceli fiyat artışı karşısında müşterilerin kolayca bulunabilir ikame ürünlere veya başka yerlerdeki tedarikçilere yönelip yönelmeyecekleri önemlidir.

²⁹ İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

³⁰ İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz, s. 3 vd., www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

Fiyat artışından dolayı ürünün satışlarında meydana gelecek azalma, kar sağlanmasını önleyecek ölçüde olursa, başka ikame ürünler ve bölgeler de pazar tanımına katılır.

(b) Arz İkamesi

Talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de pazar tanımlamasında hesaba katılabilir. Bunun için, tedarikçilerin göreceli fiyatlarda meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında üretimlerini başka ürünlere kaydırabilmeleri ve bunları kısa dönemde kayda değer ek maliyetlere ve risklere katlanmak zorunda kalmadan pazarlayabilmeleri gerekir. Bu koşullar yerine geldiğinde, piyasaya sürülecek ek üretim, incelenen teşebbüsler üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturacaktır. Böyle bir etki ise etkinlik ve çabuk sonuç verme açısından talep ikamesine eşdeğerdir.

(2) İlgili Pazarın Tanımında Dikkate Alınan Kriterler³¹

Taraflardan edinilen bilgiler çerçevesinde alternatif ürünlerin birbirinin ikamesi olup olmadığı önemli olmakla birlikte ilgili ürün pazarının tanımlanmasına ilişkin olarak ikame ürünlerin belirlenmesindeki ilk adım, ilgili ürünün özellikleri ve kullanım amacının tespit edilmesidir. Ancak, ürünlerin birbirinin yerine kullanılabilme imkânları ve benzer özelliklere sahip olmaları ilgili ürün pazarı tanımı bakımından tek başına belirleyici değildir. Bundan dolayı Kurulun iki ürünün talep yönünden ikame olup olmadığı değerlendirilmesinde dikkate alacağı kriterler şöyle sınıflandırılmıştır:

- (a) Yakın geçmişte ürünlerin birbirini ikame ettiğine ilişkin bulgular
- (b) Özel olarak pazarı belirlemek için geliştirilmiş nicel testler
- (c) Müşterilerin ve rakiplerin görüşleri
- (d) Tüketici tercihleri
- (e) Talebin potansiyel ikame ürünlerine kaydırılmasıyla ilgili maliyet ve engeller

³¹ İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz, s. 5 vd., www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

(f) Değişik müşteri kategorileri ve fiyat ayrımcılığı

2.1.2. Kurul Kararının Değerlendirilmesi

Somut bir olay söz konusu olduğunda yukarıda ana hatları ile özetlenen İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz çerçevesinde ilgili hususlar tek tek, hiç olmazsa ana hatları ile tartışılarak bir sonuca ulaşılmalıdır. Ancak bu olayda maalesef ilgili ürün pazarının tanımlanmasında çok yüzeysel bir araştırma ile sonuca ulaşıldığı görülmektedir. Otomobillerdeki motor ve yakıt sistemlerinin teknik özellikleri dikkate alınarak özellikle makine mühendislerinin uzman görüşlerinden istifade edilmesi daha doğru bir yol olurdu. Ancak araba sahibi olan, bu konuları takip eden ve LPG araçları inceleyen ortalama bir kişi bile konuya talep ikamesi çerçevesinde baktığında benzinli araçları ve benzin + LPG'li araçları birlikte değerlendirmenin daha isabetli olacağını düşünebilir. Zira bazı otomobil üreticisi şirketler yeni arabalarını her iki şekli ile hazır olarak satışa sunmakta, benzinli bir araca –araç maliyeti dikkate alınır– çok yüksek olmayan bir maliyetle ve uzun bir süreci gerektirmeyen bir zaman içinde aynı anda hem benzin hem LPG kullanımı mümkün olan bir tüketim sistemi monte edilebilmektedir. Dizel motorlar açısından –teorik olarak mümkün olmakla birlikte– maliyet ve teknik açıdan özellikle çevre kirliliğine yol açması sebebiyle piyasada bu tarz bir ikame model benimsenmemiştir³². Dolayısıyla tüm dünyada sadece benzin tüketimli motorlar ya ilk üretim esnasında benzin + LPG tüketimli motor sistemi olarak üretilmekte³³ veya daha sonra benzinli motorlara LPG sistemi monte edilerek yine benzin + LPG tüketimli motor sistemine dönüştürülebilmektedir. Böylece benzin ve LPG yakıtı birlikte

³² İtalyan BRC şirketinin bu konuya ilişkin teknik cevapları hakkında bkz. <http://www.brc.de/>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

³³ Misal olarak Toyota, Opel, Hyundai, Ford gibi üreticiler bazı alt markalarında yeni arabalarını aynı anda hem benzin hem LPG tüketimli motor sistemi ile satışa sunmaktadır. Hatta benzin ve doğal gazlı veya özellikle günümüzde çevreci özelliği ile ön plana çıkmış olan benzin ve elektrik tüketimli motor sistemli araçlar üretilmektedir. Ancak doğal gaz sistemini de kullanan araçların az olması ve araç maliyetini ilk satış esnasında çok yükselten elektrikli modeller somut olayın dışında olduğundan daha detaylı incelemenin burada gereksiz olacağı kanaatine ulaşılmıştır.

kullanılırken, araçlarda kolaylıkla sürücünün tercihine göre motorun benzin mi LPG mi tüketeceği çok kolay bir kumanda ile istenildiği anda değiştirilebilmektedir. Hatta ilgili yakıtların günlük fiyatları bile otomobil sahiplerinin araba kullanırken tüketimin benzin mi yoksa LPG mi olacağına ilişkin tercihlerinde belirleyici olabilmektedir. Bu da hangi motor sisteminin kullanılacağına belirleyici olmaktadır. Bir diğer sonuç ise benzin + LPG yakıt sistemine sahip bir aracın istenildiğinde küçük bir maliyetle LPG sistemi tamamıyla iptal edilerek veya sökülerek sadece benzin tüketimli bir motor sistemi halinde kullanılabilmesidir. Günlük hayattan bildiğimiz ve yakından tecrübe edebileceğimiz bu sonuçlar, Rekabet Kurulunun *Atiker* kararında hiç dikkate alınmamış ve bu konulara ilişkin basit bir tartışma dahi yapılmadan çok yüzeysel bir yaklaşımla ilgili ürün pazarı tanımlanması yapılmıştır. Oysa Rekabet Kurulunun benzin tüketimli motor ile aynı anda hem benzin hem LPG tüketimli motor sistemleri birbirini ikame edebilir olduğu hususunu tespit ederek, diğer kriterleri de dikkate alarak, ayrıntılı bir analiz yaptıktan sonra ilgili ürün pazarı tanımlaması yapması daha doğru olurdu.

Buradan hareketle Rekabet Kurulu, benzin tüketimli motor sistemi ile benzin + LPG tüketimli motor sisteminin talep yönünden ikame olup olmadığının değerlendirilmesi bakımından (1) yakın geçmişte ürünlerin birbirini ikame ettiğine ilişkin bulgular, (2) özel olarak pazarı belirlemek için geliştirilmiş nicel testler, (3) müşterilerin ve rakiplerin görüşleri, (4) tüketici tercihleri, (5) talebin potansiyel ikame ürünlerine kaydırılmasıyla ilgili maliyet ve engeller ve (6) değişik müşteri kategorileri ve fiyat ayrımcılığı olup olmadığı kriterlerini tartışmalıydı. Oysa Rekabet Kurulu bunları tek tek tartışmak yerine sadece 3 nolu kriter kapsamında rakiplerin ve dönüşümü sağlayan bazı servislerin yazılı görüşlerini alarak ilgili ürün pazarını tanımlamıştır. Sadece bu kişilerin görüşlerinin dikkate alınması rekabet hukuku açısından ilgili ürün pazar tanımlaması yapılabilmesi açısından çok yetersiz olmuştur. Öncelikle bu kişiler, rekabet hukukunda bir kararın sonucuna doğrudan etkisi olacak olan ilgili ürün pazarının önemi ve bunun tanımlamasındaki kriterler hakkında bilgi sahibi değildir. Bu

şekilde ilgili ürün pazarı konusundaki isabetsiz bir tanımlama somut olayın çözümünde de muhakkak hatalı bir sonuca götürecektir.

Günümüzdeki araçları, yakıt tüketimine göre motor sistemi açısından tasnif ettiğimizde dizel, benzin, benzin + LPG tüketimli motor sistemi olarak sınıflandırmak mümkündür. Yukarıda da ifade edildiği üzere LPG sisteminin monte edilmesi açısından teknik ve maliyet yönünden dizel motorlu araçları dışarıda tutmak zorunluğu vardır. Teknik açıdan sadece benzinli motorlu otomobillerde ya ilk üretimle birlikte ya da sonradan dönüşümle benzin + LPG tüketimli motor sistemine geçmek mümkündür. Benzin tüketimli ile benzin + LPG tüketimli motor sistemleri incelendiğinde benzin ve LPG'li sistemlerinin ikame edilebilirliği tartışmasız olacaktır.

Kolaylıkla iki sistem arasında geçiş imkânı olduğu, araba fiyatları ve tüketim miktarları dikkate alındığında geçiş maliyetinin yüksek olmadığı, piyasada rahatlıkla bu sistemlerin birbirini ikame edebildiğinin ortalama bilgi düzeyindeki her araç sahibi tarafından bilindiği, tüketici tercihleri açısından benzinli tüketimden benzin + LPG tüketime dönüşümde marka bağımlılığının olmadığı ve fiyat rekabetinin belirleyici olduğu, yakıt fiyatlarının benzin tüketimli ile benzin + LPG tüketimli motor sistemlerinin tercihlerinde veya daha sonraki değişikliklerde etkili olduğu ve talebin her iki sistem arasında gidiş gelişlerinin otomobil ve LPG üreticileri açısından bir engel veya maliyet getirmeyip bilakis bu tür değişikliklerden sektörün devamlı surette kazanç elde ettiği dikkate alındığında ilgili ürün pazarını şu şekilde tanımlamak daha isabetli olacaktır:

“Benzin tüketimli ve benzin + LPG tüketimli motor sistemlerinin satış, montaj ve bakım hizmetleri pazarı”.

2.2. Grup Muafiyeti Tartışması

2.2.1. İlgili Grup Muafiyeti Tebliğleri Açısından Atiker A.Ş.’nin Pazar Payı

Rekabet Kurulunun alışlagelmiş titiz ve ayrıntılı kararlarına nazaran *Atiker* kararında ilgili ürün pazarını, işin teknik yönünü de inceleyerek

ayrıntılı bir şekilde tartışarak sonuca varmak yerine, yüzeysel bir değerlendirme ile tespit etmesi isabetsiz olmuştur. Dar bir pazar tanımlamasından hareket eden Rekabet Kurulu, grup muafiyeti için aranan pazar eşliğinin Atiker A.Ş. tarafından aşıldığını belirlemiştir. Dolayısıyla sözleşmenin grup muafiyeti kapsamına girmesi mümkün olmamıştır.

O halde teorik olarak tartışmanın yapılabilmesi için yukarıda teklif edildiği üzere ilgili ürün pazarının yeniden tanımlanmasının kabul edilmesi halinde ikili bir ayrıma giderek bir değerlendirmenin yapılması gerekir.

1. **İhtimal:** İlgili ürün pazarını yeniden tanımlayan görüşümüz doğrultusunda *Atiker* markalı ürünlerin pazar payının yeniden tespit edilmesi ihtimalinde ortaya çıkacak durum.
2. **İhtimal:** Karardaki gibi pazar payının yüksek çıkması halinde de iki ayrı durumu ayrı ayrı tartışarak bir sonuca ulaşmak mümkündür. Bunlar:
 - a. Niteliksel seçici dağıtım sistemi
 - b. Rekabet etmeme yükümlülüğü.

Türkiye İstatistik Kurumunun 2016 Temmuz ayı sonu verilerine göre trafiğe kayıtlı toplam 20.643.246 adet taşıtın yarısından fazlası (%53,3) otomobillerden oluşmaktadır. Temmuz 2016 sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 11.011.463 adet otomobilin %27,1'i benzin, %39,7'si LPG ve %32,9'i ise dizel yakıtlıdır³⁴. Bu veriler dikkate alındığında Türkiye'de 2.984.106 adedi benzinli ve 4.371.550 adedi LPG'li olmak üzere toplam 7.355.656 otomobil bulunmaktadır³⁵.

³⁴ Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri için bkz. <http://www.tuik.gov.tr/PreTabloArama.do>, Erişim Tarihi: 29.09.2016.

³⁵ Rekabet Kurulu, 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararında (para. no: 23) 2010-2012 yılları arasındaki verileri kullanarak her iki grup muafiyeti açısından da eşiklerin aşıldığını belirtmiştir. Ancak kararda *Atiker*'in pazar payının tam olarak ne olduğuna ilişkin Kurul tarafından yapılan rakamsal tespit metinde gizlenmiştir. Aynı kararda *Atiker*'den ve rakiplerinden alınan görüşlere ilişkin kısımlarda %45 (para. 71 dipnot 4), %50 (para. 36, 71), %60 (para. 23, 38), %70 (para. 30) gibi çok sayıdaki tahmini nitelikteki yüzdeler tespitler metin içinde yer almaktadır. Kurul da *Atiker*'in Türkiye pazar payının her üç yılda da %40 eşliğinin üzerinde olduğunu belirtmiştir. Karardaki tahmin aralığının %45 ile %70 arasında yer aldığı görülmektedir. Dolayısıyla

İlgili ürün pazarının tespitinde yukarıdaki “Benzin tüketimli ve benzin + LPG tüketimli motor sistemlerinin satış, montaj ve bakım hizmetleri pazarı” tanımlamamız dikkate alındığında Atiker A.Ş.’nin bu pazardaki payının tam olarak yeniden hesaplanması gereklidir. Yeniden yapılacak pazar payı hesabında, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği’nde aranılan %30 eşik ile 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’nde aranılan %40’lık eşik dikkate alınarak bu eşiklerin aşılp aşılmadığının istatistiki olarak tespit edilmesi gereklidir. Eğer söz konusu eşiklerin aşılmadığı anlaşılırsa esas itibariyle şunu ifade etmek mümkündür: 5 yılı aşmayan dikey ilişkiyi sağlayan ve tek marka sınırlaması getiren Atiker A.Ş.’nin “Yetkili Servis Sözleşmesi” grup muafiyeti kapsamında olduğu için rekabet hukuku açısından sorunsuz bir şekilde uygulama şansı bulacaktır³⁶. Bundan dolayı eşiklerin aşılp aşılmadığının tespiti olaya yaklaşım ve değerlendirme metodolojisi açısından ilk basamaktır.

