

**2005/4 SAYILI MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DİKEY ANLAŞMALAR VE
UYUMLU EYLEMLERE İLİŞKİN GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ'NİN
AÇIKLANMASINA DAİR KILAVUZ**

İÇİNDEKİLER

1.GİRİŞ.....	3
2. TEBLİĞ'İN ÇERÇEVESİ.....	4
2.1. Tebliğ'in Kapsamı (2. Madde).....	4
2.2. Muafiyetin Genel Koşulları (4. madde).....	6
2.2.1. Anlaşmalarda Yer Alması Gereken Özel Hükümlere İlişkin Genel Koşullar	7
2.3. Ağır Kısıtlamalar (5. madde).....	9
2.4. Özel Hükümler (6. madde).....	10
2.4.1. Çok Markalılık.....	10
2.4.2. Seçici Dağıtım Sistemlerinde Dağıtıcıların veya Yetkili Servislerin Tesis Yeri	13
2.5. Yürürlük ve Geçiş Dönemi (11. madde ve Geçici 1. ve 2. maddeler).....	14
3. TEBLİĞDEN KAYNAKLANAN HAKLAR, YÜKÜMLÜLÜKLER VE OLANAKLAR. .	15
3.1. Tüketiciler (Artan Tüketici Tercihi).....	16
3.1.1. Satış.....	16
3.1.2. Satış Sonrası Servis.....	16
3.2. Yeni Motorlu Taşıtların Dağıtıcıları (Bu Kılavuzda Yetkili Bayiler Olarak da Geçmektedir).....	17
3.2.1. Bayi Tarafından Farklı Markalarda Motorlu Taşıtların Dağıtımını (Çok Markalılık).....	21
3.2.2. Ek Satış ve Teslimat Yeri Açma Hakkı	24
3.2.3. Dağıtıcının Bakım-onarım Hizmetlerini Sağlayıp Sağlamama Konusundaki Seçme Hakkı.....	26
3.2.4. Dağıtıcılığı ya da Yetkili Servisliği Devretme/Satma	27
3.2.5. Dağıtıcılık Anlaşmasının Sona Ermesi.....	28
3.3. Yetkili Servisler.....	29
3.3.1. Yetkili Servis Olma.....	29
3.3.2. Yetkili Servisler İçin Tesis Yeri Hükümü.....	35
3.3.3. Yedek Parçalar ve Yetkili Servis.....	36
3.3.4. Yetkili Servisler İçin Rekabet Etmeme Yükümlülüğü.....	37
3.4. Bağımsız Teşebbüsler.....	38

<u>3.4.1. Teknik Bilgiye Erişim.....</u>	<u>38</u>
<u>3.4.2. Özel Servisler ve Yetkili Servisler Arasındaki İlişki.....</u>	<u>41</u>
<u>4. PAZAR TANIMI VE PAZAR PAYININ HESAPLANMASI.....</u>	<u>42</u>
<u>5. YEDEK PARÇALARIN DAĞITIMI VE YEDEK PARÇALARA ERİŞİM.....</u>	<u>43</u>

1.GİRİŞ

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (Kanun) 5. maddesinde, Rekabet Kurulu'na (Kurul), belirli koşulları taşıyan anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve söz konusu koşulları belirleyen tebliğler çıkarma yetkisi verilmiş bulunmaktadır.

Motorlu taşıtlar sektöründeki teşebbüslerin dağıtım ve bakım-onarım ağlarını en iyi şekilde kurmaya yönelik olarak yaptıkları dikey anlaşmalar, yukarıda sözü edilen anlaşma gruplarının başında gelmektedir. Nitekim Kurul, 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyet Tebliği ile söz konusu tebliğde öngörülen şartları sağlayan dikey anlaşmaları Kanun'un 4. maddesinin uygulanmasından grup olarak muaf tutmuştur.

Kurul, 1998/3 sayılı Tebliğ'in 5 yılı aşan uygulamasından elde edilen deneyimler ışığında, 1998/3 sayılı Tebliğ'in bazı düzenlemelerinin rekabetçi bir piyasa hedefine ulaşmakta yetersiz kaldığı, bir kısmının ise uygulama açısından sakıncalar doğurduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu tespitler ışığında, 12 Kasım 2005 tarih ve 25991 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan ve 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe giren 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyet Tebliği¹ (Tebliğ) 1998/3 sayılı Tebliğ'in yerini almıştır.

Bu kılavuzun yayımlanmasındaki amaç, Tebliğ'in uygulanmasında Kurul'ca göz önünde bulundurulacak hususları olabildiğince açıklıkla belirtmek ve böylece Tebliğ'in teşebbüslerce yorumlanmasında doğabilecek belirsizlikleri en aza indirmektir.

Kılavuzda yapılan açıklamalara rağmen, 2005/4 sayılı Tebliğ'den yararlanıp yararlanamadıkları konusunda tereddütleri olan ya da söz konusu grup muafiyetinden yararlanması mümkün olmayan anlaşmalar için bireysel muafiyet talep etmek isteyen teşebbüsler, "Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Teşebbüs Birliği

¹ Bu Kılavuzun bundan sonraki bölümlerinde geçen "Tebliğ" ifadesinden 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği anlaşılmalıdır.

Kararlarının İsteğe Bağlı Bildirimine İlişkin Kılavuz”un ekinde yer alan formu doldurmak suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 12. maddesi uyarınca Kurul’a bildirimde bulunabilirler.

2. TEBLİĞ’İN ÇERÇEVESİ

Tebliğ’in genel çerçevesini çizen maddelerin incelendiği ve yorum gerektirebilecek bazı hükümlerin açıklandığı bu bölüm, konuya ilişkin örneklerle birlikte muhtemel sorular ve bunların yanıtlarını içermektedir.

2.1. Tebliğ’in Kapsamı (2. Madde)

1.Soru: 2005/4 sayılı Tebliğ ile 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği² (2002/2 sayılı Tebliğ) arasında kapsam bakımından ne fark vardır?

2005/4 sayılı Tebliğ’de tanımlanan, “yeni motorlu taşıtlar, motorlu taşıtlara yönelik bakım ve onarım hizmetleri ve motorlu taşıt yedek parçalarına ilişkin dikey anlaşmalara” 2005/4 sayılı Tebliğ hükümleri uygulanacaktır. Nitekim 2002/2 sayılı Tebliğ’de de konusu başka bir grup muafiyeti düzenlemesinin kapsamına giren dikey anlaşmalara 2002/2 sayılı Tebliğ’in uygulanmayacağı açıkça belirtilmiştir³. Ayrıca konusu Tebliğ’in kapsamına girmekle birlikte, Tebliğ’de belirtilen diğer koşulları karşılayamayan bir anlaşma da 2002/2 sayılı Tebliğ’in kapsamına girmemektedir.

2. Soru: Tebliğ her türlü taşıt ve yedek parçalara ilişkin tüm anlaşmalar için geçerli midir?

² 2002/3 sayılı Tebliğ ile Değişik 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, RG-14.07.2002, 24815

³ “Bu Tebliğ, başka bir grup muafiyeti tebliği kapsamına giren dikey anlaşmalara uygulanmaz” (2002/2 sayılı Tebliğ m. 2/4).

Hayır. Tebliğ, motorlu olmayan taşıtlar⁴, yeni olmayan motorlu taşıtlar⁵, nihai kullanıcıların taşıt alımı için kullandıkları banka kredileri ya da Tebliğ'deki yedek parça tanımına uymayan ürünler⁶ için geçerli değildir.

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 taşıtın parçalarını değiştirmek için taşıtın 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 taşıtın 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 taşıt onarım sektöründe faaliyet gösteriyorsa ya da bu sektöre mal sağlıyorsa söz konusu dikey anlaşmalar 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına girecektir.

Örneğin yukarıda değinilen durum dikkate alınarak, boyaların ya da yağların akaryakıt istasyonlarına ya da süpermarketlere satışını konu alan anlaşmalar Tebliğ kapsamı dışında bırakılmıştır. Bu tür anlaşmalar, şartları sağlamaları halinde 2002/2 sayılı Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetinden yararlanabilirler. Buna karşın, örneğin yağ üreticilerinin distribütörleri ile yaptıkları otomotiv yağlarının dağıtımını içeren, distribütörlerin ise servislerle yaptıkları otomotiv yağlarının dağıtımını konu edinen anlaşmalar Tebliğ kapsamında yer almaktadır.

3. Soru: Hangi dikey anlaşma türleri Tebliğ kapsamına girmektedir?

Tebliğ, motorlu taşıtlar sektöründe, yeni bir motorlu taşıtın üreticisi tarafından ilk tedarik aşamasından nihai tüketiciye yeniden satışına ve yedek parçaların üreticileri

⁴ 1998/3 sayılı Tebliğ'de yer alan motorlu taşıt tanımı muhafaza edilmiştir. Buna göre, at ile çekilen arabalar gibi kendi güçleri ile çalışmayan, motosikletler gibi üçten daha az tekerleğe sahip olanlar ya da traktörler veya iş makineleri gibi arazi olarak karayoluna çıkmalarına karşın, esas olarak bu yollarda kullanılmak üzere tasarlanmamış olan bazı taşıtlar bu tanım kapsamına girmemektedir.

⁵ Örneğin, ikinci el taşıt pazarı.

⁶ Kasetçalar, CD ya da ticari kullanım için gerekli diğer aksesuarlar gibi bir motorlu taşıta takılabilmelerine rağmen taşıtın kullanımı için gerekli olmayan ürünler bu duruma örnektir.

tarafından ilk tedarikenden son tüketiciye bakım ve onarım hizmetlerinin verilmesine kadar olan tüm seviyelerdeki dikey anlaşmalar için geçerlidir.

Dolayısıyla Tebliğ, örneğin satış sonrası hizmet sağlamayan dağıtıcılarla, araç satmayan servislerle ve yetkili ve özel servislere yedek parça sağlayan sağlayıcılarla yapılan anlaşmaları da içerdiğinden, 1998/3 sayılı Tebliğ'den daha geniş bir kapsama sahiptir.

4. Soru: Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetinden yararlanmak için anlaşmaların taşımak zorunda oldukları koşullar ve bu koşulların yerine getirilmesinin sonucu nedir?

Tebliğ'in, kapsamına giren anlaşmalara uygulanabilmesi için, taraflar arasındaki anlaşmanın 4. maddede belirtilen genel koşulları karşılması ve doğrudan veya dolaylı olarak 5. maddede sıralanan anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran kısıtlamalara benzer hükümleri içermemesi gerekmektedir. 6. maddede sıralanan koşulları karşılamayan yükümlülükler muafiyetten yararlanamamakla birlikte, bu tür yükümlülükleri anlaşmanın bütününden ayırarak geriye kalan hükümlerin grup muafiyeti kapsamına girmesini sağlamak mümkün olabilir. Bir dağıtıcı ya da yetkili servisin, Tebliğ'in 5. ve 6. maddelerince desteklenen rekabetçi davranışlarını sınırlamaya ya da 4. madde ile koruma altına alınan haklarını zayıflatmaya yönelik olarak baskı, finansal araçlar ya da başka caydırıcı unsurlar kullanılması, Tebliğ uyarınca muafiyetten yararlanamayacaktır. Böylece bu Tebliğ, öngörülen koşulları sağlamaları kaydıyla, tarafları, anlaşmalarının Kanun'un 5. maddesinde yer alan koşulları yerine getirdiğini kanıtlama yükümlülüğünden kurtarmaktadır.

2.2. Muafiyetin Genel Koşulları (4. madde)

Tebliğ'in 4. maddesi, grup muafiyetinin uygulanması için anlaşmaların uyması gereken genel koşulları belirlemektedir. Maddede öncelikle, muafiyetin uygulanmasını belirli pazar payı eşiklerine bağlayan hükümlere yer verilmiştir. Diğer koşullar ise; sözleşme vasıtasıyla taraflar arasında kurulan hukuki ilişkiyi destekleyen, dolayısıyla dağıtıcı ve yetkili servisler arasındaki rekabeti artırarak

dağıtım sisteminin yararlarını tüketicilere aktarmalarını sağlayabilecek nitelikteki hükümlerin anlaşmalarda yer almasını gerektirmektedir.

Tebliğin uygulanması, dikey anlaşmalardan etkilenen ilgili ürün ve ilgili coğrafi pazarların tanımlanmasını gerektirmektedir. Niteliksel seçici dağıtımın kullanıldığı durumlar haricinde, dikey anlaşmalar yalnızca belirli pazar payı eşiklerinin aşılmamış olması halinde (bu eşik %30'dur) grup muafiyetinden yararlanabilir. Ancak yeni motorlu taşıtların dağıtımına yönelik olarak niceliksel seçici dağıtım sisteminin benimsenmiş olması halinde pazar payı eşiği %40'tır. Bu nedenle Tebliğin niteliksel seçici dağıtım öngören dağıtım anlaşmaları dışındaki anlaşmalara uygulanması, öncelikle, anlaşmalardan etkilenen ilgili pazar(lar)ın tanımlanmasını ve ardından pazar paylarının hesaplanmasını gerektirmektedir.