2.2.2. Grup Muafiyeti Tebliğleri Kapsamları Çerçevesinde Değerlendirme

2.2.2.1. Grup Muafiyeti Tebliğlerinin Uygulamasında Sıralama

Dosya kapsamındaki olay çerçevesindeki bir dikey ilişkiye uygulanabilecek iki Tebliğ söz konusudur. Bunlar 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği ile 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’dir. Ancak bu iki Tebliğ’den hangisinin öncelikle uygulanacağını tespiti başlangıç için önemlidir. Zira genel ve özel nitelikler arz eden hukuki düzenlemelerde her zaman öncelikle özel nitelikte olan düzenleme uygulanacaktır.

2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’nin 2. maddesinin son fıkrasına göre, konusu başka bir grup muafiyeti düzenlemesinin kapsamına giren dikey anlaşmalara bu Tebliğ’in uygulanmayacağı

Kurul kararının tartışılmasında doğru verilerin bilinmesi önemli olduğundan bu konuda tarafların da görüşü alınarak, onlar açısından ciddi bir sakıncanın olmadığı durumlarda, bu tür verilerin kararda açıkça yer almasının daha doğru olacağı kanaatindeyiz.

³⁶ Rekabet etmeme yükümlülüğü açısından konu, “2.3.3.” numaralı başlık altında ayrıntılı bir şekilde tartışılacaktır.

açıkça belirtilmiştir. O halde 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği'nin genel nitelikte bir Tebliğ olduğu açıktır. Nitekim 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2. maddesinin “yeni motorlu taşıtlar, motorlu taşıtlara yönelik bakım ve onarım hizmetleri ve motorlu taşıtların yedek parçalarına ilişkin dikey anlaşmalara” bu Tebliğ hükümlerinin uygulanacağı belirtildiğinden 2005/4 sayılı Tebliğ hükümleri daha özel hüküm niteliği arz etmektedir³⁷. Netice itibarıyla ilk önce dosya kapsamındaki olayın, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği kapsamına girip girmediğinin, eğer girmiyorsa, bu durumda 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği hükümlerine göre gerekli şartları taşıyıp taşımadığının ayrı ayrı tartışılması gereklidir.

2.2.2.2. Yedek Parça Tartışması

2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği'nin 3. maddesinin (p) bendine göre yedek parçalar şu şekilde tanımlanmıştır:

“p) Yedek parça, bir aracın parçalarını değiştirmek amacıyla aracın üzerine veya içine takılabilen, yakıt hariç olmak üzere, motorlu taşıtların kullanımını için gerekli olan yağlar gibi ürünlerin de dahil olduğu mallardır.”

Yedek parçaların tam olarak belirlenmesi açısından önemli olan bir diğer bilgi kaynağı da ilgili Kılavuz olup bu Kılavuz'da yedek parçalar konusunda şu şekilde bir açıklama yer almaktadır³⁸:

“Motorlu taşıtların bakım, onarım ve yenilenmesinde kullanılan birçok ürün bu taşıtlara özeldir ve dolayısıyla Tebliğ'in 3(p) maddesindeki yedek parça tanımının kapsamına girmektedir. Ancak yağ ve boya gibi ürünler birden fazla yerde kullanılabilir. Bir taşıtların parçalarını değiştirmek için taşıtların içine ya da üzerine takılabilecekleri gibi, Tebliğ kapsamına girmeyen araç tiplerine (örn. motosikletler, traktörler) takılabilen ya da inşaat gibi tamamen farklı alanlarda da kullanılabilen bu tür ürünlerin yalnızca, bir motorlu taşıtların içine ya da üzerine monte edileceklerinin genel olarak kabul edildiği hallerde, bu malların dağıtımına ilişkin dikey anlaşmaların Tebliğ kapsamına girdiği kabul edilmiştir. Bu nedenle, ancak alıcı motorlu taşıtların onarım sektöründe faaliyet gösteriyorsa

³⁷ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 4, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

³⁸ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 5, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

ya da bu sektöre mal sağlıyorsa söz konusu dikey anlaşmalar 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına girecektir”.

Rekabet Kurulu ise *Atiker* kararında dosya kapsamındaki olaya ilişkin şu şekilde bir değerlendirmede bulunmuştur³⁹:

“LPG dönüşüm kitlerinin yedek parça sayılıp sayılmayacağıının ve dolayısıyla bildirim konu sözleşmenin 2005/4 sayılı Tebliğ hükümleri çerçevesinde değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin tespiti için yedek parça tanımına bakmak gerekmektedir.

Bilindiği üzere, 2005/4 sayılı Tebliğ’deki yedek parça tanımına uymayan ürünler için yapılan dikey anlaşmalar bu Tebliğ kapsamına girmemektedir. Örneğin kasetçalar, CD ya da ticari kullanım için gerekli diğer aksesuarlar gibi bir motorlu taşıta takılabilmelerine rağmen taşıtın kullanımı için gerekli olmayan ürünler yedek parça tanımına uymamaktadır. Dolayısıyla yedek parça, aracın üretim bandında takılan ve o aracın sorunsuz ve teknik özelliklerine uygun olarak çalışmasını sağlayan parçalar olarak tanımlanabilir. LPG dönüşüm kitlerine bakıldığında ise dosya konusu olay çerçevesinde incelenen dönüşüm kitlerinin üretim bandında takılmadığı, tüketiciler tarafından yakıt maliyetinde tasarruf sağlamak amacıyla ihtiyari olarak sonradan monte ettirildiği görülmektedir. Bu nedenle LPG dönüşüm sistemlerinin yedek parça olarak kabul edilemeyeceği ve bildirim konu sözleşmenin 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilemeyeceği kanaatine varılmıştır.

Diğer yandan bildirim konu sözleşmenin bir an için 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu kabul edilse bile, sözleşmede bulunan tek marka sınırlaması (rekabet etmeme yükümlülüğü) ve Atiker’in yüksek pazar payı, sözleşmenin söz konusu grup muafiyetinden yararlanması önünde engeldir.”

Rekabet Kurulu kararında “LPG ... dönüşüm kitlerinin üretim bandında takılmadığı, tüketiciler tarafından yakıt maliyetinde tasarruf sağlamak amacıyla ihtiyari olarak sonradan monte ettirildiği”nden bahsetmektedir. Oysa internet üzerinden yapılacak kısa bir araştırmada bile yeni üretilen araçlarda LPG’li sistemli üretimin de olduğu görülebilir. O halde teknik olarak araçların hem LPG’li üretimi hem de sonradan LPG dönüşümü mümkündür. Bu durum bile başlı başına teknik açıdan Kurulun olaya eksik bir incelemeyle yaklaştığını ortaya koymaktadır. Bunun dışında LPG sistemi mevcut yakıttan tasarruf edilen bir sistem değildir. Bu tür araçlarda aynı anda benzin ve LPG yakıtı alternatifli olarak tüketilebilmektedir. Sürücü bu alternatiften istediğini seçebilme şansına sahiptir ve tercih ettiği yakıt sistemi ile tükettiği yakıtın maliyetini karşılamakta ve aracını sorunsuz kullanabilmektedir. Bu

³⁹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 49-51.

şekildeki tercih imkânı sayesinde araçlar sadece LPG yakıtı ile kullanılabilir. Dolayısıyla yeni araçlarda üretim bandında LPG montajı yapılabildiği ve bu şekildeki araçları sorunsuz bir şekilde kullanmak da mümkün olduğuna göre, LPG’li yakıt tüketim sistemini oluşturan parçaların her birinin aslında Tebliğ hükümleri gereğince yedek parça olarak kabul edilmemesi düşünülemez. Bu durumda hem Tebliğ’de aranan şart olan “*bir aracın parçalarını değiştirmek amacıyla...*” şartının, hem de Kurulun kararında ifade edilen üretim bandında takılma şartının gerçekleşeceği açıktır. Ancak LPG’li yakıt tüketim sisteminin sadece yeni üretilen arabalarda değil, eski model olan ve halen kullanılan arabalarda da sonradan montajının yapılması mümkündür. Böylece her iki yakıt sistemi aynı anda birbirini ikame eder şekilde kullanılabilir.

Dolayısıyla hem yeni arabalarda üretimi, hem eski arabalarda dönüşümü yapılabilen LPG’li yakıt tüketim sistemi, sadece tek bir parça yerine muhtelif parçalardan oluşan ve aynı anda kullanılabilen alternatif bir yakıt tüketim sistemidir. Ayrıca bu dönüşüm montajının herhangi bir kişi tarafından değil ancak işin uzmanı olan bir kişi tarafından yapılabildiği de dikkate alınır. LPG’li yakıt tüketim sistemi, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği kapsamındaki yedek parça kavramını aşan bir nitelik arz etmektedir. Bunun sonucu olarak da dosya kapsamındaki olayı özel nitelikteki 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği yerine genel nitelikteki 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında değerlendirmek daha doğru olacaktır.

2.3. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği

2.3.1. Tebliğ’in Kapsamı ve Unsurları

4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulmasının şartlarını belirlemek üzere 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği⁴⁰ çıkarılmıştır. Bu Tebliğ’in kapsamını düzenleyen 2. maddesinde dikey anlaşmalar, “*üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden*

⁴⁰ Bu Tebliğ daha sonra 2003/3 ve 2007/2 sayılı tebliğler ile değişikliğe uğramıştır. (ilgili metinleri Kurumun sayfasından ulaşmak mümkündür. Bkz. www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

satımı amacıyla yapılan anlaşmalar” olarak tanımlanmıştır. O halde bir dikey anlaşmanın ortaya çıkabilmesi için üç önemli unsurun varlığı gereklidir. Bunlar⁴¹:

- (1) Anlaşmaya iki veya daha fazla teşebbüs taraf olmalıdır.
- (2) Anlaşmaya taraf olan teşebbüslerin üretim ve dağıtımının farklı seviyelerinde faaliyet gösteriyor olması gerekmektedir.
- (3) Anlaşmanın belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olması gerekmektedir.

Dosya kapsamındaki olay dikkate alındığından üretici olan Atiker A.Ş. ile bayileri arasındaki “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin her üç şartı da ihtiva ettiği görülmektedir. Bu durumda bu dikey anlaşma, Tebliğ’de belirtilen grup muafiyet şartlarını taşıması kaydıyla, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesindeki yasaklamadan Kanun’un 5. maddesinin 3. fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulmuş olacaktır. O halde “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin dikey anlaşma olarak Tebliğ’de belirtilen grup muafiyeti şartlarını taşıyıp taşımadığının tek tek tartışılması gereklidir. Bu açıdan ilk önce Atiker A.Ş. ile bayileri arasındaki “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin niteliği belirlenmelidir. İkinci olarak da bu sözleşmede tek marka sınırlaması bir diğer ifade ile rekabet etmeme yükümlülüğü tartışılmalıdır. Bu tartışmalar yapıldıktan sonra daha doğru bir sonuca ulaşmak mümkün olacaktır.

2.3.2. Seçici Dağıtım Sistemi

2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’nin 2. maddesinin (g) bendinde sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların da söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi seçici dağıtım sistemi olarak tanımlanmıştır. Aynı tanımlama 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtların Grup Muafiyeti Tebliği’nin 3. maddesinin (f) bendinde de yer almakla birlikte bu bendin devamında motorlu taşıtlar sektörüne has olarak

⁴¹ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. 3, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

yedek parça temini ve diğer zorunlu karşılanması gereken teknik bilgi ve ekipmanlara ilişkin sınırlamalar da getirilmiştir.

Seçici dağıtım⁴² sistemi ile hem yetkili satıcıların/servislerin sayıları hem tekrar satış imkanları, münhasır dağıtım (tek satıcılık) sisteminde olduğu gibi sınırlandırılmaktadır. Ancak seçici dağıtım sisteminde yetkili satıcıların/servislerin sayısının sınırlandırılması bölgelerin sayılarına göre değil, ürün niteliği gereği daha önceden tespit edilmiş ve objektif bir şekilde uygulanan kriterler sebebiyle gerçekleşmektedir⁴³. Ayrıca seçici dağıtım sistemi üyelerine son kullanıcılara yapılacak satışlar bakımından aktif veya pasif satış yasağı da getirilememektedir. Dolayısıyla seçici dağıtım sistemi üyelerinin diledikleri bölgedeki son kullanıcıya aktif veya pasif satış yapabilmeleri mümkün olmakla birlikte faaliyetlerin sürdürüldüğü satış noktasının yerini değiştirmesi veya yeni bir satış noktası açması sağlayıcı tarafından engellenebilir⁴⁴.

Seçici dağıtım sisteminin bir rekabet sınırlaması etkisi doğurup doğurmadığının tespitinde öncelikle ikili bir ayırım yapılmaktadır. Bu ayırım niteliksel seçici dağıtım sistemi ve niceliksel seçici dağıtım sistemi ayırımıdır. Somut olaydaki gibi niteliksel bir seçici dağıtım sistemine ilişkin şartların varlığı halinde sistem rekabet hukuku açısından bir rekabet sınırlaması olarak görülmeyecektir⁴⁵.

⁴² Seçici dağıtım kavramı hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. KOÇ, A. F. (2005), AB Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları, Rekabet Kurulu Uzmanlık Tezi, Ankara, s. 15 vd.