Pazar payı hesaplanırken, ilgili teşebbüsün yanı sıra, bağlı teşebbüsler de dikkate alınmalıdır. Eğer bir teşebbüs ya da bağlı teşebbüsleri, aynı ürün pazarına ait farklı markalarda taşıtlar tedarik ediyorsa, pazar payı hesaplanırken bunların hepsinin göz önüne alınması gerekmektedir. Bu şekilde hesaplanan toplam pazar payının Tebliğ'de belirlenen ilgili eşiğin üzerinde olması durumunda, münferit olarak ele alındıklarında bu markaların hiçbiri söz konusu eşikleri aşmıyor olsa bile, dağıtım anlaşmalarının tümü Tebliğ'in sağladığı grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.

2.2.1. Anlaşmalarda Yer Alması Gereken Özel Hükümlere İlişkin Genel Koşullar

Tebliğ'in 4. maddesindeki diğer genel koşullar, yeni taşıt satıcılarının ya da bakım-onarım hizmeti sağlayıcılarının dinamik rekabete girmesine izin veren, daha istikrarlı bir çerçeve temin etmeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, Tebliğ, muafiyete konu sözleşmede;

- bir yetkili satıcı ya da yetkili servis işletmesini ilgili tüm hak ve yükümlülüklerle birlikte marka ağının başka bir üyesine devretme hakkı,
- sözleşmenin feshedilmesinin gerekçelerini bildirme yükümlülüğü,
- sözleşmeye ilişkin ihtilafları bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkı ve
- i) belirli süreli sözleşmeler ve ii) sözleşmenin yenilenmemesi ya da sonlandırılmasına ilişkin tebligat sürelerine yönelik asgari bir süre bulunmasını gerektirmektedir.

5. Soru: Tebliğ'in 4. maddesinde öngörülen muafiyetin genel şartlarını karşılamayan bir anlaşmaya bireysel muafiyet verilebilir mi?

Kanun'un 4. maddesinin kapsamına girmekle birlikte, Tebliğ ile getirilen muafiyetten yararlanamayan bir anlaşma, ancak Kanun'un 5. maddesinde bireysel muafiyet için öngörülen dört koşulu birlikte sağlamak suretiyle geçersiz olmaktan kurtulabilir. Bu durumda, sadece anlaşmanın Tebliğ'in şartlarını karşılamayan hükümlerinin değil, sözleşmede yer alan rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin bir bütün olarak dikkate alınması gerekmektedir.

Tebliğ ile 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında yer alan diğer dikey anlaşmalardan farklı olarak otomotiv sektörünün özellikleri göz önüne alınmak suretiyle daha katı kurallar getirilmiştir. Dolayısıyla, bireysel muafiyet talebinde bulunan taraf, muafiyetin genel şartları ile ilgili hükmün, bildirim konu sözleşmede yer almamasının, Kanun'un 5. maddesi gereğince aranan olumlu etkilere ulaşmayı nasıl sağladığını veya bunlara ulaşılmasına neden engel olmadığını göstermek zorundadır.

6. Soru: Bir anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için Tebliğ'in 4. maddesinde öngörülen tüm koşulları taşıması gerekli midir?

Tebliğ, araç satışı, bakım-onarım hizmetleri ve yedek parça dağıtımı gibi birbirinden farklı nitelikteki anlaşmaları kapsamaktadır. 4. maddede öngörülen muafiyetin genel koşullarından bazıları adı geçen anlaşma türlerinin tümü için diğerleri ise yalnızca bir kısmı için geçerlidir. Bu koşullardan 4. maddenin dördüncü fıkrasında belirlenen sözleşmeye bağlı yükümlülüklerin yerine getirilmesi hakkındaki ihtilafları bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkı, Tebliğ kapsamına giren tüm anlaşmalar için geçerlidir. 4. maddenin üçüncü fıkrasının (a) ve (b) bentleri ile getirilen, sözleşmeden doğan koruma koşulları, dağıtıcı ya da yetkili servislerin taraf olduğu kısıtlayıcı anlaşmalar için geçerlidir. 4. maddenin üçüncü fıkrasının (c) bendinin 1 ve 2 numaralı alt başlıkları ile belirlenen, sözleşmelere ve tebligat sürelerine ilişkin asgari süreler ise yalnızca yeni motorlu taşıt sağlayıcıları ile bunların dağıtıcıları ya da yetkili servisleri arasındaki anlaşmalar için geçerli olup, diğer anlaşma türleri için uyulması zorunlu bir koşul değildir.

7. Soru: Sağlayıcı, anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin, işletmesini devreden üye ile aynı tür faaliyette bulunmayan bir sistem üyesine aktarılmasını kısıtlayabilir mi?

Tebliğ, dağıtım ve onarım ağına dahil olan işletmelerin yine aynı ağa dahil olan diğer işletmeleri satın almasına izin vermektedir. Bu durumda muhtemel alıcıların, sağlayıcının diğer alanlarda belirlediği kriterleri karşıladıkları için, işletmesini satan ağ üyesinin faaliyetlerine ilişkin olarak da bu kriterleri karşılayabilecekleri varsayılmaktadır. Ancak alıcı ile satıcı, yeni motorlu taşıt satmak ve bakım-onarım hizmetleri vermek gibi tamamen farklı alanlarda faaliyet gösteriyorsa böyle bir varsayımda bulunulamayacağı için, bu gibi durumlarda Tebliğ sağlayıcıların hak aktarımlarını engellemelerine müsaade etmektedir.

2.3. Ağır Kısıtlamalar (5. madde)

Tebliğin 5. maddesinde, rekabeti ağır şekilde kısıtladığı kabul edilen uygulamalardan oluşan bir liste bulunmaktadır. Bu kısıtlamalardan bir ya da daha fazlasının bir anlaşmada bulunması, yalnızca söz konusu dikey kısıtlamanın değil, tüm anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engellemektedir.

8. Soru: Ağır kısıtlamaya farklı şekillerde ulaşılabilir mi?

Tebliğ ile getirilen hükümlerin dolaşılmasını önlemek amacıyla ağır kısıtlamalar; doğrudan veya dolaylı olarak, tek başına ya da tarafların kontrolü altındaki diğer faktörlerle birlikte belirli bir eylemin yapılmasını veya belirli satışları kısıtlama gayesi olan hükümler olarak kabul edilmektedir. Bu geniş tanım, ağır kısıtlamalara dolaylı yollarla da ulaşılabilmesine ve uygulamada bunun rekabet üzerindeki etkisinin, söz konusu kısıtlamanın taraflar arasındaki yazılı sözleşmede açık bir şekilde yer almasıyla benzer olabileceğine işaret etmektedir. Dolayısıyla ağır kısıtlamalar kesin yasaklamalar şeklinde olabileceği gibi; muhtelif sınırlamalardan, caydırıcı nitelikteki finansal teşviklerden, çeşitli baskılardan veya belirli faaliyetler ya da işlemlere engeller çıkarılmasından da oluşabilecektir.

9. Soru: Aktif ve pasif satış nedir?

“Aktif satış”, bir dağıtıcının veya yetkili servisin kuruluş yerindeki müşterilere doğrudan; kişiye yönelik mektup veya ziyaret gibi yollarla ya da o bölgedeki müşterileri hedefleyen reklamlar veya başka promosyonlarla gerçekleştirilen satışlardır. Ayrıca başka bir kuruluş yerinde depo veya satış ya da teslimat yeri kurulması suretiyle münferit müşterilere ulaşılması da aktif satış anlamına gelmektedir.

“Pasif satış” ise motorlu taşıtların veya yedek parçaların müşterilere veya yetkili araçlarına teslimi dahil olmak üzere, doğrudan bu müşterilerden veya araçlardan gelen taleplere cevap verilmesi anlamına gelmektedir. Medya aracılığı ile yapılan genel reklam faaliyetleri veya promosyonlarla, internet aracılığıyla yapılan satışlar da pasif satış yöntemleridir.

2.4. Özel Hükümler (6. madde)

6. madde, Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanamayacak olan yükümlülüklerin listesini içermektedir. Böylece bu madde ile rekabeti kısıtlayıcı sonuç doğuran hem doğrudan hem de dolaylı yollarla getirilen yükümlülükler kapsam dışı bırakılmıştır. Ancak bu yükümlülüklerin anlaşmanın geri kalanından ayrılabilirdiği durumlarda, anlaşmanın geriye kalan kısmı grup muafiyetinden yararlanmaya devam edecektir.

2.4.1. Çok Markalılık

Tebliğ; teşebbüslerin pazarlara erişimini sağlamayı ve özellikle dağıtıcılara ve yetkili servislere, farklı sağlayıcıların araçlarını satma ve onarma olanağı vermeyi yani “çok markalılığı” amaçlamaktadır. Böylece araç satışı, bakım ve onarımı veya yedek parçaların satışı ile ilgili olarak getirilebilecek doğrudan veya dolaylı her türlü rekabet etmeme yükümlülüğü Tebliğ’in 6. maddesi ile yasaklanmıştır. Bu bağlamda dağıtım ağı üyesinin yalnızca sağlayıcının mallarını satmasına veya sözleşme konusu mallarla rekabet eden malları satmamasına neden olan faydalar veya teşvikler de rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilecektir.

Tebliğ, dağıtıcıları veya yetkili servisleri, aynı ilgili pazara ait araç veya yedek parça alımlarının %30'dan fazlasını tek bir sağlayıcıdan almak zorunda bırakan doğrudan veya dolaylı yükümlülükleri yasaklamaktadır. Ancak bu durum, dağıtıcının veya yetkili servisin, belirtilen miktarı (alımların %30'una kadar) doğrudan sağlayıcıdan almasının istenebileceği anlamına gelmemektedir. Söz konusu işletmeler aynı malları, dağıtım sistemine dahil olan teşebbüsler gibi, sağlayıcının gösterdiği diğer kaynaklardan da alabilir. Bir sağlayıcının dağıtım ve servis ağındaki üyelerin, ikame edilebilir mal veya hizmet alımlarının %70'ini rakip mallar üreten diğer sağlayıcılardan almalarını engellemeyen genel yükümlülükler grup muafiyetinden yararlanmaktadır. Pazar rakip sağlayıcılara kapatılmadığı sürece, bu yükümlülükler rekabet açısından sorun yaratmayabilir. Örneğin, bir alıcının alımlarının belirli bir oranına (%30'dan fazla) dayanan sadakat indirimleri dolaylı bir rekabet etmeme yükümlülüğü kabul edilebilecekken, satın alınan miktarlara dayanan ve ölçek ekonomileriyle bağlantılı olan indirimler böyle değerlendirilmeyecektir. Doğrudan veya dolaylı rekabet etmeme yükümlülüklerinin belirli durumlarda farklı markaların satışını engelleyip engellemediğine ilişkin uyuşmazlıklar, bağımsız bir üçüncü şahsa veya hakeme havale edilebilecektir.

10. Soru: Yıllık alımlar üzerindeki maksimum %30'luk sınır, alıcıların malları sadece bir sağlayıcıdan satın almasını önler mi?

Yetkili satıcı veya servis kendi iradesiyle tek bir sağlayıcının mallarını satmayı seçtiği takdirde, grup muafiyeti uygulanmaya devam edecektir. Yetkili satıcının veya servisin rakip ürünleri satın alma ve yeniden satma hakkını korumak için, rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin olarak bir hüküm getirilmiştir. Buna göre dağıtıcıyı belirli türde bir ürüne ilişkin alımlarının %30'dan fazlasını tek bir sağlayıcıdan almak zorunda bırakan doğrudan veya dolaylı yükümlülükler grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Böylece doğrudan veya dolaylı rekabet etmeme yükümlülükleri üzerindeki %30'luk sınır, isteyen ağ üyelerinin, en az üç farklı rakip sağlayıcıdan mal alıp satmasına imkan vermektedir.

11. Soru: Sağlayıcı, çok markalı yetkili satıcılar için özel koşullar getirebilir mi?

Sağlayıcı tarafından getirilen ve 1998/3 sayılı Tebliğ ile izin verilen, birden fazla markanın satışı için ayrı bir satış binası, ayrı bir yönetim veya ayrı bir hukuki varlığa sahip olmak gibi yükümlülükler artık Tebliğ çerçevesinde muafiyetten yararlanamamaktadır. Buna karşın farklı markalardaki araçların tek bir sergileme salonunun ayrı alanlarında satılması yükümlülüğü getirilmesine izin verilmektedir. Diğer taraftan Tebliğ, başka sağlayıcılardan temin edilen araçların teşhirini veya satışını önlememesi ya da makul olmayan ölçüde zorlaştırmaması koşuluyla, sergileme salonundaki tüm motorlu araç yelpazesinin teşhiri yükümlülüğünü de kapsamaktadır. Ayrıca, dağıtıcının markaya özgü satış personeli istihdam etmeye karar verdiği ve sağlayıcının da tüm ek masrafları ödediği durumlarda anlaşma muafiyetten yararlanmaya devam edecektir. Bununla birlikte çok markalılığı caydırabileceği için markaya özgü personele sahip olunmasıyla girilen fiili masrafları aşan herhangi bir avantaj temin edilmesi, grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Dolayısıyla markaya özgü olarak verilecek eğitimin, eğitim süresince gerçekleşecek konaklama masraflarının, markaya özgü kıyafetlerin ücretlerinin karşılanması gibi unsurlar grup muafiyetinden yararlanabilecekken, markaya özgü personelin maaşının veya sigorta primi gibi masraflarının karşılanması rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında değerlendirilecek ve grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.

12. Soru: Tebliğ, sağlayıcının alıcıya finansman desteği sağlaması veya doğrudan alıcının iş binası ve müştemilatına veya donanımına yatırım yapması karşılığında alıcının mutabık kaldığı rekabet etmeme yükümlülüklerini kapsıyor mu?

Dikey Anlaşmalara İlişkin 2002/2 sayılı Tebliğ'in aksine, Tebliğ, ne belirli süreli rekabet etmeme yükümlülüklerini kapsamakta ne de sağlayıcının sahip olduğu veya kiraladığı bina ve müştemilatı ile arazide satılmakta olan mallara veya temin edilmekte olan hizmetlere ilişkin olarak herhangi bir istisna içermektedir. Söz konusu bina ve müştemilatına veya donanıma yapılan kısmi yatırımlar ya da sağlayıcının rakip markaların veya ürünlerin satışını engellemek için kullandığı finansman da grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. Bununla birlikte tekrar ödenebilen ve doğrudan veya dolaylı olarak alıcının rakip mallar satmasını engellemeyen, örneğin yağ gibi ürünlerin alımına yönelik ticari krediler, rekabet etmeme yükümlülüğü değildir.

2.4.2. Seçici Dağıtım Sistemlerinde Dağıtıcıların veya Yetkili Servislerin Tesis Yeri

Tebliğ, yetkili servislerin atölyelerini, ister niceliksel ister niteliksel olsun, seçici dağıtımın uygulandığı pazarlarda, istediği yerde kurması özgürlüğüne yönelik herhangi bir kısıtlamayı kapsamamaktadır. Ayrıca binek otomobil veya hafif ticari araç satıcılarının, ister niceliksel ister niteliksel olsun, seçici dağıtımın uygulandığı yerlerde dilediği gibi ek satış veya teslimat yerleri tesis etmesine engel olan herhangi bir kısıtlama da artık grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.

13. Soru: Hangi tür araçların dağıtımı için “tesis yeri” hükümlerine Tebliğ kapsamında halen izin verilmektedir?

Ek satış veya teslimat yerleri açma özgürlüğü, seçici dağıtım ağı aracılığıyla binek otomobillerin veya 3,5 tonun altında azami ağırlığa sahip hafif ticari araçların satışıyla ilgilidir. Seçici dağıtım sistemlerinde ticari araç satıcılarının, 3,5 tonluk maksimum ağırlığın üzerinde versiyonları da mevcut olan hafif ticari araç modellerini satmaları halinde, bu modellere ilişkin tesis yeri hükümleri de muafiyetten yararlanamamaktadır. Bununla birlikte kamyonlar ve otobüsler gibi diğer motorlu taşıtlar için ek sunum yerleri açılması kısıtlanabilir. Ancak bu kısıtlamanın, söz konusu araçların yetkili satıcı veya yetkili servislerinin işini büyütmesini sınırlandırıp sınırlandırmayacağı konusunda taraflar hakeme gidebilmelidir.

14. Soru: Tebliğ'in özel hükümlerine aykırı yükümlülükler, bireysel muafiyet alabilir mi?

Tebliğde yer alan özel koşullar, gerek 2002/2 sayılı Dikey Tebliğ'den gerekse de 1998/3 sayılı Tebliğ'de yer alan düzenlemelerden daha katıdır. Kanun'un 5. maddesindeki koşulların karşılanmasını sağlamak amacıyla, Tebliğ'in 5. maddesinde düzenlenen özel koşullar, adı geçen Tebliğler kapsamında muaf tutulan veya tutulmuş olan birçok yükümlülüğü içermemektedir. Tebliğ, 6. maddeye aykırı yükümlülüklerin sadece bireysel incelemede değerlendirilebilen, rekabet açısından muhtelif sorunlar gündeme getirebileceğine işaret etmektedir.

2.5. Yürürlük ve Geçiş Dönemi (11. madde ve Geçici 1. ve 2. maddeler)

Tebliğ 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir. 1 Ocak 2006'dan sonra yürürlüğe giren anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanabilmeleri için Tebliğ ile uyumlu olması gereklidir. Bununla birlikte 1998/3 sayılı Tebliğ'le uyumlu olan ve 31 Aralık 2005 tarihinden sonra da yürürlükte kalmaya devam eden anlaşmaların Tebliğ'le uyumlu hale getirilebilmeleri için zaman tanımak amacıyla, 31 Aralık 2006 tarihine kadar muafiyetten yararlanmaya devam edecekleri bir yıllık bir geçiş süresi öngörülmüştür. Bu anlaşmalar 31 Aralık 2006 tarihinden sonra da yürürlükte kalmaları halinde, Tebliğ'de belirtilen koşulları karşılamadıkları takdirde muafiyetten yararlanamayacaklardır.

15.Soru: 1998/3 sayılı Tebliğ'e uyan sözleşmelerin feshi ihbar süresi geçiş dönemi süresince nasıl uygulanabilir?

1998/3 sayılı Tebliğ ile tanınan muafiyet, feshi ihbar süresinin en az iki yıl veya tazminat hakkının ya da dağıtım sisteminin tamamının ya da önemli bir bölümünün yeniden organizasyonu halinde ise en az bir yıl olması kaydıyla geçerli idi. Tebliğ'in yürürlüğe girmesinden sonra, bir araç üreticisi sistemini önemli ölçüde yeniden organizasyona karar vermedikçe veya tazminat ödeme yükümlülüğü bulunmadıkça 1998/3 sayılı Tebliğ'e uymak ve geçiş döneminden faydalanabilmek için, anlaşmaların olağan şekilde feshine ilişkin tebligatları iki yıl önceden göndermesi gerekmektedir. Bununla birlikte feshi ihbar süresinin 1 Ocak 2007 tarihini aşan kısmında anlaşmalar 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirileceği için, tarafların 1 Ocak 2007'den itibaren Tebliğ'de düzenlenen koşullara uygun hareket etmeleri gerekmektedir.

16.Soru: Dağıtıcının belli bir bölge üzerindeki hakları, geçiş dönemi süresince söz konusu bölge için başka birinin yetkili servis olarak atanmasını engeller mi?

Yalnızca bazı durumlarda. Örneğin, bir teşebbüs, 19 Mart 2006 itibarıyla, sağlayıcının niteliksel seçici dağıtım uyguladığı bir bölgede belirli bir markanın yetkili servisi olarak tayin edilmeyi ve sağlayıcının, o marka için kendisine yedek parçalar

tedarik etmesini isteyebilir. 31 Aralık 2005 tarihinde yürürlükte olup 19 Aralık 2006 tarihi itibarıyla yürürlükte kalmayı sürdüren bir anlaşma, dağıtım sistemi bünyesinde sadece bir dağıtıcıya, söz konusu bölge için belirli bir markanın yedek parçalarının tedarik edileceğini açıkça şart koştuğu takdirde, aday teşebbüs böyle bir şartın Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğini 1 Ocak 2007 tarihine kadar ileri süremez.

17.Soru: Geçiş dönemi süresince dağıtıcıların, ek markaların satışını üstlenmesi önlenebilir mi?

Yalnızca bazı durumlarda. Örneğin, 1 Mart 2006 tarihinde, A markasının dağıtıcısı, A markasının yeni motorlu taşıtlarını sattığı mevcut satış binası ve müştemilatında B markasının yeni motorlu taşıtlarını satmak isteyebilir. A üreticisiyle 31 Aralık 2005 tarihinde yürürlükte olup 1 Mart 2006 tarihinde yürürlükte kalmayı sürdüren anlaşması aynı bina ve müştemilatında farklı bir marka satmamasını öngördüğü takdirde, dağıtıcı, böyle bir şartın Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğini 1 Ocak 2007 tarihine kadar ileri süremez. Bununla birlikte A üreticisi, eski anlaşma bu konuda açık hükümler içermedikçe, aynı satış binası ve müştemilatının kullanımına itiraz edemez.

18. Soru: Daha önce kapsamda yer almayan yağlar gibi ürünlerin ve parça toptancıları ile yapılan sözleşmelerin Tebliğ'in kapsamına alınmış olması, geçiş dönemi süresince, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında bu ürünlere ve anlaşmalara daha önceden uygulanan rejimle uyumsuzluklara neden olur mu?

Hayır. Daha önceden 1998/3 sayılı Tebliğ'in kapsamında olmayan ve 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nde belirtilen muafiyet koşullarını karşılayan ürünlere veya hizmetlere ilişkin anlaşmalar, Geçici 1. maddede⁷ belirtilen geçiş dönemi süresince, muafiyetten yararlanacaktır. Geçiş döneminin 31 Aralık 2006 tarihinde bitiminden sonra, bu ürün ve anlaşmaların durumu, 1998/3 sayılı Tebliğ kapsamında giren ürün ve anlaşmalarınki ile aynı olacaktır.

3. TEBLİĞDEN KAYNAKLANAN HAKLAR, YÜKÜMLÜLÜKLER VE OLANAKLAR

⁷ Geçici 3. madde ile birlikte.

3.1. Tüketiciler (Artan Tüketici Tercih)

3.1.1. Satış

19. Soru: Seçici dağıtım sistemindeki bir dağıtıcı, müşterilerine, almak istediği yeni taşıtın ticari kazanç için yeniden satılmayacağına yönelik bir taahhütname veya başka bir belge imzalatabilir mi?

Seçici dağıtım sistemini uygulayan bir sağlayıcının, sisteme üye olmayan yeniden satıcılara satışı önlemesi muafiyetten yararlanmaktadır. Bununla birlikte, tüketici de aldığı motorlu taşıtı dilediği zaman satabilir. Dağıtıcı, sağlayıcısının talimatları üzerine hareket ederek, alıcının, ticari kazanç dışında nedenlerle bir aracı yeniden satmasını önlemek⁸ veya yeni olmayan bir aracı yeniden satmasını önlemek için tedbirler alırsa, bu durum satış üzerinde dolaylı bir kısıtlama anlamına gelir.

20. Soru: Sağlayıcı, dağıtıcılarına belli bir model araca ilişkin olarak indirim yapmamalarını söyleyebilir mi?

Dağıtıcıların, sağlayıcının tavsiye ettiği fiyatın altında araç satabilmeleri gerekmektedir. Üreticiler gerçek satış fiyatlarını veya asgari fiyatları tespit edemez. Sağlayıcının, dağıtıcının indirim yapmasını kısıtlaması ağır bir rekabet ihlalidir ve sağlayıcının dağıtım anlaşmalarının grup muafiyetinden yararlanamayacağı anlamına gelir.

3.1.2. Satış Sonrası Servis

21. Soru: Tüketici, garanti işinin/servisinin gerçekleştirilmesi için, aracını, onu satın aldığı dağıtıcıya mı geri götürmek zorundadır?

Hayır. Tebliğ'in sağladığı muafiyetin geçerli olması için, tüketici aracını, Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde sağlayıcının ağına mensup bir yetkili servise götürebilmelidir. Yetkili servislerle yapılan anlaşmalar sadece, aracın nereden alındığına

⁸ Örneğin, tüketicinin siparişi verdikten sonra kişisel koşullarının değişmiş olması ve daha büyük bir arabaya ihtiyaç duyması gibi.

bakılmaksızın, söz konusu markanın tüm araçlarını tamir etmek, garantileri yerine getirmek, ücretsiz servis vermek ve geri çağırma işlemini gerçekleştirme yükümlülüğü getirilmesi halinde muaf tutulmuştur. Garanti süresi, yetkili dağıtıcının aracı teslimiyle başlamaktadır. Ağ bünyesindeki bir üretici, ithalatçı, dağıtıcı, servis veya başka bir şirket, tüketicilerin, aracın ülke çapındaki garantisinden yararlanmasını engellerse, bu durum, muafiyetin söz konusu anlaşmalar için geçerli olmasına yönelik temel koşullardan birinin karşılanmadığı anlamına gelir.