⁴³ 2010/C 138/05 sayılı Supplementary guidelines on vertical restraints in agreements for the sale and repair of motor vehicles and for the distribution of spare parts for motor vehicles, para. 174, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:138:0016:0027:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁴⁴ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. 31, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁴⁵ 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. no: 175 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016; Avrupa Birliği Adalet Divanı (ABAD) kararları ve öğretinin buna ilişkin görüşleri için bkz. ZIMMER, D. (2012), “AEUV Art. 101 Abs. 1”, para. no: 299 vd., U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016; WEBER, R. H. (2011), “Nr. 3 Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden (Vertikalbekanntmachung, VertBek)”, para. 6, M. Oesch, R. H. Weber, R. Zäch (der.): *Wettbewerbsrecht II Kommentar VKU, SVKG, VertBek, PüG, BöB, UWG, BGBM und*

2.3.2.1. Sözleşmenin Niteliği Olarak Niteliksel Seçici Dağıtım Sistemi

Atiker kararında Kurul, “Yetkili Servis Sözleşmesi” değerlendirmesinde, LPG kitinin montajının alanında uzman kişilerce kendisine getirilen teknik yükümlülükler çerçevesinde ve uygun fiziki şartlar altında gerçekleştirilecek olması, bunun tüketici bakımından ürün güvenliğinin sağlanması ve bu sayede LPG’li araç kullanımından kaynaklanan ve montaj hatasına bağlı hasar ve kayıpların minimuma indirilmesi sağlanabileceğinden, montaj sonrası hizmetler bakımından yaşanan arızaların yine alanında uzman kişilerce vakit kaybetmeden tespit edilmesi ve onarım için gereken parçaların hızlı temini hususlarına dikkati çekmiştir. Ayrıca *Atiker A.Ş.*’nin yetkili servis sözleşmesi ile bölge sınırlaması getirmeyecek olması, bir ilde birden fazla *Atiker* servisinin hizmet vermesine imkân sağladığı vurgulanmıştır.

Rekabet Kurulunun bu tespitleri dikkate alındığında “Yetkili Servis Sözleşmesi” hakkında iki husus öne çıkmaktadır. Bunlar:

- (1) *Atiker A.Ş.*’nin belli teknik şartları taşıyan bayilerle bu sözleşmeyi yapması söz konusudur.
- (2) Bu bayiler konusunda da miktar veya bölge sınırlaması yapılmayıp objektif olarak şartları taşıyabilecek her işletme ile bayilik sözleşmesi yapabilecektir.

Bu tespitler dikkate alındığında “Yetkili Servis Sözleşmesi” ile rekabet hukuku açısından *Atiker A.Ş.* tarafından öncelikle seçici bir dağıtım sistemi kurulmak istendiği ortaya çıkmaktadır. Seçici dağıtım sistemi kendi içinde niteliksel ve niceliksel seçici dağıtım sistemi olarak ikiye ayrılmaktadır. Somut olayımızda sözleşmedeki şartlar dikkate alındığında niceliksel değil salt niteliksel seçici bir dağıtım sisteminin⁴⁶

THG, Zürich, Orell Füssli Verlag, Veri tabanı: www.swisslex.ch, Erişim: 27.08.2016; Koç (2005), s. 37 vd.

⁴⁶ Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu’nda yer alan “purely qualitative selective distribution = rein qualitativer Selektivvertrieb” ifadesi aslında “purely = rein” kavramları için Türkçe’de saf, sırf, sadece, açık, salt gibi karşılığı bulunmaktadır. Buradaki kavramdan kasıt seçici dağıtım sisteminde getirilen sınırlamaların Metro Doktrini olarak adlandırılan ABAD’ın içtihatları ile benimsenmiş olan şartları tam olarak karşılayan niteliksel sınırlamalardır. Bkz. GIEGER, G. (2010), Vertikale Abreden - Entwicklungen im schweizerischen und europäischen Kartellrecht, sic! - Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informationsund Wettbewerbsrecht, s. 872 vd. ABAD kararları için ayrıca bkz. Koç

söz konusu olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği⁴⁷ ve Alman⁴⁸ rekabet hukukunda ve içtihatlarında olduğu gibi Türk rekabet hukukunda da bölge kısıtlaması gibi başka sınırlamalar⁴⁹ ihtiva etmeyen salt niteliksel seçici dağıtım sistemi, aşağıda açıklanan üç şartı karşıladığı ve bu şartların uygulamasında ayrımcılık yapılmadığı takdirde, bir rekabet sınırlaması bulunmamasından dolayı bir ihlâl olarak görülmemektedir⁵⁰. O halde Atiker A.Ş. tarafından bayileri ile yapılmak istenen “Yetkili Servis Sözleşmesi” niteliksel seçici dağıtım sistemi anlaşması olması sebebiyle bir rekabet sınırlaması olmadığından 4054 sayılı Kanun’un

(2005), s. 29 vd. Seçici dağıtım olmamakla birlikte dikey bir ilişki kapsamında ayrı ayrı veya kümülatif olarak niteliksel ve niceliksel sınırlamalar getirilmiş olabilir. KRAUSKOPF, P. L., RUSS S. D. (2014), *Lizenzverträge und Wettbewerbsrecht, sic! - Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informationsund Wettbewerbsrecht*, s. 753-768. Ancak bu çalışmanın konusu seçici dağıtım sistemine ilişkin olduğu için inceleme ve değerlendirme de bu kapsama sınırlı tutulmuştur.

⁴⁷ Avrupa Birliği Komisyonu tarafından hazırlanan Kılavuz ve Açıklamalarda da bu durum açıkça ifade edilmektedir. Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. no: 174 vd. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016; 2010/C 138/05 sayılı Supplementary Guidelines on Vertical Restraints in Agreements for the Sale and Repair of Motor Vehicles and for the Distribution of Spare Parts for Motor Vehicles, para. no: 54, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:138:0016:0027:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016. Zimmer (2012), AEUV Art. 101 Abs. 1, para. 302 vd.

⁴⁸ Alman içtihatları için bkz. ZIMMER, D. (2014), “GWB Art. 1 Verbot”, para. no: 326 vd., U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band II. GWB Kommentar zum Deutschen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁴⁹ Bu sınırlamalar hakkında bkz. Koç (2005), s. 62 vd.

⁵⁰ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 166 vd. www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016. Bunun dışında 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin 4. maddesinde de açık bir şekilde “*Niteliksel seçici dağıtım sistemi oluşturan anlaşmalar için pazar payı eşliği bulunmamaktadır.*” ifadesi yer almıştır. Böylece herhangi bir eşik şartı aranmaksızın motorlu taşıt sektöründe niteliksel seçici dağıtım sisteminin rekabet hukuku açısından bir ihlâl teşkil etmeyeceği açıkça düzenlenmiştir. Bu düzenlemenin kaynağı Avrupa Birliği’nin 1400/2002 sayılı eski Tüzük m. 3 hükmü idi. Bu Tüzük, 31.03.2010 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılmıştır. Bunun yerine 461/2010 sayılı yeni Tüzük, 01.06.2010 tarihinden itibaren 31.03.2023 tarihine kadar yürürlükte olacaktır. Yeni Tüzük metni için bkz. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:129:0052:0057:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

4. maddesinin kapsamına girmeyeceğinden bir rekabet ihlâli de ortaya çıkmayacaktır⁵¹.

Objektif kıstaslara göre niteliksel seçici dağıtım sisteminde bir dikey ilişki ortaya çıkmaktadır. Böyle bir dikey ilişki için üç şart aranmaktadır. Bunlar⁵²:

- (1) **Gereklilik:** İlgili ürünün niteliği, kalitenin korunması ve uygun kullanımının temini için bir seçici dağıtım sisteminin gerekli olması, diğer bir ifade ile ürünün niteliğinden kaynaklanan meşru bir gereklilik durumunun bulunması gerekir.
- (2) **Ayrımcı Olmama:** Yeniden dağıtıcılar kalite temelli objektif kriterlere göre seçilmelidir. Bu kriterler tüm potansiyel yeniden satıcılar için yeknesak bir şekilde ve ayrımcılıktan uzak olarak uygulanmalıdır.
- (3) **Orantılılık:** Uygulanan kriterler gerekli olandan daha fazla olmamalıdır.

Karara konu olay ve “Yetkili Servis Sözleşmesi” dikkate alındığında arabalarda gazlı tüketimi mümkün kılan LPG dönüşümü, işin özelliği sebebiyle tehlike arz eden ve LPG’li arabaları kullananlar için hayati öneme sahip bir faaliyettir. Dolayısıyla LPG dönüşümü herkesin kolaylıkla montajını gerçekleştirebileceği alelade bir iş değildir. LPG’li bir dönüşüm sistemi ancak bu alanda eğitim almış teknik yeterlilik sahibi kişilerce ve teknik açıdan uygun yerlerde arabalara monte edildiği takdirde güvenli bir şekilde kullanılabilir. Bu montajı gerçekleştirecek bayilerin de haliyle belli teknik şartları taşıması gereklidir. Öncelikle bu bayilerin, işyeri için gerekli yerlerden izin ve ruhsat almış, teknik donanım imkânlarına sahip ve eğitilmiş kişilerin çalıştığı yerler olması gerekir. Dosya kapsamında açıkça ifade edildiği üzere Atiker A.Ş., bu şartları taşıyan bayilere hiçbir ayrımcılık yapmadan bunlarla “Yetkili

⁵¹ Alman hukuku için bkz. Zimmer, (2014), “GWB Art. 1 Verbot”, para. 327.

⁵² Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. no: 166, (www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016). Aslında Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, Avrupa Birliği Komisyonunun bu konudaki Kılavuzu ile benzerdir. Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 175, (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016). Koç (2005), s. 38 vd.

Servis Sözleşmesi” imzalamaktadır. O halde ne miktar sınırlaması ne de münhasırlık söz konusudur. Üçüncü şart açısından bakıldığında LPG sisteminin gazla çalışması, arabalarda yaygın bir şekilde kullanılması, gazın özelliği sebebiyle hata kabul etmemesi ve özellikle hafif hasarlı trafik kazalarının Türkiye genelinde çok yüksek olması sebebiyle LPG dönüşümünü gerçekleştiren yer ve kişiler için aranılan kriterlerin gerekli olandan fazla olmadığı ortaya çıkmaktadır. Netice itibariyle aranılan kriterler dikkate alındığında Atiker A.Ş. ile bayileri arasındaki dikey anlaşma ile kurulan sistemin rekabet hukuku açısından niteliksel seçici dağıtım sistemi olduğu tartışma götürmeyecek şekilde açıktır⁵³. Böyle bir dağıtım sistemi kurulması da bir rekabet sınırlaması olarak görülmeyecektir.

Bununla birlikte niteliksel seçici dağıtım sisteminin uygulamasında rekabet yasağının da beraberinde getirilmesi rekabet hukuku açısından Kanun’un 4. maddesi anlamında bir rekabet ihlâli tehlikesi ortaya çıkarabilir. Dolayısıyla Atiker A.Ş. ile bayileri arasında düzenlenen “Yetkili Servis Sözleşmesi”nde getirilen tek marka sınırlaması rekabet hukuku açısından sorunlu alanlardan biridir.

⁵³ Niteliksel kriterlerin nasıl uygulanacağı konusunda 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği için hazırlanan Kılavuzdaki açıklamalar yol gösterici niteliktedir: *Yetkili servis ağı için niteliksel kriterler belirleyen bir sağlayıcı benzer bölgelerdeki tüm servisler için aynı kriterleri uygulamalıdır. Bu durum özellikle şu anlama gelmektedir:*

- *Başvuru yapan servis bu kriterleri karşılar karşılamaz yetkili servis olarak kabul edilmelidir. Ancak sağlayıcı, anlaşma yapmadan önce bu servisin kriterleri karşılayıp karşılamadığını kontrol edebilir.*
- *Kriterler ilgili markanın dağıtıcılığı yapan ve yapmayan yetkili servisler için aynı olmalıdır. Sağlayıcı, tüm araçları için bütün yetkili servislerin garanti vermesine, ücretsiz bakım onarım hizmeti sunmasına ve araç geri çağırma işlerini yürütmesine izin vermelidir.*

Sağlayıcı yetkili servis adayının kriterleri karşılayıp karşılamadığını bizzat kendisi kontrol edebileceği gibi, söz konusu kontrolü üçüncü bir kişiye de yaptırabilir. Üçüncü kişinin bu denetimi yapması, tarafsızlık açısından tavsiye edilen bir yöntem olmakla birlikte denetim ücretinin aday teşebbüs tarafından karşılandığı durumlarda ücretin başvuruları caydırarak ölçüde yüksek olmamasına özen gösterilmesi gerekmektedir.

Bkz. 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 31, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

2.3.2.2. Niteliksel Seçici Dağıtım Sisteminde Örnek Niteliksel Kriterler

Niteliksel seçici dağıtım sistemine ilişkin örnek niteliksel kriterlerin ilgili ürün pazarına göre farklılık arz edeceği şüphesizdir. Ancak Rekabet Kurulunun motorlu taşıt sektörü için yayımladığı Kılavuz'daki örnekler sektörel yakınlık sebebiyle yol gösterici olacaktır. Örnek kriterler⁵⁴:

Bakım-onarım işinin gerektirdiği niteliksel kriterlere örnekler:

- (1) *Personelin eğitim durumu ve teknik yeterliliği,*
- (2) *Bilgisayarlı ve elektronik cihazları kullanabilmesi,*
- (3) *Araçların bakım-onarımının belirli bir sürede tamamlanması,*
- (4) *Müşterilerin gerekli olandan fazla bekletilmemesi gibi*

kriterler niteliksel kriterlerdir.

Niteliksel kriter olarak getirilebilecek muhtelif uygulamalara⁵⁵ ve bunların hangi şartlar altında niteliksel kriter olarak kabul edileceğine dair çeşitli örnekler söz konusu Kılavuz'da yer almaktadır:

- (1) Nadiren kullanılacak özel nitelikli ekipmanlar niteliksel iken bunlara bizzat sahip olma ve serviste bulundurma yükümlüğü niteliksel kriter olarak kabul edilmemektedir⁵⁶.

⁵⁴ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 31-32, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁵⁵ Bkz. Koç (2005), s. 43 vd.

⁵⁶ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 32-33, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: "Sağlayıcı yetkili servislerinin bakım-onarım hizmetlerini kapsamlı bir şekilde vermesini isteyebilir. Böyle bir yükümlülük yetkili servisin sadece nadiren kullanılacak özel nitelikli ekipmanları kullanmasını gerektirebilir. Yetkili servisin böyle istisnai durumlarda kullanılacak bir ekipmana erişebilmesi yükümlülüğü getirilebilmekle birlikte, bu tür aletlere bizzat sahip olunması ve bunu yetkili servisin binasında bulundurması yükümlülüğü getirilmesi, bakım-onarım hizmetlerinin doğasının gerektirdiği gerçek bir niteliksel kriter olmayacaktır. Böyle durumlarda sağlayıcı, söz konusu aletlerin yetkili satıcı tarafından kiralanmasına veya birkaç servis tarafından birlikte satın alınarak ortak kullanılmasına izin vermelidir.