3.2. Yeni Motorlu Taşıtların Dağıtıcıları (Bu Kılavuzda Yetkili Bayiler Olarak da Geçmektedir)

22. Soru: Sağlayıcı, ülkenin farklı bölgelerinde seçici dağıtım sistemi ve münhasır dağıtım sistemi uygulayabilir mi?

Tebliğ, sağlayıcıyı ülkenin tamamında aynı dağıtım sistemini uygulama konusunda zorlamadığı için bölgesel olarak veya il bazında farklı dağıtım sistemlerini uygulamak mümkündür. Teorik olarak, üretici veya ithalatçı, A bölgesinde münhasır dağıtım sistemi uygularken, B bölgesinde seçici dağıtım sistemi uygulayabilir. Bununla birlikte Tebliğ ile sağlayıcı, münhasır dağıtımın uygulandığı bölgelerdeki bayilerin, üreticinin ağına dahil olmayan yetkisiz yeniden satıcılara satış yapmasını engelleyemediğinden, sağlayıcının bölgeler arasındaki araç akışını kısıtlayamaması gerekmektedir. Dolayısıyla yukarıdaki örnekte, üretici veya ithalatçının A bölgesinde faaliyet gösteren (münhasır) dağıtıcıların B bölgesindeki tüketicilere veya bağımsız yeniden satıcılara doğrudan satış yapmasını engelleyememesi gerekmektedir. Bu yeniden satıcılar dolayısıyla B bölgesinde yeniden satış yapabileceklerdir. Ayrıca, B bölgesindeki (seçici) dağıtıcıların, A bölgesindeki bağımsız yeniden satıcılara veya kendilerinden talepte bulunan herhangi bir müşteriye satış yapmaları engellenemez.

23. Soru: Tebliğ, bayilere getirilen aktif ve pasif satış kısıtlamalarını kapsıyor mu?

Seçici dağıtım sistemi bünyesindeki bayiler, seçici dağıtımın benimsendiği bir bölgede oturan herhangi bir son kullanıcıya aktif şekilde satış yapabilmelidir. Buna karşılık sağlayıcılar, dağıtıcıya seçici dağıtımdan yararlanan bölgelerde yetkisiz

yeniden satıcılara yeni araçlar satmama yükümlülüğü getirebilmektedir. Sağlayıcı, seçici dağıtım sistemi bünyesindeki dağıtıcılara, münhasır dağıtım bölgelerindeki son kullanıcılara veya yetkisiz dağıtıcılara pasif satış yapma imkanı vermelidir.

Münhasır dağıtım sisteminde dağıtıcılar, hem nihai kullanıcılar hem de yeniden satıcılar dahil olmak üzere, münhasır dağıtım sisteminin uygulandığı diğer bölgelerdeki tüm alıcılara pasif satış yapabilmelidir. Sağlayıcının farklı bölgeler için münhasır dağıtım ve seçici dağıtım sistemlerini benimsemiş olduğu hallerde, münhasır dağıtım sistemindeki bayiler seçici dağıtımın uygulandığı bölgelerdeki son kullanıcılara ve yetkisiz dağıtıcılara aktif satış yapabilmelidir.

Seçici dağıtım sisteminin benimsendiği hallerde, sağlayıcı, kendisine veya belirli bayilerine münhasır müşteriler tahsis etmesi mümkündür. Ancak bu durumda da diğer bayilerin söz konusu münhasır müşterilere pasif satış yapması engellenmemelidir.

24. Soru: Tebliğ, dağıtıcının, tüketiciye araç satabilmesini ne şekilde güvence altına almaktadır?

Seçici veya münhasır dağıtım sistemleri, üyelerinin ikamet yerlerine bakılmaksızın tüm tüketicilere araç satabilmesini mümkün kılacak şekilde organize edilmelidir. Bu bakımdan bölgelere yapılacak satış miktarlarının önceden belirlendiği tedarik kotasına dayalı bir dağıtım sistemi, satış üzerinde dolaylı kısıtlama oluşturacağından Tebliğ'in sağladığı muafiyetten yararlanamayacaktır.

25. Soru: Sağlayıcı ile bayinin satış hedefleri konusunda anlaşması muafiyet kapsamında mıdır?

Tebliğ, sağlayıcının dağıtıcıyla, belirli bir bölgede ulaşmak için gayret göstereceği satış hedefleri üzerinde anlaşmasına imkan vermektedir. Bununla birlikte, karşılaştırılmış bu satış hedefleri, yeni motorlu taşıtların bayilere teslimlerini sınırlamak için kullanılamaz. Bayinin tüm tüketicilere pasif satış hakkını dolaylı olarak kısıtlayacağından, ürün tahsisi, bayilere yapılan ödeme veya prim planları da, aracın karşılaştırılan coğrafi alanda satılıp satılmadığına dayandırılmaz.

26. Soru: Sağlayıcının, kendisinden doğrudan alınan araçların satışı halinde bayiye prim vermesi halinde, yetkili ağın diğer üyelerinden alınan araçların satışlarına ilişkin olarak da prim vermesi gerekmekte midir? (çapraz olarak tedarik edilen araçlar)

Sağlayıcılar, prim sistemlerini yetkili satıcılar arasında araçların çapraz tedarikine ilişkin olarak dolaylı sınırlama oluşturmayacak şekilde düzenlemelidir. Bu nedenle bir dağıtıcının aynı markanın bir diğer dağıtıcısına yapmış olduğu satışlar, son kullanıcıya yapılan satışlar gibi primlendirilmelidir. İlk satışı yapan bayiye prim verilmesi halinde, sağlayıcının son kullanıcıya satış yapan bayiye prim ödememesi ise çapraz tedarığın kısıtlanması olarak kabul edilmeyecektir.

27. Soru: Sağlayıcı, bayinin kararlaştırılmış bir bölge için satış hedeflerini gerçekleştirememesi halinde anlaşmasına son verebilir mi?

Tebliğ'e göre, sağlayıcılar bayilerle satış hedefleri belirlemede özgürdür. Bu hedefler, genel hedefler olarak tespit edilebileceği gibi, belirli bölgeler için de kararlaştırılabilir. Ancak seçici sistemde bölgesel satış hedefleri verilmesi halinde, prim veya ceza uygulamak suretiyle bölge dışına yapılacak satışların caydırılmaması gerekmektedir. Tebliğ, sağlayıcının kararlaştırılmış satış hedeflerine ulaşmak için yeterli gayreti gösteremediği durumlarda anlaşmayı sona erdirebilmesini engellemektedir. Bununla birlikte sağlayıcı, bayinin -kendi bölgesi dışından gelen talepler de dahil olmak üzere- gelen talepleri karşılamak için yeterli araç sağlamak konusunda imkanı olmaması nedeniyle satış hedeflerini gerçekleştirememesi durumunda anlaşmayı sona erdiremez. Ayrıca belirli bir dönemde, dağıtıcının hedeflere sadece bir defa ulaşamamış olması halinde anlaşmanın derhal feshedilmesi de özellikle çok markalı dağıtıcılar için dolaylı rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilebileceği için grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Her halde, bayilerin satış hedeflerini belirlemeye veya gerçekleştirmeye ilişkin uyuşmazlıklar için hakeme gitme haklarının saklı tutulması gerekmektedir.

28. Soru: Dağıtıcı, internette reklam yapmak ve internet üzerinden araç satmakta özgür müdür?

Dağıtıcının bir pasif satış aracı olarak internet sitesini reklam yapmak veya satış yapmak için kullanımının kısıtlanması grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Dağıtıcı, tüketicileri araç tedarik edebilecek bayiye yönlendiren internet siteleriyle de anlaşmalar yapabilmelidir. Ancak bu gibi durumlarda sağlayıcı, interneti kullanan bayiden, ilgili motorlu taşıt markasının internet üzerinden tanıtımına ilişkin niteliksel şartlara uymasını isteyebilir.

29. Soru: Dağıtıcı, potansiyel müşterilerle temas kurmak için e-postadan veya kişiye muhatap mektuplardan yararlanabilir mi?

Son kullanıcılara araçları ve hizmetleri pazarlamak için e-postadan veya kişiye muhatap mektuplardan yararlanmak aktif satış yöntemidir. Tebliğ kapsamında, sağlayıcılar, seçici dağıtım sistemlerindeki bayilerin bu yöntemlerden yararlanmasını kısıtlayamaz. Mühür dağıtım sistemlerindeki bayiler, mühürsüz kendilerine tahsis edilmiş olan müşterilerle aktif şekilde temas kurabilmelidir ve mühürsüz diğer bayilere tahsis edilmiş olsa dahi, doğrudan müşterilerden gelen taleplere cevap vermeleri engellenmemelidir. Örneğin, her bir bayiye bir bölgenin tahsis edildiği mühür dağıtım sisteminde, sağlayıcı başka bir bayinin mühürsüz satış bölgesinde bulunan müşterilere e-posta veya kişiye muhatap mektuplar aracılığıyla yeni araçlar pazarlanmasını yasaklayabilir. Buna karşın bu bayiler, seçici dağıtımın geçerli olduğu bölgelerde aktif satış yapabilir.

30. Soru: Sağlayıcı, bayinin bayi adına araç satışı yapmak üzere satış acentesi atamasını engelleyebilir mi?

Evet. Sağlayıcı, bayinin satış acentesi atayıp atayamayacağına karar verebilir ve bu acentelerin satış faaliyetlerini nasıl gerçekleştireceklerine ilişkin kriterler belirleyebilir.⁹

31. Soru: Bayi, finansal kiralama şirketlerine yeni motorlu taşıtlar satabilir mi?

⁹ Satış acentesi, satın alma acentesi veya aracının tam tersi bir fonksiyon görmektedir. Aracı, araçları bireysel tüketiciler adına alırken, satış acenteleri, bir veya daha fazla bayi adına hareket etmektedir.

Evet. Finansal kiralama şirketleri normalde son kullanıcılar olarak kabul edildiğinden, finansal kiralama şirketlerine yeni araçlar tedarik edilmesi, bir bayinin faaliyetlerinin Tebliğ kapsamında kabul edilebilir bir bölümdür.

32. Soru: Bir finansal kiralama şirketi, bir bayiden henüz alıcı bulmadığı araçlar satın alabilir mi?

Evet. Finansal kiralama şirketi yeni araçları stok oluşturmak için kullansa dahi, sağlayıcı ilgili siparişleri yerine getirmeyi reddedemez. Finansal kiralama şirketinden, satın alma işleminden önce müşteri adı vermesinin istenmesi, satış üzerinde dolaylı ancak ağır bir rekabet kısıtlaması olacaktır. Ancak bir finansal kiralama şirketinin yeniden satış için araç aldığı yönünde kuvvetli emarelerin bulunması halinde, böyle bir şirkete satış yapılmasının yasaklanması grup muafiyetinden yararlanacaktır.

3.2.1. Bayi Tarafından Farklı Markalarda Motorlu Taşıtların Dağıtımı (Çok Markalılık)

33. Soru: Tek bir sağlayıcının araçlarını satan bayiler için farklı bir prim sistemi uygulanabilir mi?

Hayır. Bu tür tedbirler satıcının rakip markaları satma hakkını dolaylı olarak kısıtlamak anlamına gelir ve grup muafiyetinden yararlanamaz. Bu yüzden, yalnızca bir veya birkaç sağlayıcıdan araç almalarına bakılmaksızın tüm bayiler için aynı prim ve teşvik sistemleri geçerli olmalıdır.

34. Soru: Sağlayıcı aynı sergileme salonunda farklı markaların sergilenmesine ilişkin olarak ne ölçüde ayırım yapılmasını isteyebilir?

Sağlayıcılar, bayilerine kendi markalarının, sergi salonunda, markalarına özgü bir alanda sergilenmesi yükümlülüğünü getirebilirler. Buna karşılık duvar ya da perde konulması veya sergi alanları arasında diğer markaların sergilenmesini engelleyecek (örneğin sergileme salonu çok küçük olabilir) veya aşırı derecede zorlaştıracak (örneğin sağlayıcı araçlarının sergileme salonunda pencere kenarında sergilenmesini

istemmiş olabilir) genişlikte bir boşluk bırakılması gibi yükümlülükler grup muafiyeti kapsamında değildir.

35. Soru: Sağlayıcı dağıtıcıya sergileme salonunda markaya özgü özellikler bulunması konusunda yükümlülük getirebilir mi?

Sağlayıcı, bütün bayilerini diğer markaların satışını engellemeyecek şekilde, marka imajını destekleyecek dekorasyon yapmakla yükümlü kılabilir. Örneğin bir sağlayıcı bayilerine markayla ilgili, caddeden görülebilecek büyüklükte bir tabela bulundurulması yükümlülüğü getirebilir. Ayrıca sağlayıcı bayiden araçlarını belirli kriterleri sağlayan bir binada sergilemesini isteyebilir. Ancak sağlayıcı başka bir marka daha satmak isteyen bayiye her marka için ayrı müşteri girişi buldurmaya zorlayamaz. Buna ek olarak, rakip markaları satan bayiden teşhir salonunun içinin ya da dışının tamamını markayı çağrıştıracak şekilde yeniden düzenlemesini isteyemez.

36. Soru: Sağlayıcı, farklı marka araçları da satmak isteyen bir dağıtıcıya ne gibi yükümlülükler getirebilir?

Sağlayıcının muafiyetten yararlanabilmesi için, dağıtıcıların başka sağlayıcıların araçlarını satmak konusunda tam bir serbestliğe sahip olması gerekmektedir. Ancak birden fazla marka satan dağıtıcılara getirilebilecek yükümlülüklerin ayrıntılı olarak belirlenmesi bazı sorunlar içermektedir. Öncelikle içerdiği unsurların çokluğu nedeniyle böyle bir çerçeve çizmek pratik olmayacaktır. İkinci olarak ise, çok markalılığa ilişkin bir tanım getirilmesi, özellikle yer ve ölçek gibi bayilik sisteminin farklı özelliklerinin dikkate alınmaması sonucuna yol açabilecektir.

Park yerleri, bekleme salonları, çay-kahve makineleri veya gezici servisler gibi dağıtıcının tüm müşterilerinin yararlanabileceği unsurların tek bir markaya tahsis edilmemesi gerekmektedir.

Maliyetli olması veya uygulama koşulları nedeniyle çok markalılığı zorlaştıracak koşullar olması halinde, sağlayıcı tarafından öngörülen belirli yükümlülüklerin hafifletilmesi veya tümünden uygulamadan kaldırılması gerekebilir. Örneğin markaya özel bir resepsiyon masası bulundurulmasının istenmesi, yer darlığı veya başka

nedenlerle her marka için ayrı masa bulundurulmasını gereğinden fazla güçleştiriyorsa, böyle bir yükümlülüğün bütünüyle kaldırılması gerekebilecektir. Belirli bir markaya tahsis edilen sergileme alanına ilişkin kriterlerin veya sergileme salonunda sergilenecek araçların sayısına ilişkin ölçütlerin de hafifletilmesi söz konusu olabilecektir. Sağlayıcı dağıtıcıdan, tüketici gözünde markasını temsil etmeye yeterli sayıda aracı sergilemesini isteyebilir. Örneğin aracın sedan, “hatchback”, “SW” gibi farklı versiyonlarının teşhirinin istenmesi mümkün olmakla birlikte; bir modelin farklı renklerinin, benzinli ve dizel versiyonlarının, otomatik vitesli versiyonunun ve farklı motor ve donanım seçeneklerine sahip versiyonlarının sergilenmesinin istenmesi çok markalılığa engel olabilecektir. Ürün yelpazesi geniş olan bazı markalar söz konusu olduğunda bu durum büyük bir sergileme salonunun dahi tek bir markaya tahsis edilmesine yol açabilir. Böyle bir durumda, çok markalılığa geçen dağıtıcı, sağlayıcıdan istisnai olarak satışı yapılan modellerin sergileme salonundan çıkarılmasını isteyebilmelidir.

Sağlayıcıların, başka bir markanın dağıtımını yapmak isteyen dağıtıcıları engellemek için, “teşebbüs kimliği” olarak adlandırılan yükümlülükler getirmeleri de gerekli olabilir. İlgili bayiliğin özelliğine bağlı olarak bu durum değişiklikler arz edebilir. Örneğin, yükümlülükler azaltılmadıkça kısıtlı bir sergileme alanıyla ilave bir markanın dağıtıcılığını almanın zor olduğu durumlar söz konusu olabilecektir. Sağlayıcının ilave bir marka almak isteyen dağıtıcıya, kendi teşebbüs kimliğinin getirdiği yükümlülükleri karşılamak için mali yardımda bulunması halinde, bu durum ilave markayı satmanın zorlaştırılması etkisini göstermemelidir.

Bayilik anlaşmaları çok markalılık için açık hükümler içermeli ve ilave marka almak isteyen dağıtıcıların olması halinde, birden fazla marka için kullanabilecek unsurlara ilişkin kriterlerin yumuşatılacağına veya gerekirse kaldırılacağına dair açık hüküm getirmelidir. Taraflar belirli bir yükümlülüğün kaldırılıp kaldırılmayacağı veya kabul edilip edilmeyeceği konusunda üçüncü bir kişiye veya hakeme gitmekte özgür olmalıdır.

37. Soru: İki veya daha fazla marka motorlu taşıtı sağlayan bir sağlayıcı, bu markaların ayrı sergileme salonlarında sergilenmesi yükümlülüğünü getirebilir mi?

Tebliğ'in çok markalılık bakımından amacı, farklı sağlayıcıların markaları arasındaki rekabetin artırılmasıdır. Üreticiler, kendi markalarının birbiri ile ilişkisinin ne olacağını belirleyebilmeliler. Bu nedenle Tebliğ, sağlayıcıların kendi markalarının aynı sergileme salonunda satılmayacağını şart koşabilmelerine izin vermektedir. Örneğin, A üreticisi A1 ve A2 olarak iki ayrı marka araç üretiyorsa, bunların ayrı sergileme salonlarında satılmasını şart koşabilir. Bununla birlikte, A1'in ya da A2'nin, diğer sağlayıcıların markalarıyla aynı sergileme salonunda satılmayacağı şartını koyamaz.

38. Soru: Sağlayıcının rakip üreticilere de satış yapmaya veya tamir hizmeti vermeye yetkili olan servis veya bayilerin verilerine ulaşım imkanı ne ölçüde olmalıdır?

Sağlayıcının bayi veya yetkili servisin finansal durumundan emin olmak ve bunun için bayinin veya yetkili servisin muhasebe kayıtlarını incelemek istemesi kabul edilebilir olmakla birlikte, sağlayıcı diğer sağlayıcının araçlarının satış ve tamirine ilişkin belirli verilere erişimi talep edemez. Zira diğer sağlayıcılar, araçlarının bu tip bir incelemeye maruz kalan bir servis veya bayi tarafından satılmasına veya tamirine karşı olabilirler. Ayrıca satış ve tamire ilişkin bu tip ticari bilgilerin değişimi, markalar arası rekabet bakımından da bazı sakıncalara neden olabilir. Sağlayıcının, çok markalı bayi veya yetkili servislerin kayıtlarına ayrıntılı olarak bakmaya ihtiyaç duyması halinde, bu tip bir incelemeyi önemli bilgilerin gizliliğine de duyarlı olacak muhasebeci veya mali müşavir gibi bağımsız bir üçüncü kişiye yaptırmayı gerekir.

3.2.2. Ek Satış ve Teslimat Yeri Açma Hakkı

39. Soru: Seçici dağıtım sistemi üyeleri ne tür satış yerleri açabilir?

Seçici dağıtım sistemi üyeleri sağlayıcının seçici dağıtım uyguladığı bölgelerde ek satış ve teslimat yerleri açabilir.

Satış yeri yeni motorlu araçları satmak için gereken sergileme salonu ve altyapıyı içerir. Örneğin, yeni motorlu araçları sergilemek için bir sergi salonu, gerekli bürolar,

satış personeli ve teşhir araçları gibi unsurlar bu kapsamda yer almaktadır. Bayi, araçları satış yerinde ya da başka bir yerde teslim edebilir.

Teslimat yeri başka bir yerde satılan araçların nihai kullanıcıya teslim edilmesi için gerekli ofis alanını, depo ya da araçların teslimata hazırlandığı bir alanı ve personeli kapsar. Bir bayi, her ikisi için de kriterleri karşılamak koşuluyla, teslimat ve satış yerini birleştirebilir. Seçici dağıtım sistemindeki bayiler, yeni motorlu taşıtları aktif olarak satabilecekleri için, teslimat noktasına reklam amaçlı afiş panosu asmaları ya da broşürler dağıtmaları engellenmemelidir.

40. Soru: Seçici dağıtım sistemindeki bir bayi başka bir yerde ek satış ve teslimat yeri açmaya karar verirse bu yeni yerin karşılaması gereken standartlar nelerdir?

Açılacak satış veya teslimat yeri, yer alacağı bölgedeki benzer satış ve teslimat yerleriyle aynı standartları karşılamak zorundadır. Örneğin küçük bir şehirdeki bir bayi büyük bir şehirde ek satış yeri açmak isterse, sağlayıcı bayiye o bölgedeki veya benzer bölgelerdeki satış bina ve müştemilatları ile aynı standartları karşılama yükümlülüğü getirebilir. Ancak sağlayıcı bir teslimat noktasının bir sergileme salonuyla aynı personel düzeyine sahip olmasını isteyemez. Ayrıca teslimat yerlerinin satış yeri olarak kullanılmasının yasaklanması grup muafiyetinden yararlanacaktır.

41. Soru: Seçici dağıtım sistemindeki bir bayi, sağlayıcının kendisini yetkilendirdiği ilk satış yerini kapatıp başka bir yerde satış yeri açabilir mi?

Sağlayıcının onayı olmaksızın ilk tesis yeri kapatılamaz. Bu yükümlülük nedeniyle, yeni motorlu araç sağlayıcıları, dağıtım ağlarının bütün ülkeyi kapsamalarını güvence altına alabilirler.

42. Soru: Seçici dağıtım sistemi üyeleri ek satış veya teslimat yeri açmak için sağlayıcının rızasını almak ve yeni bir dağıtıcılık anlaşması yapmak zorunda mıdır?

Seçici dağıtım sistemi üyeleri ek satış veya teslimat yeri açmak için sağlayıcıdan izin alma mecburiyetinde olmadıkları gibi sağlayıcı ile bunun için ek bir anlaşma imzalamak zorunda da değildirler. Ayrıca niceliksel seçici dağıtım sisteminin uygulandığı bölgelerde, sağlayıcının ilk kurulacak tesis yerlerinin sayısını sınırlama hakkı olmakla birlikte, açılacak olan ek satış veya teslimat yerlerinin sayısının bu sınırlamaya tabi olmadığı belirtilmelidir.

43. Soru: Dağıtıcı, ek satış yerinde satacağı araçları nereden temin edebilir?

Dağıtıcı ek satış yerinde satacağı araçları, ilk satış yeri için araç tedarik eden sağlayıcıdan ya da seçici dağıtım sisteminin diğer üyelerinden tedarik edebilir. Sağlayıcı, bir dağıtıcının hem ilk satış yerindeki, hem de ek satış yerindeki talebini karşılamaya yetecek kadar yeni motorlu araç alabilmesini güvence altına almak için gereken düzenlemeleri yapmalıdır. Araçların arzındaki herhangi bir kısıtlama başka bölgelerde ek satış yeri açma hakkının dolaylı yoldan kısıtlanması anlamına gelecektir. Sağlayıcı, ilk tesis yerine hangi koşullarda araç sevk ediyorsa, ek satış yerlerine yapılacak sevkiyat için de aynı koşullar geçerli olmalıdır. Ancak teslimat yerlerine araç sevkiyatının maliyetinin dağıtıcı tarafından karşılanması gerekmektedir.

3.2.3. Dağıtıcının Bakım-onarım Hizmetlerini Sağlayıp Sağlamama Konusundaki Seçme Hakkı

1998/3 sayılı Tebliğ'in aksine Tebliğ, üreticilerin, dağıtıcılarını bakım ve onarım hizmetleri sunmaya zorlamalarına izin vermemektedir. Dağıtıcı, bakım ve onarım hizmetleri vermek istemezse sağlayıcı, dağıtıcıdan bu hizmetler için aynı marka ağına bağlı bir yetkili servisle anlaşmasını isteyebilir.

44. Soru: Satış ve servisi bir arada sunan dağıtıcılar ile sadece satış veya sadece bakım-onarım hizmeti veren sistem üyelerine farklı indirimler veya prim sistemleri uygulanabilir mi?