Markaya özgü teşhis cihazlarının satın alınması veya kullanılması yükümlülüğü de söz konusu cihazların dengi olanların pazarda bulunmaları halinde, grup muafiyetinden yararlanacak bir niteliksel kriter olarak kabul edilmeyecektir. Böyle bir yükümlülük, yetkili servisin her markaya özgü teşhis cihazlarına sahip olmasını gerektireceği için ölçek ekonomilerinden yararlanması engelleyebilecek ve böylece bakım-onarım hizmetlerinde çok markalılığı da dolaylı olarak kısıtlayabilecektir."

- (2) Araç yıkama hizmetinin verilmesi niteliksel olup bunu hizmet alma yolu ile de vermek mümkündür⁵⁷.
- (3) Sağlayıcı ile yetkili servis arasındaki bilgi-iletişim sistemleri daha ucuz ve esnek alternatifler olduğu takdirde niteliksel kriter olma özelliğini kaybediyor⁵⁸.
- (4) Müşteriye geçici araç temini niteliksel kriterdir, ancak bunların yetkili servis mülkiyetinde bulundurulması zorunluluğu yoktur⁵⁹.
- (5) Kurumsal kimlik unsurları nitelikseldir ve bunları temin için belirli temin yerleri tavsiye edilebilir, ancak bunları kendinden alma zorunluluğu getirilemez⁶⁰.

⁵⁷ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 33, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: "Yetkili servislerin araç yıkama hizmeti vermelerine dair bir yükümlülük de niteliksel kriter olarak kabul edilebilecektir. Sağlayıcı, araçlarının bakım-onarım sırasında yıkanmasını da talep eden müşteriler için veya sadece kaliteli hizmet politikasının bir parçası olarak bu yönde bir hizmet verilmesi yükümlülüğü getirebilmekle birlikte, yetkili servisin araç yıkamak için gerekli donanımı kendisinin satın alıp almayacağına veya söz konusu hizmeti kendi vermek yerine yakında bulunan bir araç yıkama istasyonundan alabilmesine müdahale etmemelidir."

⁵⁸ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 33, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: "Sağlayıcı, yetkili servisin kendisi ile iletişimini sağlamak üzere, sağlayıcının kendi bilgi-işlem sistemi ile uyumlu, etkin ve güvenli çalışan bir elektronik donanıma ve yazılıma sahip olmasını isteyebilir. Ancak yetkili servisin daha ucuz veya esnek yöntemlerle aynı sonuca ulaşabileceği hallerde, aralarındaki iletişim için dar bir şekilde tanımlanmış belirli teknik özelliklere sahip bir donanım ve yazılımın kullanılması zorunluluğu gerçek anlamda bir niteliksel kriter olarak kabul edilmeyecektir."

⁵⁹ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 33, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: "Kendi araçlarının bakım-onarımda bulunduğu süre içerisinde kullanılmak üzere, müşterilere geçici olarak araç temin etme yükümlülüğü niteliksel kriter olarak kabul edilebilecektir. Buna karşın, söz konusu araçların bizzat yetkili servisin mülkiyetinde bulunmasının istenmesi, bakım-onarım işleminin niteliği ile bağdaşmayacağı için gerçek anlamda bir niteliksel kriter olmayacaktır. Bu nedenle sağlayıcı, müşterilerin bu ihtiyacını karşılamak için yetkili servislerin örneğin kiralık araç kullanmasına izin vermelidir."

⁶⁰ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 32, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: "Sağlayıcı, tabelalar, dekorasyon elemanları gibi kurumsal kimlik standartlarını oluşturan unsurlara ilişkin kriterler getirebilir ve bunlar için belirli teşebbüsleri (örneğin, uygun koşullarda anlaşma yaptıklarını) yetkili servis veya dağıtıcılarına tavsiye edebilir. Ancak söz konusu unsurların mutlaka tavsiye edilen yerlerden alınmasının şart koşulması gerçek anlamda bir niteliksel kriter olarak kabul edilmeyeceği için grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Dağıtıcı veya yetkili servis,

- (6) Maliyeti artıran ve yetkili servise herhangi bir esneklik tanımayan yükümlülükler gerekli bile olsa niceliksel kriter olarak kabul edilebilir⁶¹.

2.3.3. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği'nin 3. maddesinin (d) bendinde rekabet etmeme yükümlülüğü şu şekilde tanımlanmıştır:

Alicının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülüktür. Ayrıca alıcının bir önceki takvim yılındaki alımları esas alınarak, ilgili pazardaki anlaşma konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %80'inden fazlasının sağlayıcıdan veya sağlayıcının göstereceği başka bir teşebbüsten satın alınmasına yönelik olarak alıcıya doğrudan veya dolaylı biçimde getirilen herhangi bir yükümlülük de rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilir.

Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere rekabet etmeme yükümlülüğü ile alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetleri kendisinin üretmemesi ve sağlayıcı dışındaki başka bir kaynaktan tedarik etmemesi amaçlanmıştır⁶².

2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5. maddesinin (a) bendine göre sağlayıcı ile dağıtıcı arasındaki dikey anlaşmalarda alıcıya getirilen süresi beş yılı aşmayan rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyetinden yararlanır. Bunun için her şeyden önce Tebliğ'de aranılan %40'lık eşiğin aşılmamış olması gereklidir. Bu eşik aşıldığı takdirde zaten grup muafiyeti mümkün olmayacağından rekabet etmeme yükümlülüğünü tartışmaya da gerek kalmayacaktır. Ancak bu

belirlenen kriterlere uymak kaydıyla, kendisi için daha avantajlı olduğunu düşündüğü yerlerden söz konusu unsurları temin edebilmelidir.”

⁶¹ 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, s. 32, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016: “Sağlayıcı, yetkili servislerinin bakım-onarım hizmetlerini belirli bir kalitede ve belirli sürelerde yerine getirebilecek nitelikte olmalarını isteyebilir. Ancak sağlayıcının belirlenen sonuçlara ulaşmak için gerekli olan ve yetkili servise herhangi bir esneklik tanımayan yükümlülükler getirmesi halinde, özellikle de bu durum bakım-onarım hizmetlerinin maliyetini artırıyorsa, bu kriterler niceliksel kriter olarak kabul edilebilecektir.”

⁶² Rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 33 vd., www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

durumda 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesine göre bireysel muafiyet gündeme gelebilecektir.

Tebliğ'de öngörülen eşiği dikkate alarak dosya kapsamındaki olayı değerlendirdiğimizde iki ihtimal ortaya çıkmaktadır:

(1) Öncelikle ilgili ürün pazar tanımlanması konusunda, Rekabet Kurulu tanımı yerine daha doğru bir tanımlama olarak gördüğümüz tanımlamanın kabul görmesi halinde pazar payı açısından yeniden durumun değerlendirilmesi zorunluluğu ortaya çıkacaktır. İlgili ürün pazarına ilişkin yeni tanımlamanın kabul edilmesi halinde somut olayda ihtimal olarak %40 eşik oranının aşılmayabileceği bir durum ortaya çıkabilir. Böylesi bir durumda Atiker A.Ş. ile bayileri arasında niteliksel seçici dağıtım sistemini kuran ve aynı zamanda tek marka zorunluluğu sebebiyle rekabet etmeme yükümlülüğü getiren "Yetkili Servis Sözleşmesi" nin süresi beş yılı aşmadığı takdirde 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği kapsamına girecektir.

(2) İkinci ihtimal ise %40'lık eşik oranının aşılması halidir. Bu durum da iki şekilde ortaya çıkabilir. Birincisi, Rekabet Kurulunun olaya ilişkin ilgili ürün pazarındaki kendi tanımlamasının kabul görmesidir. Karardaki piyasa araştırmasında Atiker A.Ş.'nin sahip olduğu pazar payı sebebiyle %40'lık eşik oranının aşıldığı ortaya çıkacaktır. İkincisi ise yeniden tespit ettiğimiz ilgili ürün pazarı tanımlanmasına rağmen Atiker A.Ş.'nin pazar payının yine de %40'ın üzerinde çıkması ihtimalidir. Bu durumda da *Tebliğ'de öngörülen %40'lık eşik yine aşıldığı için artık grup muafiyeti değil bireysel muafiyetin şartları açısından olayın tartışılması gerekecektir.*

2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5. maddesinin (c) bendini de burada kısaca açıklamak gereklidir. Bu hükme göre, seçici dağıtım sistemi üyelerine getirilen, belirlenmiş rakip sağlayıcıların markalı ürünlerini satmama yükümlülüğü grup muafiyeti dışında yer alır. Dosya kapsamında olayda niteliksel seçici dağıtım sisteminin

söz konusu olduğu tespit edilmişti. Ancak 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5. maddesinin (c) bendi hükmünün amacı, “kollektif boykot” kapsamında boykota katılanların kendileri dışında belirledikleri belli bir rakibin veya belli rakiplerin seçici dağıtım sistemine dâhil olmalarını engellemelerinin yasaklanmasıdır⁶³. Diğer bir ifade ile dikey ilişki içinde seçici dağıtımın sağlayıcıları ile dağıtıcıları arasında genel nitelikteki rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyeti kapsamına girerken; belirli rakip markaların rekabetini önlemeye yönelik yasaklar ise bu hükme göre muafiyetten yararlanamazlar. Zira bu şekilde seçici dağıtım sistemine dâhil olan satış yerlerini kullanan bazı sağlayıcılar, aynı yerleri kendi ürünlerini satmak için de kullanmak isteyen belli rakipleri bu sistemin dışında tutmaktadırlar⁶⁴. Nitekim Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da da benzer şekilde aşağıdaki değerlendirme yapılmıştır⁶⁵:

“İzin verilmeyen bir başka rekabet etmeme yükümlülüğü uygulaması da, seçici dağıtım sistemlerinde belirli bir rakibin ürünlerinin sistem üyeleri tarafından satılmasının engellenmesidir. Bu hüküm seçici dağıtım ile rekabet etmeme yükümlülüğünün bir arada uygulanamayacağı anlamına gelmemektedir. Seçici dağıtım sisteminin sağlayıcısı konumundaki teşebbüs seçilmiş alıcıların sadece kendi ürünlerini satmasını ve rakip ürünlerin hiçbirini satmamalarını zorunlu kılabilir. Ancak, rakiplerden bir kısmının ürünlerinin bu sistemde satışına izin verirken kalanlarının bu sistemi kullanmasını engelleyemez. Bir başka deyişle, seçici dağıtım sisteminde rekabet etmeme yükümlülüğü ya tüm rakip ürünler için getirilmeli ya da hiçbiri için getirilmemelidir.”

⁶³ ELLGER, R. (2012), “Vertikale-GVO Art. 5”, para. 42 vd., U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016; BARON, B. (2016), “Vertikalvereinbarungen”, para. no: 357, K. M. Meessen, A. Riesenkampff, C. Kersting ve H. Y. Meyer-Lindemann (der.), *Kartellrecht*, 3. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁶⁴ Ellger (2012), Vertikale-GVO Art. 5, para. no: 47 vd.; 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 69 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁶⁵ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. 41, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

2.4. Bireysel Muafiyet Açısından Değerlendirme

Atiker A.Ş. ile bayileri arasında yapılmak istenen “Yetkili Servis Sözleşmesi” ile getirilen tek marka sınırlaması rekabet hukuku açısından dikey ilişki çerçevesinde bir sınırlama teşkil edecektir. Bu durum 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği çerçevesinde grup muafiyeti açısından yukarıda tartışılmıştı. Burada önemli olan husus %40’lık eşığın aşılmış ve aşılmadığının tespitidir. Bu konuda ilk önce ilgili ürün pazarının işin teknik özelliklerini de dikkate alarak yeniden tanımlanmasıdır. İlgili ürün pazarının yeniden tanımlanmasından sonra piyasa verileri dikkate alınarak sağlıklı bir sonuca varılabilir. Bu ihtimalde dahi söz konusu eşik yine de aşılabılır. Böyle bir durum ortaya çıktığında ise sadece bireysel muafiyet açısından olay tartışılmalıdır. Rekabet Kurulu, *Atiker* kararında bireysel muafiyetin şartları açısından bir değerlendirme yapmış ve 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde aranılan ilk iki şartın olayda gerçekleştiği ancak (c) ve (d) bentlerindeki şartların olayda karşılanmadığı gerekçesiyle bireysel muafiyetin verilemeyeceğine hükmetmiştir. Kurul tarafından yapılan bu değerlendirmelerin isabetli olup olmadığı aşağıda tartışılacaktır.

2.4.1. Bireysel Muafiyet Verilmesini Olumlu Etkileyen Unsurlar

2.4.1.1. Malların Üretim veya Dağıtımını ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

Atiker A.Ş.’nin uygulamaya geçirmek istediği sözleşmenin 2. maddesine göre tek elden sağlama yükümlülüğü, bir diğer ifade ile rekabet etmeme yükümlülüğü getirildiği ve yetkilendirilen bayilerin sadece *Atiker* ve *Wentgas* markalarının satışına izin verildiği anlaşılmaktadır. Sözleşme hükümlerini değerlendiren Rekabet Kurulu, bireysel muafiyetin ilk şartının yerine getirilmesi hususunda özellikle üç ana konunun altını çizmiştir. Bunlar:

- **Montaj ve servis hizmet kalitesini artırmak için uzman kişilerin yetiştirilmesi**⁶⁶

Atiker A.Ş. bu hükümlerle sağladığı ürünlerin montajı ve sonrasında servislerin vereceği kaliteyi artırmak ve hizmetin uzman kişilerce güvenlik şartları sağlanarak sorunsuz, tam ve doğru bir biçimde verilmesini istediğini belirtmektedir. Bu sayede müşterilerin montaj esnasında ve sonrasında karşılaşacağı sorunların azaltılmasının amaçlandığı ifade edilmekte ve böylelikle verilen hizmetin düzeninin ve kalitesinin artırılacağı ileri sürülmektedir.

- **Motor teknolojisindeki gelişmeye adapte olma, inovasyon ve servis yerlerinin iyileştirilmesi**⁶⁷

Araçlara takılan motor teknolojisinin gelişmesi ve değişmesiyle LPG dönüşüm sistemlerinin de bu motorlara uygun hale getirilebilmesi için aynı ölçüde gelişmesi ve yenilenmesi gerekmektedir. Dikey anlaşmalar ile 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında artacak rekabet sayesinde bu inovasyon güdüsü olumlu yönde etkilenebilir. Bu noktada Atiker A.Ş., kendi ar-ge çalışmaları ile edindiği bilgi ve teknolojilerini yetkili servislere aktarmak ve bu servislerin basit bir tamirhane görünümünden çıkarak donanımlı ve güvenilir hizmet veren birimler haline gelmesini istemektedir.