Hayır. Satış ve satış sonrası hizmetlerin zorunlu birlikteliğine son veren hükümler, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran ağır kısıtlamalar arasında yer

aldığı için, prim, indirim gibi dolaylı yollarla bu birlikteliğin sağlanması da ağır kısıtlama olarak kabul edilecektir.

45. Soru: Sağlayıcı, araç satışı ve bakım ve onarım hizmetleri için ayrı sözleşmeler yapmak zorunda mıdır?

Sağlayıcı, satış, bakım ve onarım hizmetleri için ayrı sözleşmeler yapabileceği gibi, aynı zamanda yetkili servis olan bayiler ile tek anlaşma yapmayı da seçebilir. Bununla birlikte sağlayıcı ve bayi arasında bir veya birden fazla anlaşmanın olması durumunda, hem satış hem de bakım ve onarım hizmeti sunan bir firmanın bu faaliyetlerden birine ilişkin olarak anlaşmasını sona erdirmesi halinde, diğer faaliyetlerle ilgili olarak sağlayıcı ile yeni bir anlaşma yapma yükümlülüğünün olmaması gerekmektedir. Örneğin, hem satış hem de bakım-onarım hizmetlerini veren bir bayi, yeni araç satışı işine son vererek, sadece bakım-onarım faaliyetlerini sürdürmek istediğinde, var olan anlaşma çerçevesinde bu faaliyeti gerçekleştirebilmelidir.

46. Soru: Tebliğ'e göre bir markanın dağıtıcısının o markanın özel servisi olması engellenebilir mi?

Hayır. Ancak ilgili teşebbüs bir özel servis olarak, söz konusu markanın yetkili servisleri ile aynı konumda değerlendirilemez. Örneğin, garanti kapsamında gerçekleştirdiği bakım onarımların karşılığını sağlayıcıdan alamayacaktır. Ayrıca, sattığı yeni araçların bakım ve onarımını sağlayıcının sistemindeki yetkili servislere yönlendirmesi gerekebilecektir.

3.2.4. Dağıtıcılığı ya da Yetkili Servisliği Devretme/Satma

47. Soru: Belli bir markanın bayisi veya yetkili servisi bayiliğini veya servisini aynı markanın başka bir bayisine veya yetkili servisine satmak istediğinde, öncelikle o markanın sağlayıcısına teklif götürmek, sağlayıcıyı satıştan önce haberdar etmek zorunda mıdır?

Tebliğ, bayiliğini devretmek isteyen her bayiye sağlayıcının ağında bulunan ve kendi seçtiği başka bir bayiye devir hakkı tanımıştır. Aynı durum servisler için de geçerlidir ve servisler de anlaşmadan doğan haklarını kendi seçtikleri servislere devredebilirler. Dolayısıyla Tebliğ, bayinin veya servisin, diğer bayi ve servislere bayiliğini veya servisini devrinden önce sağlayıcıya teklif götürme zorunluluğunu (şufa hakkı) grup muafiyetinden yararlandırmamaktadır. Bayinin veya servisin, bayilik veya servisin devrine ilişkin niyetlerini makul bir süre içerisinde sağlayıcıya bildirmeleri istenebilir ancak bu durum devri geciktirmemelidir. Bildirim süresinin uzunluğu işlemin niteliğine göre değişebilecektir. Örneğin işletmenin yeri değişmeksizin sadece sahibinin değiştiği haller için daha kısa bir süre öngörülebilecekken, işletmenin taşınmasının da söz konusu olduğu haller için daha uzun bir süre önceden bildirim yükümlülüğü getirilmesi mümkündür.

3.2.5. Dağıtıcılık Anlaşmasının Sona Ermesi

48. Soru: Tebliğ’le uyumlu olan bir dikey anlaşmada taraflardan birinin feshi ihbarda bulunmadan anlaşmayı sona erdirdiği istisnai durumlar var mıdır?

İlgili mevzuat çerçevesinde, taraflardan her biri diğer taraf ana yükümlülüklerini yerine getirmediği takdirde anlaşmayı sona erdirme hakkına sahiptir. Anlaşmayı önceden sona erdirme nedeninin haklı olup olmadığı, tarafların ortak iradeleriyle ya da uyuşmazlık durumunda tarafların mahkemeye başvuru hakkına hanel getirmeksizin bağımsız bir uzmana ya da hakeme başvurmak suretiyle belirlenecektir¹⁰.

49. Soru: Tebliğ, sağlayıcıya dağıtıcı veya yetkili servisle yaptığı anlaşmayı sona erdirmesi için gerekçe gösterme yükümlülüğü getiriyor mu?

Evet. Anlaşmayı sona erdirmek isteyen bir sağlayıcı, Tebliğ’in getirdiği muafiyetten yararlanabilmek için fesih bildirimini, nedenlerini detaylı, objektif ve şeffaf bir biçimde göstermek suretiyle yazılı olarak yapmalıdır¹¹. Bu koşul, dağıtıcının, aktif veya pasif satış yapmak, diğer sağlayıcıların markalarını satmak ya da bakım ve onarım için alt anlaşmalar imzalayarak yükümlülüklerini yetkili servislere devretmek gibi rekabeti

¹⁰ Madde 4(4).

¹¹ Madde 4(2)(b).

artırıcı davranışlarda bulunması hallerinde, sağlayıcının anlaşmayı sona erdirmesini engellemek için getirilmiştir. Sağlayıcının anlaşmayı fesih bildiriminde belirtilen nedenler dolayısıyla mı, yoksa rekabetçi davranışları durdurmak amacıyla mı sona erdirmek istediği konusu, uyuşmazlık halinde bağımsız üçüncü kişi uzman, hakem ya da hâkim tarafından belirlenmelidir. Gerekçeli nedenler sunma yükümlülüğü, özellikle belirsiz süreli anlaşmaların hiçbir gerekçe gösterilmeksizin feshedilmesini ve bu şekilde anlaşmaların fiilen 2 yıl süreli olmasını önlemek amacıyla getirilmiş bir düzenlemedir.

50. Soru: Sağlayıcı belirli süreli bir anlaşmanın yenilenmeyeceğini belirten bir fesih bildirimini için sebep göstermek zorunda mıdır?

Hayır. Sağlayıcı belirli süreli anlaşmayı yenilemek istemediği takdirde sebep göstermek zorunda değildir.

3.3. Yetkili Servisler

Tebliğ, yeni motorlu araçların dağıtımı ile bakım ve onarım hizmetlerinin sağlanması arasındaki zorunlu bağlantıyı ortadan kaldırarak yetkili servis kavramını getirmiştir. Bundan böyle, sağlayıcılar tarafından dağıtıcılara bakım onarım hizmetleri verme yükümlülüğü getirilmesi veya yetkili servislere yeni motorlu taşıt dağıtım yükümlülüğü getirilmesi grup muafiyetinden yararlanamayacaktır¹². Ancak Tebliğ, satış ve satış sonrasında zorunlu birlikteliğini ortadan kaldırmayı amaçladığı için, bakım-onarım hizmetleri ile yedek parçanın birlikteliği grup muafiyetinden yararlanacaktır.

3.3.1. Yetkili Servis Olma

51. Soru: Yeni motorlu araç sağlayıcısı, bir tamircinin yetkili servis ağına üye olmasına izin vermek zorunda mıdır?

Esas itibarıyla sağlayıcı kendi ağına üye olanları seçmekte serbesttir. Ancak sağlayıcı, anlaşmalarının Tebliğ kapsamında olmasını istiyorsa bu sorunun cevabı,

¹² Madde 5(1)(f) ve 5(1)(g).

söz konusu markanın bütün motorlu araçları için yürütülen tüm bakım-onarım hizmetleri bakımından sağlayıcıya ait yetkili servis ağının sahip olduğu pazar payına bağlıdır. Eğer bu pazar payı %30'un üzerinde değilse sağlayıcı, yetkili servis ağını niceliksel seçici dağıtım veya münhasır dağıtım sistemleriyle organize edebilir ve uygunluk kıstaslarını taşımalarına rağmen belirli tamircileri yetkili servis olarak tayin etmeyebilir.

Söz konusu markanın yetkili servis ağının pazar payı %30'un üzerinde ise yalnızca niteliksel seçici dağıtım grup muafiyetinden yararlanmaktadır. Buna göre sağlayıcı, yetkili servisleri için yalnızca niteliksel kriterler koyabilecek ve anlaşmaları sona ermiş, ancak yetkili servis olarak devam etmek isteyen yetkili satıcılar da dahil olmak üzere, bu kriterleri karşılayan tüm tamircilerin yetkili servis olarak çalışmasına izin vermek zorunda olacaktır.

Bakım-onarım hizmetleri söz konusu olduğunda sağlayıcının pazar payı, söz konusu markaya ait araçların yetkili servislerde yapılan bakım onarımların değeri ile özel servisler veya diğer markalara ait servislerde yapılan bakım onarımların değerinin karşılaştırılması suretiyle belirlenecektir. Özellikle son yıllarda araçların teknolojilerindeki gelişme, tüketicilerin bakım-onarım hizmetlerini büyük oranda yetkili servislerden almalarına yol açmıştır. Bu nedenle sağlayıcıların pazar paylarının %30'un üzerinde olması muhtemeldir. Bu durumda ise grup muafiyetinden yararlanmak, ancak niteliksel seçici dağıtım sisteminin benimsenmesi halinde mümkün olacaktır.

52. Soru: Sağlayıcı niteliksel seçici dağıtım uyguluyorsa, tüm ilgililere yetkili servis kriterlerinin ne olduğunu bildirmek zorunda mıdır?

Evet. Sağlayıcı niteliksel atama kriterlerini açıkladığı takdirde, yetkili servis adayları bu kriterleri nasıl yerine getireceklerini bilecek ve bu kriterleri karşıladıklarını gösterebileceklerdir. Söz konusu kriterleri gösteren dokümanlar aday teşebbüsün talebi üzerine hemen verilecek şekilde hazır bulunmalıdır. Bu durum söz konusu dokümanları matbu veya CD'ye kayıtlı halde şirket bünyesinde bulundurmaları şeklinde sağlanabileceği gibi, sağlayıcıların internet sitelerinde kriterlerini yayınlamaları da şeffaflığı sağlamak için tavsiye edilebilecek yöntemlerden biridir.

53. Soru: Yetkili servis ağı niteliksel kriterlere dayanan bir sağlayıcı bu kriterleri nasıl uygular?

Yetkili servis ağı için niteliksel kriterler belirleyen bir sağlayıcı benzer bölgelerdeki tüm servisler için aynı kriterleri uygulamalıdır. Bu durum özellikle řu 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 dağıtıcılığını 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 caydıracak ölçüde yüksek olmamasına özen gösterilmesi gerekmektedir.

54. Soru: Sağlayıcı, yetkili servis olmak isteyenlerin ne gibi kriterleri yerine getirmesini isteyebilir?

Prensip olarak sağlayıcının getireceği niteliksel kriterlerin bakım-onarım işinin gerekleriyle ilişkili olması gerekmektedir. Gerçek anlamda niteliksel kriterler ancak bu durumda söz konusu olabilecektir. Başta yetkili satıcı ve servislerin sayısı olmak üzere, faaliyet gösterilecek alanın metrekaresi olarak büyüklüğü, stokta tutulması gereken araç miktarı gibi değerlerle ifade edilen kriterler niceliksel kriterlerdir. Ancak, örneğin belirli bir modele ait aracın yüksekliği ve söz konusu araca verilecek hizmetlerde servis elemanlarının çalışabilmeleri için ihtiyaç duyulan çalışma alanı nedeniyle yetkili servisin hizmet vereceği binanın yüksekliğine ilişkin olarak

getirilecek sayısal kriterler, bakım-onarım işinin gerekleriyle ilişkilendirildiği için niteliksel kriter olarak kabul edilebilecektir. Bu bağlamda niteliksel kriterler denilince, bakım-onarım veya araç satış işinin niteliğinin gerektirdiği kriterlerin anlaşılması gerektiği belirtilmelidir. Örneğin personelin eğitim durumu ve teknik yeterliliği, bilgisayarlı ve elektronik cihazları kullanabilmesi, araçların bakım-onarımının belirli bir sürede tamamlanması, müşterilerin gerekli olandan fazla bekletilmemesi gibi kriterler niteliksel kriterlerdir.

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

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.

Aşağıda, niteliksel kriter olarak getirilebilecek muhtelif uygulamalara ve bunların hangi koşullar altında niteliksel kriter olarak kabul edileceğine dair çeşitli örnekler yer almaktadır:

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.

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.

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.

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.