- **Montaj ve bakım esnasında güvenliğin sağlanması**⁶⁸

Rekabet Kurulunun diğer bir tespiti ise LPG gibi montajı ve bakımı esnasında yapılan en ufak bir hatanın ciddi zararlara hatta can kaybına yol açabildiği dikkate alındığında, tehlike arz eden ürünlerin kurulmasında ve bakımında kalitenin artırılmasının sektörlerdeki gelişmelerin artmasına yardım edebilecek olmasıdır.

⁶⁶ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 62.

⁶⁷ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 63.

⁶⁸ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 64.

2.4.1.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması

4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (b) bendinin değerlendirilmesinde Rekabet Kurulu, ürünün özelliği sebebiyle montajda güvenlik, bakım ve onarımda hızlilik ve yaygın servis ağı gibi hususları tüketiciler açısından sağlanan yararlar olarak sıralamış ve bu şart açısından çok isabetli tespitlerde bulunmuştur⁶⁹:

- **Montajda güvenlik:** Atiker A.Ş. tarafından getirilmek istenen sınırlamalarla LPG kitinin montajının, alanında uzman kişilerce gerekli teknik yükümlülükler çerçevesinde ve uygun fiziki şartlar altında gerçekleştirileceğini tespit etmiştir. Bunun da tüketici bakımından en büyük getirisi ürün güvenliğinin sağlanmasıdır. Bu sayede LPG'li araç kullanımından kaynaklanan ve montaj hatasına bağlı hasar ve kayıpların minimuma indirilmesi sağlanabilecektir.
- **Onarımda hızlilik:** Montaj sonrası hizmetler bakımından ise yaşanan arızaların yine alanında uzman kişilerce vakit kaybetmeden tespit edilmesi ve onarım için gereken parçaların hızlı temini tüketici lehine olacak durumlar arasında sayılabilir.
- **Yaygın servis ağı:** Atiker A.Ş.'nin yetkili servis sözleşmesi ile bölge sınırlaması getirmeyecek olması, bir ilde birden fazla *Atiker* servisinin hizmet vermesine imkân sağlamakta; böylelikle tüketicilerin tercih olanakları genişlemekte ve olası bir sorunda aynı ilde bulunan bir diğer servisten hizmet alabilmeleri mümkün kılınmaktadır.

2.4.2. Bireysel Muafiyet Verilmesini Olumsuz Etkileyen Unsurlar ve Değerlendirme

2.4.2.1. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

Somut olayın ayrıntılarına girmeden önce vurgulamak gerekir ki, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinde düzenlenen ilgili

⁶⁹ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 65-66.

piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması şartının, pazar gücü ve bu güce bağlı olarak söz konusu anlaşmaların pazardaki etkisi ile yakından ilgili olduğu Kılavuz'da vurgulanmıştır. Kılavuz'da, bir teşebbüsün pazar gücü ne kadar yüksek ise hissedilir derecede rekabeti bozucu etkileri olan bir dikey sınırlamanın kural olarak muafiyet alamayacağı ifade edilmiştir. Bununla birlikte somut bir olayda ilişkiye özgü yatırımın korunması veya mal veya hizmetin sağlanması ya da satın alınmasıyla ilgili olmayan esaslı bir know-how transferi bakımından gerekli olması gibi objektif haklı bir gerekçe varsa dikey anlaşmaya muafiyet verilebilecek ve anlaşma 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamı dışına çıkabilecektir⁷⁰.

Mehaz hukuki düzenleme Avrupa Birliği İşleyişine Dair Anlaşma'nın (ABİDA) 101. maddenin 3. fıkrasıdır⁷¹. Avrupa Birliği Komisyonunun bu hükme göre yayımladığı Kılavuz'da tarafların anlaşmasının ilgili ürün pazarının önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırmaması şarttır. Bu şartın gerçekleşip gerçekleşmediğinin tespiti de piyasada hâlâ mevcut olan rekabet baskısının ve anlaşmanın etkisinin araştırılmasına bağlıdır. Bu şartın değerlendirmesinde hâkim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin hükmün (ABİDA m. 102) de dikkate alınması zorunludur. Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın (ABAD) yerleşik içtihatlarına göre bireysel muafiyet hükmünün uygulanması hâkim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin hükmün uygulanmasını engellemez. Hâkim durumun kötüye kullanıldığı tespit edilen rekabeti sınırlayıcı anlaşmalara istisnâ nitelikteki kurallar uygulanmaz. Zira piyasadaki etkin bir rekabetin devamlılığı her iki hükmün de ortak amacı olduğundan bu hükümlerin uygulanmasında uyumun sağlanması ancak böyle mümkün olabilecektir⁷².

⁷⁰ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. 110, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁷¹ ABAD içtihatları konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. ELLGER, R. (2012), "EU Wettbewerbsrecht, AEUV 101 Abs. 3: Kartellverbot", U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁷² Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 127. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un (2002/2 sayılı Kılavuz) ilgili bölümündeki yaklaşımın⁷³ *Atiker* kararının değerlendirmesinde de Rekabet Kurulunca şeklen dikkate aldığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte teorik yaklaşım doğru olmasına rağmen somut olayın özelliklerinin isabetli bir tarzda her yönü ile tartışılmasının yapıldıktan sonra bir karara varıldığını söyleyebilmek zordur. Bundan dolayı her bir alt başlık altında Rekabet Kurulunun değerlendirmesi ile bunların tartışması yapılacaktır.

2.4.2.1.1. Tek Marka Sınırlaması

Rekabet Kurulunun *Atiker* kararında tek marka sınırlaması hakkında 2002/2 sayılı Kılavuz'daki ilgili yeri⁷⁴, hiçbir tartışma yapmadan, hemen hemen aynen tekrar ettiği görülmektedir⁷⁵:

“Tek marka sınırlaması öngören anlaşmaların rekabet üzerinde esas olarak dört olumsuz etkisi vardır: Pazar kapama etkisi, koordinasyon etkisi, mağaza içi rekabeti önleme etkisi ve pahalılık etkisi. Tek marka anlaşmalarının markalar arası rekabette meydana getireceği azalmanın olumsuz etkisi, sağlayıcıların bu tür sözleşmeleri yapabilmek için başlangıçta yoğun şekilde rekabet etmesi ile hafifletilebilir. Ancak bu rekabet, sınırlamanın süresi uzadıkça azalır. Bu nedenle tek marka sınırlamasının süresi ile sağlayıcılar arasında yaşanacak bu rekabete etkisinin dengelenmesi gerekmektedir.”

Bu ifadenin devamında dosya konusu olaydaki tek marka sınırlamasını hemen ve ayrı ayrı tartışmak yerine tek marka sınırlamasının olumlu etkilerine değindikten sonra bu kısmın sonlarında Kurul, olumsuz etkilerden sadece “pazar kapama etkisi” çerçevesinde somut olayla ilgili bir değerlendirme yapmıştır. O halde somut olayda tek marka sınırlamasının olumsuz etkileri açısından koordinasyon etkisi, mağaza içi rekabeti önleme ve pahalılık etkisinin ortaya çıkmadığı anlaşılmaktadır. Pazar kapama etkisi konusu karar sistematığına uygun bir şekilde aşağıda ayrı bir başlık altında değerlendirilecektir.

⁷³ 2002/2 sayılı Kılavuz'un bu kısmı da esasen Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu'ndaki açıklamalara dayanmaktadır. Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 110 vd., 127. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁷⁴ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 114-115, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁷⁵ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 67.

2.4.2.1.2. Bedavacılık Sorunu ve Atiker

Rekabet Kurulu, 2002/2 sayılı Kılavuz sistematığına uygun olarak tek marka sınırlamalarının rekabet üzerinde olumlu etkilerinden ilk önce “bedavacılık”tan (= *free-rider*, *Trittbrettfahrer-Problems*)⁷⁶ bahsetmektedir⁷⁷:

“Bu etkilerin başında bedavacılık sorununun çözülmesi gelmektedir. Bu sorun sağlayıcının markaya değil de perakendeciye yatırım yapması durumunda ortaya çıkmaktadır. Çünkü sağlayıcı perakendeciye bir yatırım yaptığında bu yatırım aynı zamanda onun rakiplerini de bu perakendeciye çekecektir. Böyle bir durumda sağlayıcının yaptığı yatırımları rakiplerine karşı korumak için perakendeci ile tek marka sınırlaması öngören anlaşmalar imzalayabilmektedir. Ancak yatırımın sadece markaya yapıldığı durumda bu sorundan bahsetmek mümkün olmayacaktır. Bildirime konu işlemde de yatırımın yetkili servislerden çok Atiker markasına yapılacağı görüldüğünden bu bedavacılık sorununun ortaya çıkmayacağı kanaati oluşmuştur.”

Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu’nda bedavacılık hakkında ikili bir ayırım yapılarak, bedavacılığın sağlayıcılar arasında ve dağıtıcılar (servisler/perakendeciler) arasında farklı şekilde tezahür edeceği ifade edilmiştir. Sağlayıcılar açısından bedavacılık şöyle gerçekleşebilir: Bir sağlayıcı, dağıtıcının (servisler/perakendeciler) mekânsal alanlarında satışı teşvik edici uygulamalar yaptığında yatırım müşteriyi cezbedecek, ancak buraya gelen bu müşteri rakip sağlayıcının ürünü satın aldığı takdirde sağlayıcılar arasında bedavacılık ortaya çıkacaktır. Böyle bir durumda sağlayıcılar tarafından bir sınırlama olarak getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü bir çözüm olabilecektir. Dağıtıcılar (servisler/perakendeciler) arasında bedavacılık ise sadece satış öncesi müşteri danışmanlığı hizmeti verilmesi ve satışı teşvik edici tedbirlerin alınması halinde söz konusu olabilir. Satış sonrası müşteri hizmetleri

⁷⁶ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 116/i, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016. Kılavuz’da (para. 83/i, dn. 4) bedavacılık sorununa şöyle bir örnek verilebileceği ifade edilmiştir: Tüketiciler, satış öncesi hizmetlerin yoğun olduğu elektronik eşya pazarında, almayı planladığı elektronik eşyayı, bu hizmetin verildiği yerde tanıdıktan sonra satış öncesi hizmetin verilmediği yerden daha ucuza alabilir. Bu durumda bedavacılık sorunu ortaya çıkacağından hiçbir alıcı bu hizmeti vermek istemeyecektir.

⁷⁷ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 68.

dağıtıcılar (servisler/perakendeciler) arasında bir bedavacılık sorunu çıkarmayacaktır⁷⁸.

Rekabet Kurulu yukarıdaki ifadesinde bedavacılık hususunu genel olarak kendi Kılavuzu'ndaki şekli ile ifade etmiş, somut olayı ise sadece mevcut durum açısından değerlendirmiş ve hiçbir şekilde Atiker A.Ş. tarafından dosyaya sunulan hususları tartışmamıştır. Gözden kaçırılmaması gereken ilk husus, bu sözleşme için bireysel muafiyet talep edilmiştir. Bundan dolayı öncelikle sözleşmenin dikkate alınması gerekliydi. Nitekim bu sözleşme ile sağlayıcılar arasında bedavacılık sorununu doğurabilecek olan yetkili servislere müşterileri cezbedebilecek bir yatırım yapılacağı Kurul üyelerinden Özkan'ın karşı oy gerekçesindeki şu ifadeden anlaşılmaktadır:

“... servislerde aranılan niteliksel özellikler yanında halen bir tamirci görüntüsündeki servislerin fiziki mekanlarındaki güzellik ve ferahlığı ve modern bir çalışma ortamı oluşturmayı hedefledikleri ...”

Yukarıdaki ifadede de anlaşılacağı üzere bireysel muafiyet istenilen sözleşme ile yetkili servislerin niteliksel özelliklerinin iyileştirilmesi ve fiziksel mekânların belli bir şekle sokulması görsel yönden müşterileri cezbedebilecek bir özelliktir. LPG dönüşümü sağlayacak bir işletmenin bu şekildeki görüntüsü sanayi ortamında kolaylıkla dikkatleri celbedebilecektir. Buraya gelen müşteri bu işyerinde rakip bir ürünü tercih ederse sağlayıcılar arasında bedavacılık tartışmasını ortaya çıkaracaktır. O halde Rekabet Kurulu, bu yatırımlara ilişkin olarak, gerektiğinde başvuru sahibi Atiker A.Ş.'den açıklama istedikten sonra bu yatırımların niteliksel seçici dağıtım sistemi çerçevesinde niteliksel kriter olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğini tartışarak bunu yeterli görüp görmediğini gerekçeli olarak ortaya koymalıydı.

⁷⁸ 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 107/a, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

2.4.2.1.3. Vazgeçme Problemi (Yatırımların Amortismanı) ve Atiker

Rekabet Kurulu, 2002/2 sayılı Kılavuz sistematığı çerçevesinde ikinci olarak dikkate aldığı husus olan “vazgeçme problemi” (hold-up problem)⁷⁹ hakkında, kararda aşağıdaki değerlendirmeyi yapmıştır⁸⁰:

“Vazgeçme problemi de sağlayıcının karşılaşılabileceği sorunlar arasında yer almaktadır. Bu sorun, sağlayıcı tarafından alıcıya özgü olarak yapılan yatırımların, sözleşme sona erdikten sonra diğer/yeni alıcılar için kullanılamaması yahut satımı anında değerini önemli ölçüde yitirmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sağlayıcı bu yatırımların amortismanı için gereken süre içinde alıcıdan tek marka sınırlamasına uymasını isteyebilir. Somut olaya bakıldığında, “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin 4.1. maddesinden Atiker ile bu sözleşmeyi imzalayacak kişilerin kendi tesislerinde Atiker’in koyacağı kurallar çerçevesinde faaliyet gösterecekleri anlaşılmaktadır. Dolayısıyla Atiker’in bu anlamda amorti etmesini gerektirecek alıcıya özgü bir yatırım yapmadığı anlaşılmaktadır. Öte yandan tesisler sözleşme bitiminde yetkili servise kalacağından Atiker için vazgeçme probleminin oluşmayacağı kanaatine varılmıştır.”