55. Soru: Sağlayıcı yetkili servis adaylarına mevcut yetkili servisler için geçerli olanlardan daha fazla kriter getirebilir mi?

Niteliksel seçici dağıtımın benimsenmesi durumunda yetkili servis olarak atanmak üzere başvuruda bulunan teşebbüslerden mevcut yetkili servislerin sahip olduğu kriterlere ilave olarak başka kriterlerin de yerine getirilmesinin istenmesi seçici dağıtım sisteminin özü ile bağdaşmayan ve muafiyetten yararlanamayacak bir uygulamadır.

56. Soru: Sağlayıcı tüm yetkili servis ağı üyeleri için aynı kriterleri mi getirmek zorundadır?

Sağlayıcının, ayrımcılık yapmama ilkesi gereği aynı durumdaki tüm servisler için aynı kriterleri getirmesi ve uygulaması gerekmektedir. Ancak sağlayıcı büyük şehirde bulunan ve dolayısıyla daha fazla araca hizmet veren bir yetkili servis ile kırsal bir bölgede faaliyet gösteren küçük ölçekli bir servis için farklı kriterler getirebileceği gibi, iklim, gelişmişlik düzeyi, sosyo-kültürel durum gibi unsurları da dikkate alabilir.

57. Soru: Sağlayıcı sadece kaporta hizmetleri verip mekanik bakım-onarım faaliyetlerini yürütmeyen bir tamirciye yetki vermeyi reddedebilir mi?

Bu sorunun cevabı sağlayıcının niceliksel sistemi mi, yoksa niteliksel sistemi mi benimsemiş olduğuna bağlıdır. Yetkili servislerin bakım-onarım hizmetleri yelpazesinde yer alan faaliyetleri geniş kapsamlı olarak yürütmelerine ilişkin yükümlülükler niteliksel kriter olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, niteliksel seçici sistemi benimsemiş olan bir sağlayıcı sadece kaporta hizmeti veren bir tamirciyi yetkili servis olarak atamayı reddedebilir. Ancak niteliksel seçici dağıtım sisteminin temel özelliklerinden biri de sistem üyeleri arasında ayrımcılık yapmamak olduğu için, sağlayıcı bakım-onarım ağı içerisinde hâlihazırda sadece kaportaya ilişkin faaliyetler yürüten yetkili servislere sahipse, aynı şekilde sadece kaportaya ilişkin bakım-onarım hizmetleri vermek isteyen bir teşebbüsü, bu tür servisler için geçerli olan kriterleri karşılayamaması hali hariç olmak üzere, yetkili servis olarak atamayı reddedemez.

Öte yandan, niceliksel seçici dağıtım sistemini benimsemiş olan bir sağlayıcı, hâlihazırda sadece kaporta hizmeti veren servislere sahip olsa ve yetkili servis adayı bunlar için öngörülen tüm kriterleri yerine getirmiş olsa bile, yetkili servis adayını yetkili servis olarak atamayı reddedebilir.

Burada değinilen prensip, yetkili servis faaliyetlerinin sadece belirli bir bölümünü yürütmek isteyen tüm yetkili servis adayları için geçerlidir.

58. Soru: Sağlayıcı, bakım-onarım hizmeti vermeyen yedek parça dağıtıcılarına, yetki vermeyi reddedebilir mi?

Yedek parçaların satışının mutlaka bakım-onarım hizmetleri veren bir teşebbüs tarafından yapılması gerekmemektedir. Zira birçok markanın yedek parçaları bağımsız yedek parça satıcıları tarafından da satılabilmektedir. Ülkemizde sağlayıcıların bazıları yedek parçalarını, yedek parça satıcıları ve/veya aynı zamanda yedek parça ticareti ile de işgal eden yetkili servisleri kanalıyla dağıtmaktadırlar. Bu durumda sağlayıcıların bakım-onarım ağından ayrı bir yedek parça dağıtım sistemine sahip oldukları kabul edilmektedir. Böyle bir sisteme sahip olan sağlayıcıların, genellikle söz konusu parçalar için pazar payları %30'u aşacağı için, grup muafiyetinden yararlanmaları niteliksel seçici dağıtım sistemini seçmelerine bağlı olacaktır. Ancak dağıtım ağına üye yetkili servisler, sadece bakım-onarımda kullanılmak üzere yedek parça alıyorlar ve özel servislerin talep ettikleri haller dışında yedek parça satışı yapmıyorlarsa; sağlayıcı da yetkili servisler dışında bağımsız yedek parça satıcıları aracılığıyla yedek parça dağıtımını yapan bir sisteme sahip değilse, bu durumda bağımsız yedek parça dağıtıcılarının bu dağıtım yetkisi talebi reddedilebilir.

3.3.2. Yetkili Servisler İçin Tesis Yeri Hükümü

59. Soru: Tebliğ, seçici dağıtım sistemindeki bir yetkili servisin tamirhanesini veya ek servis yerini nerede kuracağını serbestçe belirlemesi konusunda bir kısıtlama içeriyor mu?

Hayır. Bu tür bir kısıtlama Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Yetkili servisler, ilk kuruluş yerlerini ve öngörülen koşulları karşılamak kaydıyla bakım-onarım hizmeti sunacakları ek tesis yerlerini belirlemek konusunda serbest olmalıdır. Yetkili servis adayı, yerine getirmesi gereken kriterleri sağlayıcıdan elde ettikten sonra dilediği yerde servisini kuracak ve sağlayıcıdan gerekli denetimi yaparak kendisini yetkili servis olarak atamasını isteyebilecektir.

3.3.3. Yedek Parçalar ve Yetkili Servis

60. Soru: Sağlayıcı, yetkili servisin orijinal yedek parçaları parça üreticisinden doğrudan satın almasını engelleyebilir mi?

Hayır. Bu rekabetin ağır biçimde kısıtlanması anlamına gelir¹³.

61. Soru: Sağlayıcı, yetkili servise orijinal yedek parçalar veya eşdeğer kalitede başka yedek parçalar kullandığı konusunda müşterilerini bilgilendirme yükümlülüğü getirebilir mi?

Sağlayıcının, garanti kapsamı hariç olmak üzere, yetkili servisler tarafından başka kaynaklardan elde edilen orijinal yedek parça veya eşdeğer kalitedeki yedek parçaların kullanılmasını yasaklaması ağır sınırlama olarak kabul edilmektedir. Ancak sağlayıcı, yetkili servislere, eşdeğer kalitede yedek parça kullanılması halinde müşteriye önceden bilgilendirme veya faturada söz konusu parçaların markalarının gösterilmesi yükümlülüğünü getirebilir.

62. Soru: Sağlayıcı, garanti kapsamında yapılan tamir, ücretsiz bakım ve araç geri çağırma hizmetleri için, yetkili servisi sadece kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanmakla yükümlü tutabilir mi?

Evet. Tebliğ'in 5(1)(j) maddesi, bir araç sağlayıcısının yukarıda bahsedilen garanti kapsamındaki tamirat işleri için kendi sağladığı parçaların kullanılmasını şart koşabileceğini öngörmektedir¹⁴. Ancak bir motorlu aracın müşteriye ücret karşılığı

¹³ Madde 5(1)(j).

¹⁴ Garanti kapsamında yapılan tamir, aracın kusurlu parçalarının değiştirilmesi anlamına gelir.

sunulan normal bakım ve onarım hizmetleri (örneğin 30,000 km bakımı) söz konusuysa, sağlayıcı kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaların kullanılmasını zorunlu tutamaz. Çünkü bu, yetkili servislerin bakım ve onarım hizmetleri için diğer sağlayıcılardan orijinal ya da eşdeğer kalitede yedek parça temin etme özgürlüklerinin kısıtlanması anlamına gelecektir¹⁵.

63. Soru: Sağlayıcı, yetkili servise yalnızca kendi markasına ait yedek parçaları kullanma yükümlülüğü getirebilir mi?

Yetkili servis ve sağlayıcı arasında ya da yetkili servis ve yedek parça sağlayıcısı arasında yapılan, rekabet etmeme yükümlülüğü¹⁶ olarak bilinen bu tür düzenlemeler grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. Ancak yetkili servisin, malları sağlayıcıdan ya da sağlayıcı tarafından belirlenen diğer kaynaklardan¹⁷ satın almasının serbest olduğu durumlarda, belirli bir tür yedek parça alım miktarının %30'una¹⁸ kadarının belirli bir markadan satın alma yükümlülüğü getirilmesi, rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilmemektedir.

64. Soru: Sağlayıcı yetkili servisi farklı markaya ait araçların yedek parçalarını servis tesisinin farklı bölümlerinde bulundurmaya zorlayabilir mi?

Hayır. Bu, bir yetkili servisin diğer marka araçları tamir etme hakkını dolaylı olarak kısıtlamak demektir. Böyle bir kısıtlama Tebliğ'in sağladığı muafiyetten yararlanamayacaktır.

3.3.4. Yetkili Servisler İçin Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

65. Soru: Yetkili servisin aynı tamirhanede başka marka motorlu taşıtları tamir etmesini engelleyecek hükümlerin varlığı anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engeller mi?

¹⁵ Bakınız: Madde 5(1)(j).

¹⁶ Bakınız: Madde 3(1)(b) ve Madde 6(1)(a).

¹⁷ Dağıtım sistemi üyelerinin kendi aralarındaki alışverişler gibi.

¹⁸ Bir önceki takvim yılında rakip malların satın alma değerleri bazında hesaplanır.

Evet. Doğrudan veya dolaylı olarak yetkili servisin başka marka araçlara hizmet vermesini engelleyen böyle bir kısıtlama grup muafiyetinden yararlanamaz. Yetkili servisler, diledikleri takdirde, talepte bulunduğu sağlayıcı tarafından getirilen koşulları sağlamak kaydıyla birden fazla markaya yetkili servis olarak hizmet verebilmelidir. Bu bağlamda, satışta olduğu gibi ek maliyetleri karşılamak kaydıyla bazı çalışanların sadece belirli bir markaya hizmet vermeleri koşulunun yetkili servisler bakımından kabul edilmediği belirtilmelidir.

3.4. Bağımsız Teşebbüsler

3.4.1. Teknik Bilgiye Erişim

Etkin bir rekabet ortamının tesis edilebilmesi için bakım ve onarım hizmetlerindeki tüm bağımsız teşebbüsler, yetkili servislerle aynı teknik bilgi, eğitim, araç ve gereçlere erişebilmelidir. Tebliğ'in kapsamı, erişim hakkı sağlanan teşebbüsler ve erişim hakkı verilmesi gereken birimler açısından 1998/3 sayılı Tebliğ'den¹⁹ daha geniştir.

Erişim söz konusu bağımsız teşebbüsün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, ayırım yapılmaksızın²⁰, hızlı, orantılı ve kullanışlı bir biçimde sağlanmalıdır.

Fikri mülkiyet hakları kapsamında olan bir bilgiye erişimi engellemek ya da 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine göre böyle bir engellemenin hakim durumun kötüye kullanılması anlamına geleceği koşullarda *know how* oluşturmak kötüye kullanma olarak değerlendirilebilecektir.

66. Soru: Teknik bilgiye erişimi kim sağlamak zorundadır?

Bağımsız teşebbüslerin teknik bilgiye erişmelerini sağlamak için gerekli düzenlemeleri yapmak yeni motorlu taşıt üreticisinin veya ithalatçının sorumluluğundadır.

¹⁹ 1998/3 sayılı Tebliğ Madde 5(a).

²⁰ Özel servisler ile yetkili servisler arasında ayırimcılık yapılmamalıdır.

67. Soru: Bağımsız teşebbüsler ne tür teknik bilgilere erişebilirler?

Bağımsız teşebbüsler, yetkili servislerle aynı teknik bilgilere sahip olabilmelidir. Bu erişim hakkı, teşhis cihazlarının kullanımı ve araç üzerindeki elektronik sistemlere erişmek ve hizmet vermek için gerekli olan bilgiler de dahil olmak üzere, bakım ve onarım²¹ yapmak için gereken yazılı, kayıtlı ya da elektronik biçimdeki²² bilgileri kapsamaktadır. Sağlayıcı yetkili servislerine telefon ya da internet aracılığıyla teknik destek sağlarsa bağımsız teşebbüslere de aynı destek sağlanmalıdır.

68. Soru: Bağımsız teşebbüsün ne tür araç ve ekipmana erişimi temin edilmelidir?

Bağımsız teşebbüsler, yetkili servislerle aynı araç ve ekipmanlara erişebilmelidir. Bunlara el aletleri ve makineler, yazılım ve donanım araçları²³, teşhis cihazları ve bakım ve onarım için gerekli olan diğer araç ve ekipmanlar dahildir.