Rekabet Kurulu tarafından hazırlanan 2002/2 sayılı Kılavuz’da vazgeçme probleminin varlığı için üç şart aranmaktadır. Bu şartların gerçekleşmesi halinde yatırımın amorti edilebilmesi açısından sağlayıcı tarafından rekabet sınırlamalarının alıcı üzerine yüklenebileceği kabul edilmiştir. Bu şartlar⁸¹:

- (1) Yatırım alıcıya özgü olmalıdır.
- (2) Kısa zamanda telafi edilemeyecek uzun dönemli bir yatırım olmalıdır.
- (3) Yatırım asimetrik olmalı, bir başka deyişle sözleşmenin taraflarından biri diğerine göre daha fazla yatırım yapmış olmalıdır.

Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu’ndaki açıklamalara baktığımızda “*hold-up problem*” olarak anılan vazgeçme probleminin çözümüne ilişkin bazı misaller verildiği görülmektedir. Sağlayıcılar veya dağıtıcılar (servisler/perakendeciler) özel nitelikli teknik donanım veya eğitim gibi müşteri odaklı tedbirlere yatırım yapmak zorundadır. Bazı müşterilerin özel taleplerini karşılamak için işletmelere yeni

⁷⁹ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 116/ii, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁸⁰ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 69.

⁸¹ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 116/ii, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

makineler almak veya aletlerin montajını yapmak zorunda kalan üreticilerin durumu misal olarak gösterilebilir. Burada gerekli olan yatırımlar ancak belirli tedarik kuralları kararlaştırıldıktan sonra vaat edilmektedir. Rekabet Kurulunca hazırlanan Kılavuz'a kaynaklık eden Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu'nda da üç şartın gerçekleşmesi aranmaktadır. Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu'ndaki şartlar biraz daha geniş bir şekilde açıklanmıştır. İlk şart bakımından sözleşmenin tarafları olarak kast edilenler, sağlayıcı ile bunların dağıtıcıları (servisler/perakendeciler) olan alıcılardır. İkinci şart ise açıklama ihtiyacı gerektirmeyecek derecede açıktır. Üçüncü şart kapsamında yatırımın asimetrik olmasından kasıt, sözleşmenin taraflarından birinin diğerine göre daha fazla yatırım yapmış olmasıdır. Bu şartlar yerine getirildiği takdirde yatırımın amortismanı için gerekli olan zaman süreci boyunca dikey bir rekabet sınırlaması için inandırıcı bir nedenin varlığı prensip olarak kabul edilecektir⁸². Bu konu hakkında Kurul üyelerinden Özkan karşı oy gerekçesinde Atiker A.Ş.'nin başvuru formunda

“İlgili servislere montaj, satış, tamir ve bakım kursları ile eğitim vermeyi ve eğitim sonucunda verilecek sertifika ile yetkilendirmeyi, yetkili servislerin ihtiyaç duydukları an teknik bilgi desteği sağlamayı, yetkili servislerin uzmanlaşmalarını sağlamayı nihai tüketicilerin satın almış oldukları Atiker markalı ürünlerden olan müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı öngördüklerini,”

ifade ettiğini vurgulamıştır.

Bu ifade dikkate alındığında sağlayıcı şirket Atiker A.Ş.'nin niteliksel seçici dağıtım sistemi içinde yer alan işletmelerin LPG dönüşümü yapacak elemanlarını her açıdan yetiştirecek bir eğitim planladığı ve ayrıca bu işletmelere teknik bilgi desteği sağlayacağı iddia edilmektedir. Bu durumda ilk şarta ilişkin olarak sağlayıcı Atiker A.Ş.'nin LPG dönüşümü yapabilecek olan işletmelerin personelini eğitmek istediği açıktır. İkinci ve üçüncü şartlar açısından ise tam bir açıklık bulunmamaktadır. Dolayısıyla eğitim süreci, masrafları ve bunların geri dönüşümü konusunda ayrıntılı bir açıklama talep edildikten sonra

⁸² Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 107/d, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

Kurul tarafından bir değerlendirme yapılması gerekirdi. Kurulun bu değerlendirmesinden sonra varılacak bir karar muhakkak daha isabetli olacaktır.

2.4.2.1.4. Know-How Transferi ve Atiker

Rekabet Kurulu, 2002/2 sayılı Kılavuz sistematığına uygun olarak dikkate aldığı husus olan know-how transferi⁸³ hakkında kararda aşağıdaki değerlendirmeyi yapmıştır⁸⁴:

“Rekabet etmeme yükümlülüğünü haklı gösteren bir diğer gerekçe de know-how transferidir. Alıcıya sözleşmenin esaslı ve zorunlu unsuru olarak aktarılan bir know-how’ın varlığı durumunda sağlayıcı bu bilgiyi korumak üzere rekabet etmeme yükümlülüğü getirebilir. LPG dönüşüm kitleri pazarında ise bu know-how, yeni motor teknolojilerine uygun LPG kiti üretim, montaj ve bakımı hizmetlerinde ortaya çıkmaktadır. Değişen motor sistemlerine uygun olarak üretilecek LPG dönüşüm kitlerinin hatasız ve doğru montajına ilişkin bilgiler know-how teşkil edebilmektedir. Nitekim Atiker’in hazırladığı “Yetkili Servis Sözleşmesi” kapsamında alıcılara bu tür bilgi aktarımları gerçekleştirileceği ve bu bilginin doğru kullanılmasına yönelik eğitimler vereceği anlaşılmaktadır. Diğer yandan ilgili pazardaki teşebbüslerden alınan görüşler markaya özgü bir know-how aktarımının düşük bir ihtimal olduğuna işaret etmektedir.”

Rekabet Kurulu, inceleme konusu hakkında ürünün teknik özellikleri ile bu dönüşümün sağlanmasının nasıl gerçekleştiği konusunda bir araştırma yapmayarak bazı üretici, satıcı ve servis hizmeti veren firmalarca gönderilen bilgiler çerçevesinde ve bu bilgilerin doğruluğu varsayımından hareketle yukardaki gibi bir değerlendirme yapmıştır. Öncelikle kavramlardan ne anlaşıldığı hususunun bile tartışma konusu olabileceği göz ardı edilmiştir. Know-how kapsamına hangi hususların girip girmediği somut olayın özelliğine göre farklılık gösterir ve teknik uzmanlığı olanların görüşü alınmaksızın sadece piyasadan toplanan görüşlerle bu konuda tartışılmaz. Oysa 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’nin 3. maddesinin (f) bendinde

⁸³ Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, para. 116/iii, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁸⁴ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 70.

know-how hakkında kavramın unsurlarını da açıklayan bir tanım yer almıştır⁸⁵:

*f) **Know-how**: Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi anlamına gelir.*

Bu tanımdaki;

*1) “**Gizli**” kavramı, know-how’ın bir bütün halinde veya parçaları tam olarak biraraya getirildiğinde ve birleştirildiğinde dahi herkes tarafından bilinmemesini ya da kolaylıkla erişilebilir olmamasını,*

*2) “**Esaslı**” kavramı, know-how’ın, anlaşma konusu malların veya hizmetlerin kullanılması, satımı veya yeniden satımı bakımından alıcı için vazgeçilmez bilgiler içermesini,*

*3) “**Belirlenmiş**” kavramı, know-how’ın, gizli ve esaslı olma şartlarını taşıdığını doğrulayabilmek için, yeterince geniş kapsamlı ve ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış olmasını ifade eder.*

Yukarıdaki tanım ve unsurlar açısından karşı oy gerekçesinde yer alan ve Atiker A.Ş. tarafından iddia edilen aşağıdaki hususların know-how tanımlamasına girip girmediği işin uzmanı olabilecek kişilerden gerektiğinde görüş de alınarak teknik yönden tartışılmadan bir karar tesis edilmesinin isabetsiz bir sonuç ortaya çıkaracağı kuşkusuzdur. Zira Atiker A.Ş., “*Muafiyet Menfi Tespit Başvuru formunda (...) üretimlerini Konya Selçuk Üniversitesi Teknoloji geliştirme bölgesinde (Konya Teknokent) oluşturdukları bir Ar-ge ve İnnovasyon faaliyetleri kapsamında ürün portföylerini geliştirmeyi ve mevcut ürünlerin kalite ve performansını piyasaların talepleri ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda sürekli geliştirmeyi ve güncellemeyi, ürünlerinin ülkemizde ve dünyada mevcut kalite standartlarına uygun şekilde üretmeyi*” hedeflediklerini vurgulamıştır⁸⁶.

⁸⁵ 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği için bkz. www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁸⁶ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, Karşı Oy Gerekçesi.

2.4.2.1.5. Atiker'in ve Rakiplerin Pazardaki Konumlarının Etkisi

Rekabet Kurulu, 2002/2 sayılı Kılavuz sistematığına uygun olarak sağlayıcıların ve rakiplerin pazardaki konumları⁸⁷ hakkında aşağıdaki değerlendirmeyi yapmıştır⁸⁸:

*“Tek marka sınırlamaları şeklinde ortaya çıkan rekabet yasaklarının etkileri sağlayıcının pazardaki konumuna bakılarak değerlendirilmektedir. Sağlayıcının pazar payı arttıkça rekabet yasaklarının pazar kapama etkisi de büyümektedir. Sağlayıcının pazar gücü değerlendirilirken rakiplerin pazardaki konumuna bakılmaktadır. **Rakiplerin yeterince fazla ve güçlü olduğu durumlarda rekabeti bozucu etkiler zayıf olacaktır**”⁸⁹. Tablo-3'te yer verilen veriler çerçevesinde, Atiker ile pazardaki diğer oyuncuların paylarına bakıldığında 2012 yılında Atiker markalarının diğer bütün markaların satış oranına nazaran sahip olduğu yaklaşık pazar payı % (...) olarak hesaplanmaktadır⁹⁰. Atiker'in en büyük rakipleri % (...) pazar payı ile BRC ve % (...) pazar payı ile ALDESA'dır. **İlgili pazarda faaliyet gösteren sağlayıcı sayısı fazla olsa da bunlar pazar paylarını itibarıyla Atiker karşısında güçlü rakipler olarak nitelendirilemez**⁹¹. Dolayısıyla Atiker'in getireceği tek marka sınırlamaları ile pazarın %50'sine yakın bir bölümünün kapanma riski bulunmaktadır.*

Güçlü alıcıların varlığı da pazarın kapanma riskini azaltan bir diğer faktördür. Güçlü alıcılar sağlayıcının mal vermekten kolayca vazgeçmesini engelleyebilmektedir. Atiker'in bildirdiği işlem bakımından ise yetkili servislerin sayıca çok ve dağınık oldukları hiçbirinin tek başına Atiker'e karşı güçlü alıcı konumunda olamayacağı açıktır. Dolayısıyla seçim yapmak durumunda bırakılan servis Atiker markasını seçecek ve pazarın rakiplere bu yolla kapanma ihtimali artabilecektir.

Pazar kapama etkisi perakende seviyesinde daha fazla hissedilmektedir. Çünkü pazara giriş engelleri sağlayıcıların kendi ürünleri için perakende mağaza açamayacakları kadar yüksektir. Öte yandan perakende seviyesinde getirilen rekabet yasakları mağaza içi rekabeti de engellemekte markalar arası rekabeti de önlemektedir. Bu nedenle güçlü durumda olan bir teşebbüsün pazarın küçük bir bölümünü bağlaması bile ciddi rekabet endişelerine yol açabilmektedir.

Atiker'in pazar payının tahmini % (...) civarında olduğu ve ürünlerini Konya ili dışında yetkili servisler vasıtasıyla sattığı dikkate alındığında getireceği tek marka sınırlamalarının olumsuz etkilerinin elde etmeyi umduğu etkinlik kazanımlarına nazaran daha büyük olduğu anlaşıl-

⁸⁷ 2002/2 sayılı Kılavuz, para. 118 vd. www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁸⁸ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 70 vd.

⁸⁹ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

⁹⁰ Atiker kendi pazar payını yaklaşık %45 olarak tahmin etmektedir.

⁹¹ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

maktadır. Ayrıca Atiker'in pazar payı ve diğer mevcut teşebbüslerin de Atiker'i izleyerek tek marka sınırlaması getirebileceği değerlendirildiğinde pazarın önemli bir bölümünün potansiyel rakiplere kapanma riskinin artacağı görülmektedir. Dolayısıyla dosya konusu sözleşmelerin uygulanması durumunda pazarın önemli bir bölümünde rekabetin kısıtlanması riski bulunmaktadır.”

Atiker kararında yer alan Kurulun yukarıdaki değerlendirmesi değişik açılardan eleştirilebilir. Bunların başında sadece Atiker A.Ş.'nin pazar payından hareketle doğrudan hüküm tesis edilmiş olması gelmektedir. Oysa pazar payı tek başına belirleyici olsa idi Kurulun daha önceki kararlarına konu olan, teşebbüsün pazar payının %70 olduğu veya %40'lık eşiği aştığı olaylarda da bu yönde karar alınması gerekirdi. Nitekim Kurul üyelerinden Fevzi Özkan da isabetli bir şekilde salt pazar payının tek kriter olarak görülerek pazarın rakiplere kapatıldığı değerlendirmesine Kurulun önceki kararlarını emsal göstererek bunun tek başına bireysel muafiyete engel bir husus olarak değerlendirilmeyeceğini aşağıdaki ifadelerle belirtmiştir⁹²:

“Bilindiği üzere Kurulumuz 26.06.2013 tarih, 13-40/527-234 sayılı kararıyla İşbir Optik isimli teşebbüsün Essilor International S.A. tarafından devralınması dosyasında devralanın ilgili pazarda yaklaşık %70'e yaklaşan pazar payına ulaşmasına rağmen dosyada dile getirilen ve hemen hemen Atiker dosyasında da yer alan gerekçeler nedeniyle izin vermiştir. Keza pazar payı oldukça yüksek teşebbüslerin Menfi Tespit Muafiyet dosyalarında da Kurul yukarıda bahsolunan gerekçelerden dolayı başvuruya konu sözleşmelere bireysel muafiyet vermiştir.

Diğer taraftan Kurulun Linde Gaz'ın Menfi Tespit Muafiyet dosyasının değerlendirildiği 06.01.2011 tarihli 11-02/3-1 sayılı kararın muafiyetle ilgili Kanununun 5. maddesinin (c) bendi; ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması ile ilgili olarak aynen; “Dikey anlaşmalar yoluyla ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkması için öncelikle halihazırdaki yeniden satış birimlerinin pazara yeni giren ya da pazarda pay elde etmek isteyen teşebbüsler için zorunlu olmalıdır. Ancak sözleşmeye konu bayilik ağını oluşturmanın önünde fiziksel, ekonomik yahut hukuki herhangi bir engel bulunmamaktadır. Yine sözleşmeler en fazla 5 yıl süre için imzalanmakta

⁹² 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Kurul kararına yazılan Karşı Oy Gerekçesi için bkz. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fGerek%C3%A7eli+Kurul+Karar%C4%B1%2f13-39-500-221.pdf>, Erişim Tarihi: 25.08.2016. Nitekim ABAD da bir kararında şartların bulunduğu niteliksel seçici dağıtım sisteminde de yüksek pazar payını dikkate almamıştır. Bkz. Koç (2005), s. 68, 31 vd.

olduğundan müşterileri kapatma (customer foreclosure) gibi bir sonuç da söz konusu değildir.” *denilmiştir,*

Aynı maddenin (d) bendi; Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması ile ilgili olarak da aynen; “İlgili karara konu olan sözleşmeler de iki ürün özelindeki %40’ı aşan pazar payı haricinde rekabet endişesi yaratacak herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Ayrıca ilgili pazarların yapı itibariyle dikey sözleşmeler yoluyla kapama etkisi oluşturacak nitelikte olmadığı görülmektedir. Zira ilgili pazarlarda Habaş A.Ş. gibi önemli bir rakip bulunmakta; sözleşmeye konu olan ürünler ithalat yoluyla da sağlanabilmektedir.” denilmiştir.”

Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu’na göre, burada üzerinde durulması gereken husus; rakiplerin aynı şartlar altında her bir müşterinin toplam talebi için rekabet edebilmelerinin mümkün olmasıdır. Bu durumda etkin rekabetin de kural olarak tek marka zorunluluğuna ilişkin anlaşma ile ihlâl edilmeyeceği kabul edilmektedir⁹³. O halde önce rakiplerin pazardaki konumu, daha sonra pazara giriş engellerinin ayrı ayrı somut olay açısından incelenip tartışılması gerekir.

Somut olayda rakiplerin pazardaki konumu ve güçleri açısından her bir rakip tek tek analiz edilerek bir değerlendirme yapılabilirdi. Oysa Rekabet Kurulu bu analizi yapmadığı gibi dosyaya görüş veren ve dosyaya konu olayın ilgili ürün pazarı tanımı çerçevesinde piyasada 2. sırada olan BRC şirketinin beyanını dahi tartışma ihtiyacı duymamıştır. Buna karşılık Kurul üyelerinden Özkan haklı olarak şu itirazı karşı oy gerekçesinde ileri sürmüştür:

“Nitekim ilgili pazardaki teşebbüslerden pazar payı olarak 2. sırada olan BRC Atiker’in münhasır bayilik sistemine geçmesini olumlu karşıladığını belirtmiştir. Bu olumlu görüşü ilgili teşebbüsün de girişime karşılık vereceğini bunun da pazara rekabet getireceği şeklinde değerlendirmek gerekir.”

BRC bir İtalyan şirketi olarak 1958’den beri bu sektörde faaliyet yürütmektedir. Dünya çapında 70 ülkede faaliyet gösteren BRC’nin bünyesinde yer alan *BRC, Zavoli* gibi markalı LPG yakıt sistemini üretmektedir. Şirket merkezinde 700 civarında dünya çapında ise 1500’den fazla işçisiyle üretim yapan BRC, her yıl 500.000 (beşyüz

⁹³ Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 133, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

bin) kit üretmektedir. 2012 yılı cirosu 156 milyon Avro'dur. İtalya'da BRC Gas Servis ağında 500 civarında satış yeri bulunmaktadır⁹⁴. *BRC* markasının Türkiye distribütörü olan 2A Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ise 1995'ten beri bu alanda faaliyet yürütmektedir⁹⁵.

Bir diğer güçlü grup olan İtalyan *Lavoto Gas* ise 1958'de kurulmuş olup üretiminin %90'ını ihraç eden ve dünya çapında beş milyonun üzerinde araca satış yapmış olan büyük bir şirkettir⁹⁶. *LOVATO*'nun Türkiye distribütörü olan Damla LPG&CNG Gaz Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti 1996 yılında LPG&CNG sektöründe faaliyetlerine başlamış olup Türkiye genelinde 250'nin üzerinde bayi ile hizmet vermektedir. 2005 yılından itibaren *LOVATO* markasının adına toptan satış, pazarlama ve satış sonrası hizmet gibi konularda Türkiye genelinde hizmet vermektedir⁹⁷.

Rekabet Kurulunun *Atiker* kararında da 2A Mühendislik A.Ş.'nin gönderdiği cevabî yazıda BRC'nin 248 adet yetkili servisle gösterdiği faaliyetlerde yaklaşık %18 pazar payına sahip olduğu, tek marka sınırlamasının tüketici haklarının korunması, montajın yeterli teknik eğitimi almış kişilerce yapılması ve bu yolla servislerde verilen hizmetin kalitesinin artması bakımından faydalı olacağı, mevcut durumda tek marka uygulaması bulunmadığı, ancak servislerin sayıca az ama kaliteli rakiplerle mücadele etmesi gerektiğinin ifade edildiği belirtilmiştir. Yine aynı yönde *Zavoli* şirketinin⁹⁸ cevabî yazısında, bayilerin mümkün olduğunca az marka ile çalışmasının uygun olduğu, çünkü birden çok marka ile çalışmanın, kiti montajlayanın, kit sistemine olan adaptasyonunu olumsuz etkileyebileceği, çok markalı servislerde verilen hizmet kalitesinin düşük olduğu belirtilmiştir.

Buradan çıkan netice piyasada LPG dönüşümü gerçekleştiren dünya çapında faaliyetleri olan rakiplerin doğrudan veya distribütör kanalıyla

⁹⁴ Bkz. <http://www.brc.it/en/storia.asp>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁹⁵ Bkz. <http://www.2a.com.tr/hakkimizda>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁹⁶ Bkz. http://www.lovatogas.com/php/eng/company_history/, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁹⁷ Bkz. <http://www.damlalpg.com.tr/Hakkimizda.aspx>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

⁹⁸ Yıllık kit üretimi 200.000 (ikiyüz bin) civarında olan *Zavoli* markası <http://www.zavoli.com/en/Azienda/zavoli.html>, Erişim Tarihi: 25.08.2016, BRC grubu içinde bir alt marka olmasına rağmen satış stratejisi olarak ayrı distribütörlük kanalı kullanmaktadır. Bkz. <http://www.brc.it/en/il-gruppo.asp>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

Türkiye’de faaliyetleri olduğu ve kendilerinin pazardaki konumları ve güçleri açısından da Atiker A.Ş. tarafından hedeflenen niteliksel seçici dağıtım sistemi kurulması ve bu sistemle birlikte tek marka sınırlaması yolu ile bayilere rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesinin sorun teşkil etmeyeceğidir. Hatta bu şekilde bir rekabet ortamının pazardaki rekabeti arttıracığı dahi vurgulanmıştır.

Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu’nda belirtilen ikinci husus ise pazara giriş engellerinin tartışılmasıdır. Pazara giriş engelleri, bir pazarın gerçekten kapatılıp kapatılmadığının incelenmesinde çok önemli bir bakış açısı olmaktadır. Kendi ürünleri için yeni veya başka dağıtıcılar (servisler) bulmak rakip olan sağlayıcılar açısından gerçekten kolay olduğu ölçüde pazarın kapanması da büyük ihtimalle söz konusu olmayacaktır⁹⁹. Somut olay açısından bakıldığında öncelikle Türkiye’de otomobil sayısının nüfusa oranı Batı ölçülerine göre düşük olmakla birlikte son yıllardaki ekonomik gelişmeler sebebiyle oranlar arasındaki makas hızlı bir şekilde kapanmaktadır. Türkiye’deki mevcut arabalara her yıl milyona yakın yeni arabanın eklendiği düşünülürse, Türk otomotiv pazarının devamlı ve hızlı bir şekilde büyüdüğü görülecektir. Bu büyüme LPG’li araçların sayısını da aynı oranda arttıracaktır. Hatta her yeni modelle birlikte bir önceki arabaların yakıt tüketimlerinin fazlalığı dikkat çekeceğinden eski model benzinli arabaların LPG dönüşümü de artan bir şekilde devam edecektir. Sanayide teknik ve eleman eğitimi desteği ile LPG dönüşümü gerçekleştirmek isteyen çok fazla işletme bulmak mümkündür. Türkiye’de LPG dönüşümü ile ilgili teknik standartlar ilgili kurumlar tarafından hazırlanmıştır. Kaldı ki, ürünün teknik özelliklerine göre ve piyasadaki yapılar da dikkate alınarak 6052 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’un 58. maddesinde üreticiler veya ithalatçıların ya bizzat kendilerinin yetkili servis istasyonları kurmaları veya servis istasyonlarının verdiği hizmetlerden sorumlu olmak şartıyla kurulu bulunan servis istasyonlarından faydalanabilecekleri düzenlenmiştir. Netice itibariyle pazara giriş engelleri açısından, pazarın büyüme potansiyelinin

⁹⁹ Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 136, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

çok yüksek olması ve girişler için teknik elemanları bulma ve bu işe özgü eğitim vererek uzmanlaştırma konusunda insan kaynağında bir sıkıntının bulunmaması, hukuk düzeninde bunları engelleyici herhangi bir sorun bulunmadığı gibi bilakis tüketici hakları açısından yetkili servis ağlarının kurulmasının istenilmesi sebebiyle Rekabet Kurulunun *Atiker* kararında bu kısma ilişkin değerlendirmenin isabetsiz olduğu kanaati ortaya çıkmıştır¹⁰⁰.

2.4.2.2. Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

Bireysel muafiyetin dördüncü şartı rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlanmamasıdır. Avrupa Birliği Dikey Anlaşmalar Kılavuzu'nda, bu şartın yerine getirilip getirilmediğinin, özellikle sözleşmelerle getirilmiş olan her bir sınırlamanın sözleşmeye konu olan ürünlerin üretimini veya tekrar satışını bu sınırlamanın olmadığı duruma göre daha etkin bir şekilde düzenlemeyi mümkün kılıp kılmayacağı araştırılarak bir sonuca varılması gerektiği ifade edilmektedir. Burada ispat külfeti de sözleşmede bu sınırlamayı getirerek etkinliği sağladığını iddia eden tarafa düşecektir. Bu ispatta iddia sahibi taraf, gerçekçi ve açık bir şekilde bu sınırlamanın alternatiflerinin önemli ölçüde daha az etkin olabileceğinin nedenlerini ortaya koymalıdır¹⁰¹. Muafiyetin bu şartının anlaşılması ve yorumlanmasında Avrupa Birliği hukuku, öncelikle daha açık ve net bir şekilde iki sorunun cevabını aramaktadır. Bunlar:

- (1) Sözleşme ile getirilen sınırlama ile etkinliğin sağlanmasında illiyet (nedensellik) bağının bulunması gereklidir.
- (2) Bu sınırlamanın alternatiflerinin önemli ölçüde az etkinliği sağlayacağıının nedeni ispat edilmelidir.

¹⁰⁰ Kurul üyelerinden Özkan da gerekçesinde bu durumu şöyle ifade etmiştir: “*Atiker’in yüksek pazar payına rağmen pazarın kapanmaması, pazara girişin önünde bir engel olmaması, kaldı ki bu girişimin pazara rekabet getirecek olması gerekçesiyle, anılan gerekçelerle karara katılmam mümkün olmamıştır.*”

¹⁰¹ Bkz. 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, para. 125, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF> Erişim Tarihi: 25.08.2016.

2.4.2.2.1. Dikey İlişkide Süre Sınırlaması

Rekabet sınırlaması açısından dikey ilişkiyi tesis eden sözleşmenin imzalanmasından sonra aksi kararlaştırılmadıkça birer yıl olarak ve en fazla beş yıl süre ile geçerli olması konusunda Rekabet Kurulu herhangi bir sorun görmediğini kararda şu şekilde ifade etmiştir¹⁰²:

“Atiker’in bildirdiği “Yetkili Servis Sözleşmesi”nin bir yıllık süreler için akdedileceği, taraflarca sonra erdirilmedikçe yenileneceği ve en fazla beş yılın sonunda sözleşme ilişkisinin biteceği anlaşılmaktadır. Beş yıl sonunda yetkili servis ile Atiker’in yeni bir sözleşme imzalaması gerekmektedir. Bildirime konu işlemden öngörülen bu sürenin kabul edilebilir sınırlar dâhilinde kaldığı bu bakımdan rekabet karşıtı etkisinin grup muafiyeti koşullarına uygun olduğu söylenebilir.”

2.4.2.2.2. Atiker’in Dikey İlişkisinin Pazarda Yaratacağı Olumlu Etki

Rekabet Kurulunun muafiyet istenilen dikey anlaşmanın pazardaki etkisi konusundaki ifadesi dosya konusu olayın özelliklerinden ziyade genel ve teorik bilginin aktarılmasından ibarettir. Oysa yukarıda da ayrıntılı olarak ortaya konulduğu üzere, söz konusu ürün öncelikle insan hayatını doğrudan ilgilendirdiğinden hatasız bir şekilde montajın yapılması hayati öneme sahiptir. Bu ürünün montajını gerçekleştirecek personelin eğitim sürecinden geçirilerek uzmanlaşmalarının sağlanmasının ve bu sorumluluğun da sağlayıcı olarak Atiker A.Ş. tarafından üstlenilmesinin aslında önemsenmesi gerekir. Üstelik tüm markaların kendilerine has özellikleri sebebiyle her bir marka için ayrı eğitimlerin gerçekleştirilmesi gerektiğinden bunun da ancak yetkili servis ağı ve tek marka sınırlaması ile sağlayıcılar açısından katlanabilir bir maliyeti olacaktır. Zira benzeri bir uygulamayı Almanya’da yapan BRC, üç günlük eğitim için 835 Avro + KDV ücret almaktadır¹⁰³. Dolayısıyla Kurulun kararda yer alan aşağıdaki ifadesinin dosya konusu olan olayın özelliklerini yansıtmadığı aşikârdır¹⁰⁴:

“Öte yandan bu sözleşmenin pazarda yaratacağı olumsuz etkinin, sağlanması beklenen faydalarla kıyaslanması gerekmektedir. Bilindiği gibi dikey kısıtlamalar üretim ve dağıtım zincirinin alt seviyelerinde yer alan oyun-

¹⁰² Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 75.

¹⁰³ Bkz. http://www.brc.de/pdf/Inhalte%20GAP_GSP.pdf, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

¹⁰⁴ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı *Atiker* kararı, para. 76.

cuların anlaşma konusu markanın ticari konumunu geliştirmeye yönelik olarak fiyat dışı rekabeti ve hizmet kalitesini artırıcı etkiler yaratabilmektedir. Bu olumlu etkiler pazar gücü bulunmayan teşebbüslerin pazarda tutunabilmeleri ve büyüyeabilmeleri bu sayede markalar arası rekabetin artması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla teşebbüslerin pazar gücü yükseldikçe bu olumlu etkiler azalmaktadır. Özellikle tek marka sınırlamaları gibi markalar arası rekabete etki eden kısıtlamalar ürünlerin tüketiciye ulaşmasını engelleyebilmekte ve etkin ve yenilikçi dağıtıcıların pazara girişinin önüne geçebilmektedir.”

2.4.2.2.3. Atiker'in Eksiklikleri

Kurulun haklı olarak tespit ettiği en önemli husus, Atiker A.Ş. ile bayileri arasındaki dikey ilişkiyi kuracak olan “Yetkili Servis Sözleşmesi” kapsamında yukarıdaki gibi ayrıntılı açıklamaların Kurula yapılmadığı hususudur. Kurulun isabetli olarak yetersiz bulduğu hususlar kararda şu şekilde ifade edilmiştir¹⁰⁵:

“Atiker'in tek marka sınırlaması ile umduğu etkinlik kazanımları müşterilere verilecek hizmet kalitesinin ve ürün güvenliğinin artması noktasında yoğunlaşmaktadır. Ancak tek marka sınırlaması bulunmayan yetkili servislere de gerekli bilgi aktarımı ve eğitimin verildiği bilinmektedir¹⁰⁶. Dolayısıyla yetkili servise giden bir tüketicinin fiyat-hizmet karşılaştırması yaparak tercihte bulunma olanağının önemli ölçüde sınırlandırılması şeklinde ortaya çıkan rekabet karşıtı etki Atiker'in beklemediği faydadan daha yüksektir. Dolayısıyla bu şartın Atiker'in uygulamayı planladığı tek marka sınırlaması bakımından karşılanmadığı kanaati oluşmuştur.

Ayrıca yukarıda da değinildiği üzere tek marka sınırlamasının pazardaki olumsuz etkilerine yönelik olarak sözleşmelerin sağlayacağı olumlu etkiler ve bu olumlu etkilerin ne şekilde işleyeceği konusunda Atiker tarafından yeterli açıklamaların yapılmadığı görülmektedir¹⁰⁷. Diğer yandan Atiker'in,

- (a) rakip teşebbüslerin ve servislerin pazardaki konumu,
- (b) ürünün nitelikleri ve perakende düzeyinde bir sınırlamanın söz konusu olması,
- (c) know-how devri konusunda açıklık olmaması gibi

¹⁰⁵ Rekabet Kurulunun 20.06.2013 tarih ve 13-39/500-221 sayılı Atiker kararı, para. 77-78.

¹⁰⁶ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

¹⁰⁷ Vurgu yazar tarafından eklenmiştir.

unsurların rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlandırıldığına işaret etmektedir.”

Bu ifadelerden de anlaşıldığı üzere Rekabet Kurulunun bu şekilde bir kararının çıkmasında Atiker A.Ş. tarafından konu ile ilgili kısımlarda yeterli açıklamaların ve özellikle teknik açıklamaların eksik bırakılması muhakkak surette etkili olmuştur.

SONUÇ

Bu değerlendirmeler çerçevesinde söz konusu kararda öncelikle ilgili ürün pazarının tanımı, piyasa oyuncularının pazar payının tespitinde ve dolayısıyla grup muafiyeti kapsamına girip girmemesinde belirleyici olmuştur. Karara konu olayda Rekabet Kurulu tarafından yapılan ilgili ürün pazarı tanımında tüm ihtimallerin yeterince tartışılmadan pazar tanımı yapıldığı görülmektedir. Oysa yakıt sistemleri arasındaki geçiş imkânı, sistemlerin birbirini ikame edebildiği ve fiyat rekabetinin de belirleyici olduğu dikkate alınarak daha titiz bir şekilde ilgili ürün pazarı tanımlamanın isabetli olacağı kanaatindeyiz.

Tarafımızca yapılan tanımlama kabul edildiği takdirde Atiker A.Ş.’nin pazar payının yeniden hesaplanması gerekli olacaktır. Yeni tespit edilecek pazar payının 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup Muafiyeti Tebliği’nde aranılan %30 ile 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’nde aranan %40’lık eşikleri aşip aşmadığının yeniden değerlendirilmesi gerekecektir. Bu eşikler aşılmadığı takdirde –başka bir tartışmaya girmeden– 5 yılı aşmayan dikey ilişkiyi sağlayan ve tek marka sınırlaması getiren Atiker A.Ş.’nin “Yetkili Servis Sözleşmesi” grup muafiyeti kapsamında olacaktır.

Burada üzerinde durulması gereken bir diğer husus ise hangi grup muafiyeti açısından somut olayın değerlendirileceğidir. LPG’li yakıt tüketim sistemi, hem yeni arabaların üretiminde hem eski arabalarda LPG dönüşümünün gerçekleşmesi suretiyle arabalara entegre edilmektedir. Bu sistem sadece tek bir parçadan değil, muhtelif parçalardan oluşan aynı anda alternatif bir yakıt tüketim sistemidir. Sistemin montajı işin uzmanı olan bir kişi tarafından yapılabilmektedir. Bu hususlar dikkate alındığında 2005/4 sayılı Motorlu Taşıt Grup

Muafiyeti Tebliği kapsamında yedek parça niteliği arz etmediğinden LPG'li yakıt tüketim sisteminin, 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında değerlendirilmesi daha isabetli olacaktır. Rekabet Kurulu kararında ilgili ürün pazarının tespitinden sonra Atiker A.Ş.'nin pazar payı söz konusu eşiklerin çok üzerinde olduğundan ayrıntılı bir değerlendirme yapmamıştır.

Atiker A.Ş.'nin pazar payının tespitinde %40'lık eşiğin aşıldığının anlaşılması halinde sözleşme grup muafiyeti kapsamında olamayacak ve bu durumda 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesine göre bireysel muafiyet gündeme gelebilecektir. Söz konusu olayda Rekabet Kurulu, "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin uygulanması açısından bireysel muafiyetin ilk şartının yerine getirildiğini kabul etmiştir. Sözleşme ile ürünün özelliği sebebiyle montajda güvenlik, bakım ve onarımda hızlilik ve yaygın servis ağının tüketiciler açısından yararlı olacağı tartışmasız olarak Kurul tarafından kabul edilmiştir. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinde düzenlenen ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması şartı açısından ise Kurulun kararı birçok açıdan yetersizdir. Şöyle ki; tek marka sınırlamasının olumlu etkileri konusunda Kurul, yukarıda ayrıntılı bir şekilde eleştirildiği üzere somut olayla ilgili ayrıntılı bir tahlil yapmak yerine genel bir değerlendirme yaparak bedavacılık sorununun ortaya çıkmadığına, vazgeçme problemi ve know-how transferinin olmadığına karar vermiştir. Somut olayda tek marka sınırlamasının olumsuz etkileri açısından koordinasyon etkisi, mağaza içi rekabeti önleme ve pahalılık etkisinin ortaya çıkmadığı anlaşılmaktadır. Kurul, söz konusu sözleşme ile kurulacak dikey ilişkinin pazarı kapama etkisinin bulunduğunu belirtmiştir. Oysa rakiplerin beyanları, bunların pazardaki konumu ve pazara giriş engelleri açısından somut olayı incelediğimizde Kurul kararının tespitlerinin isabetli olmadığı açıktır. Bireysel muafiyetin dördüncü şartı olan rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlandırılmaması konusunda da Kurulun rekabet hukuku açısından olayın tüm özelliklerini tartışarak isabetli bir değerlendirme yapamadığı görülmektedir. Ancak dosya kapsamında Atiker A.Ş. tarafından konu ile ilgili teknik açıklamaların eksik şekilde yapıldığını gözardı etmemek gerekir. Dolayısıyla başvuru

ve sonraki süreçte yeterli teknik verilerin Rekabet Kurulunun önüne konulamamış olması kararın verilmesinde belirleyici olmuştur.

Bu kararda gözden kaçırılan en önemli husus ise Rekabet Kurulunca hukuki nitelendirmenin isabetli yapılamamış olmasıdır. Atiker A.Ş.'nin dosya kapsamındaki beyanları ve "Yetkili Servis Sözleşmesi" dikkate alındığında taraflar arasında getirilmek istenen sistem, rekabet hukuku açısından niteliksel seçici dağıtım sistemidir. Atiker A.Ş. niteliksel dağıtım sisteminin tüm şartlarını gerçekleştirmek istemektedir. Zira servislere ne miktar sınırlaması getirilmiş ne de münhasırlık verilmiştir. Sisteme dâhil olmak isteyen servislere uygulanan kriterlerin de gerekli olandan daha fazla olmadığı görülmektedir. Niteliksel seçici dağıtım sistemi, eşik şartı dahi aranmaksızın rekabet hukuku açısından esasen bir sorun teşkil etmez. Ancak Kurul kararından da anlaşılacağı üzere Atiker A.Ş.'nin kurmak istediği sistemi ve buna ilişkin bazı hususları dosyada tam olarak anlatamaması bu tartışmanın yapılmamasında önemli bir rol oynamıştır. Atiker A.Ş. tarafından getirilmek istenen sistem ile satış politikası birbiriyle uyumlu değildir. Niteliksel seçici dağıtım sistemi getirilmek istenirken aynı zamanda aynı LPG sisteminin isteyen herkese satışının da öngörüldüğü bir satış politikasının benimsenmesi birbiriyle çelişmektedir. Ayrıca mevcut işleyen düzende tek marka sınırlaması bulunmayan yetkili servislere de gerekli bilgi aktarımı yapılmasına ilişkin Kurulun değerlendirmesi de bu kararda belirleyici bir unsurdur. Zira rekabet hukukunun detayları hakkında Türk şirketlerinin istenilen düzeyde bilgi birikimine sahip olmadıkları herkesin malumudur. Bu nedenle yeterli ölçüde hazırlanmamış başvurularda Rekabet Kurumunun süreç içinde doğrudan görüşmeler yoluyla muhataplarını yapıcı bir şekilde yönlendirmesi yararlı olacaktır. Böylece başvuru sahiplerinin doğru yönlendirilmesiyle olumlu sonuçlara ulaşmak daha kolay olacaktır. Zira piyasa oyuncusu şirketlerin Rekabet Kurumundaki uzmanların yol göstermesini ciddiye almaması düşünülemez. Rekabet Kurumunda bu şekilde yürütülecek olumlu ve yapıcı bir müzakere sürecinin de herkes açısından ve özellikle ülke ekonomisi açısından çok olumlu etki doğuracağı muhakkaktır. Böylece piyasa oyuncuları gerekli düzeltmeleri yapabileme şansına sahip olacaktır. Ayrıca Rekabet Kurulu hem sadece

dosya ve talep ile sınırlı katı bir yaklaşımla ortaya çıkabilecek olumsuz kararlarının önüne geçmiş olacak hem de piyasa oyuncularını doğru yönlendirerek kendisi hakkında olumlu bir izlenim oluşturacaktır. Piyasada rekabet düzeninin tesisi için Rekabet Kurumunun daha aktif bir şekilde öncelikle piyasa oyuncularını düzenli ve doğru bir şekilde bilgilendirmesi ve yönlendirmesi hepimizin yararınadır.

KAYNAKÇA

- BARON, B. (2016), “Vertikalvereinbarungen”, U. Loewenheim, K. M. Meessen, A. Riesenkampff, C. Kersting ve H. Y. Meyer-Lindemann (der.), *Kartellrecht*, 3. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- ELLGER, R. (2012), “Vertikale-GVO Art. 5”, U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- ELLGER, R. (2012), “EU Wettbewerbsrecht, AEUV 101 Abs. 3: Kartellverbot”, U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- GIEGER, G. (2010), Vertikale Abreden - Entwicklungen im schweizerischen und europäischen Kartellrecht, sic! - Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informationsund Wettbewerbsrecht, s. 859-876;
- KOÇ, A. F. (2005), AB Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları, Rekabet Kurulu Uzmanlık Tezi, Ankara;
- KRAUSKOPF, P. L., RUSS S. D. (2014), Lizenzverträge und Wettbewerbsrecht, sic! - Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informationsund Wettbewerbsrecht, s. 753-768;
- WEBER, R. H. (2011), “Nr. 3 Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden (Vertikalbekanntmachung, VertBek)”, M. Oesch, R. H. Weber, R. Zäch (der.): *Wettbewerbsrecht II Kommentar VKU, SVKG, VertBek, PüG, BöB, UWG, BGBM und THG*, Zürich, Orell Füssli Verlag, Veri tabanı: www.swisslex.ch, Erişim: 27.08.2016;
- ZIMMER, D. (2012), “AEUV Art. 101 Abs. 1”, U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band 1. EU/Teil 1 Kommentar zum Europäischen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016
- ZIMMER, D. (2014), “GWB Art. 1 Verbot”, U. Immenga, E.J. Mestmäcker ve T. Körber (der.), *Wettbewerbsrecht, Band II. GWB Kommentar zum Deutschen Kartellrecht* içinde, 5. Aufl., Beck Verlag, Veri tabanı: <https://beck-online.beck.de>, Erişim Tarihi: 25.08.2016.

Diğerleri

- 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz, www.rekabet.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- 2010/C 130/01 sayılı Guidelines on Vertical Restraints, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 25.08.2016;
- 2010/C 138/05 sayılı Supplementary guidelines on vertical restraints in agreements for the sale and repair of motor vehicles and for the distribution of spare parts for motor vehicles, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:138:0016:0027:EN:PDF>, Erişim Tarihi: 05.07.2015.