69. Soru: Bağımsız teşebbüsün eğitim alma hakkı var mıdır?

Bağımsız teşebbüslerin yetkili servislerin aldığı bakım ve onarım için gerekli eğitime erişimlerinin sağlanması gerekir. Bu, hem çevrimiçi eğitim, hem de tamirci veya teknisyenin bizzat katıldığı eğitimleri kapsamaktadır. Bununla birlikte, ileri düzeyde eğitimler için başvuran bağımsız teşebbüslerin, önceki düzeydeki eğitimleri tamamlamış olmaları veya yeterli bilgiye sahip olmaları koşulu getirilmesi ayrımcılık olarak kabul edilmeyecektir.

70. Soru: Sağlayıcı teknik bilgi, araç, ekipman ya da eğitim için ücret alabilir mi?

²¹ Erişim yalnızca bakım ve onarım hizmetlerini yürütmek için gereken bilgilerle ilgilidir. Bu nedenle örneğin bakım-onarım faaliyetinin yönetimi ya da muhasebe işlerine ilişkin eğitime erişim sağlanması zorunlu değildir.

²² Basılı şekilde, ses kaydı olarak veya elektronik biçimde bulundurulur.

²³ Araç üzerindeki sistemlerin yeniden programlanması ve bu sistemlerle arayüz bağlantısı kurmak için gereken yazılım ve donanım dahil.

Evet. Ancak ücret yetkili servislerden alınan ücretten fazla olmamalıdır. Eğer söz konusu bilgi, araç, ekipman ya da eğitim yetkili servislere bedelsiz sunulduysa, bağımsız teşebbüslere de ücret alınmaksızın sunulmalıdır. Sağlayıcı yetkili servislere tamir araç ve ekipmanlarını kiralyorsa, aynı olanak bağımsız teşebbüslere de tanınmalıdır.

71. Soru: Sağlayıcı, bağımsız teşebbüsün yalnızca belirli bir işi yapmak için bilgiye ihtiyacı olmasına rağmen geniş bir bilgi paketi için ücret talep edebilir mi?

Hayır²⁴. Öncelikle bilgi için alınacak ücretin erişimi engelleyecek kadar yüksek olmaması gerekir. Bilginin yetkili servislere genellikle büyük bir paket halinde sunulduğu hallerde bağımsız teşebbüslerin daha küçük paketler ya da belirli konularda bilgi almalarına izin verilmelidir. Örneğin bir servis belirli bir modele bakım ve onarım hizmeti vermek istiyorsa, bütün motorlu taşıt modelleri ile ilgili bilgilere ödeme yapmak zorunda değildir. Aynı şekilde “hızlı bakım ve onarım” faaliyetinde bulunan teşebbüs, örneğin yalnızca motorlu taşıtların tüm modelleri için doğru lastik basınçlarını öğrenmek istiyorsa, lastiklerle ilgili olmayan bilgileri almaya zorlanmamalıdır.

72. Soru: Bağımsız teşebbüs ne kadar hızlı bilgi edinebilmelidir?

Bağımsız teşebbüslere sağlanan bilgi, yetkili servislere sağlandığı kadar hızlı sunulmalıdır. Halihazırda yetkili servislere sağlanmış bir bilgiye bağımsız teşebbüsler de talep üzerine erişebilmelidir. Yeni modeller hakkında bilgi, bağımsız teşebbüslere yetkili servislerle aynı zamanda sağlanmalıdır. Teknik bilginin, yetkili servislere, bağımsız teşebbüslerin erişimi olmayan merkezi bir sistem ile sağlandığı durumlarda, talep üzerine bu sisteme erişme olanağı olmayan bağımsız teşebbüslere de elektronik posta ya da internetten yükleme gibi diğer elektronik yollarla erişim imkanı sağlanmalıdır.

73. Soru: Tebliğ'e göre bağımsız yedek parça dağıtıcıları, motorlu araç üreticisinden, satın aldıkları teknik bilgileri yeniden satma hakkına sahip midir?

²⁴ Madde 5(4).

Bağımsız yedek parça yeniden satıcıları da, dağıtımını yaptıkları yedek parçaları verimli ve doğru bir şekilde pazarlayabilmeleri için, söz konusu parçaların bakım-onarımına ilişkin teknik bilgiye erişim hakkına sahiptirler. Bu erişim olmaksızın müşterilerini, yani servisleri belirli bir iş için hangi yedek parçaların gerekli olduğu konusunda bilgilendiremezler. Bu tür bilgilerin yedek parça satıcısından temin edilememesi halinde, özel servisler söz konusu bilgiyi motorlu taşıt sağlayıcısından edinmek zorunda kalacaklardır. Zaman alıcı ve daha karmaşık olan bu süreç ise, yedek parçalar ile bakım-onarıma ilişkin teknik bilgiyi aynı kaynaktan yani sağlayıcıdan elde eden yetkili servisler karşısında, özel servisleri rekabette dezavantajlı duruma düşebilecektir. Şayet sağlayıcı bağımsız yedek parça satıcılarına teknik bilgiyi yeniden satma hakkı tanımazsa, bu durum özel ve yetkili servisler arasındaki rekabeti kısıtlayacak ve rekabetin dolaylı yoldan ağır şekilde kısıtlanması anlamına gelecektir.

74. Soru: Sağlayıcının teknik bilgiye erişimi reddedeceği istisnai durumlar var mıdır?

Genel hükümlere istisna olarak Tebliğ, sağlayıcının üçüncü bir kişinin hırsızlığı önleyici cihazları etkisizleştirmesine, elektronik cihazları yeniden ayarlamasına veya örneğin aracın hızını sınırlayan cihazları değiştirip bozmasına izin verebilecek teknik bilgi erişimini, durumun gerektirmesi halinde, kısıtlanabilmesine imkan tanımaktadır. Burada dikkate alınması gereken sınır, bağımsız servislerin ve örneğin yol yardımı veren teşebbüslerin faaliyetlerinin haksız olarak kısıtlanmamasıdır.

3.4.2. Özel Servisler ve Yetkili Servisler Arasındaki İlişki

Tebliğ'in 3(f) maddesinde tanımlandığı gibi özel servis, söz konusu markanın sağlayıcısı tarafından tayin edilmeden o markaya ait taşıtların bakım ve onarım hizmetlerini sağlayan bağımsız teşebbüstür. Bir servis bazı markalar için yetkili servis, bazıları için özel servis olarak çalışabilir. Bir özel servis aynı zamanda bir veya birden fazla marka için dağıtıcı olabilir.

4. PAZAR TANIMI VE PAZAR PAYININ HESAPLANMASI

Tebliğ, uygulandığı pazarların ürün bazında sınırlarını ve coğrafi sınırlarını belirlememektedir. Dolayısıyla pazar tanımına ilişkin genel prensipler ve Kurul'un önceki kararları, konunun açıklığa kavuşturulması için önemlidir. Bununla birlikte bu kılavuzda yer alanlar da dahil olmak üzere, pazar tanımı için rehber olabilecek bazı ilkeler, belirli bir olayda Kurul'un pazarı nasıl tanımlayacağı konusunda önceden hüküm ifade etmez.

İlgili pazarın nasıl tanımlanacağı, ürünün ikame edilebilirliği ve coğrafi özellikler gibi faktörlere bağlıdır. Ürünün ikame edilebilirliği, alıcının bakış açısından değerlendirilmelidir. Bu bakımdan binek otomobiller ve azami yüklü ağırlığı 3.5 tona kadar olan hafif ticari araçlar ile ağırlığı 3.5 tonun üzerindeki ağır ticari araçlar arasında bir ayrıma gidilebilir. Bu gruplarda yer alan araçlar arasında da teknik özellikler, kullanım amaçları ve tüketici tercihi bakımından önemli farklılıklar bulunmaktadır ve bu gruplarda yer alan araçlar birbirine ikame teşkil etmemektedir.

Diğer taraftan, 3,5 ton altı araçlar, talep ikamesi açısından yaklaşıldığında, kişisel kullanıma yönelik otomobiller ile ticari kullanıma yönelik olan hafif ticari araçlar olarak da ayrılabilir. Son yıllarda, hafif ticari araçlar belli ölçülerde alt sınıf binek otomobilleri ikame etmeye başlamakla birlikte, bu iki grup arasında talep ikamesi bakımından bazı temel farklılıkların bulunduğu görülmektedir²⁵.

Rekabet Kurulu'nun önceki kararları, bu genel ayrımın yanında, motorlu taşıtların kullanım amaçları ve özellikleri doğrultusunda daha dar alt pazarlara ayrılabileceğini göstermektedir.

Yedek parçalara ilişkin olarak ise, her bir model otomobilin ayrı ayrı her bir parçasının farklı bir ilgili ürün pazarı oluşturabileceği söylenebilir²⁶.

²⁵ Rekabet Kurulu'nun 3.4.2001 tarih, 01-15/140-36 sayılı MAN kararı ve 21.12.1999 tarih, 99-58/624-398 sayılı Ford kararı

²⁶ Rekabet Kurulu'nun 2.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı MAIS kararı

5. YEDEK PARÇALARIN DAĞITIMI VE YEDEK PARÇALARA ERİŞİM

Tebliğ, yeni bir motorlu taşıtın montajında kullanılan parçalarla aynı kaliteye sahip yedek parçaları kapsamak üzere “orijinal yedek parça” terimini getirmektedir. Orijinal yedek parçaların çoğunluğu araç üreticisi ile yapılan tedarik anlaşmalarına dayanarak parça üreticileri tarafından üretilir. Bu parçaların yanı sıra doğrudan araç üreticileri tarafından üretilen parçalar da bulunmaktadır. Yedek parça üreticileri tarafından üretilen orijinal yedek parçalar, araç üreticisi tarafından sağlanan teknik özelliklere ve üretim standartlarına uygun olarak ve çoğu zaman motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla aynı üretim bandında üretilirler.

“Sağlanan” sözcüğü ile kastedilen, teknik özellik ve üretim standartlarının, araçlarına uyan parçaların üretilmesi için araç üreticisinin rızasıyla yedek parça üreticisi tarafından kullanılmasıdır. Taşıt üreticisinin bu teknik özellik ve standartları geliştirmiş olması gerekmez. Bunlar ortak bir geliştirme programı çerçevesinde ortaya çıkmış veya münhasıran yedek parça üreticisi tarafından geliştirilmiş olabilir. Teknik özellik ve üretim standartlarının münhasıran yedek parça üreticisi tarafından geliştirildiği durumda bunların taşıt üreticisinin rızasıyla kullanılacağı kabul edilir ve yedek parça üreticisi bunları orijinal yedek parça üretiminde de kullanabilir. Aynı şekilde Tebliğ’e göre taşıt üreticisinin söz konusu parçaları üreten parça üreticisine, bu teknik özellikleri ve standartları orijinal yedek parça üretiminde ve dağıtımında kullanması için açıkça izin vermesine gerek yoktur. Yedek parça üreticisi, bu standartları yedek parça dağıtıcılarına ve tamircilere doğrudan satılan orijinal yedek parçaların üretiminde de kullanabilir²⁷.

75. Soru: Aksesuar yedek parça mıdır?

Tebliğ’in 3(1)(p) maddesindeki tanım uyarınca, motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olmayan, radyo, CD çalar, araç kitiyle GSM tesisatı, yön bulma sistemi veya bagaj rafı gibi, normalde aksesuar olarak adlandırılan ürünler yedek parça olarak sayılmamaktadır. Bununla birlikte söz konusu ürünler aracın üretim bandında

²⁷ Aslında bu imkanın herhangi bir şekilde kısıtlanması 5. maddenin birinci fıkrasının (j) bendi uyarınca ağır sınırlama oluşturur.

takılırsa ve aracın diğere kısım ve sistemleriyle bütünüleşirse bu ürünler aracın parçası haline gelirler ve bu ürünlerin tamirleri veya değıştirilmeleri için gerekli parçalar da yedek parça olarak kabul edilir. Ancak üreticisinin üretim bandından çıktıktan sonra, bir kamyon veya otobüse takılan klima veya ısı kontrol cihazı veya bir arabaya takılan alarm gibi ürünler, aksesuar olarak kabul edilmelidir.

2005/4 sayılı Tebliğ aksesuarların dağıtımı, bakımı ve onarımında uygulanmaz. Gerekli koşulları sağladığı takdirde bunların dağıtımına ilişkin anlaşmalar 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde değıerlendirilebilir.

76. Soru: “Orijinal yedek parçalar” nelerdir?

“Orijinal yedek parçalar” üç gruba ayrılır:

İlk gruptaki orijinal yedek parçalar, taşıt üreticisi tarafından üretilen parçalardır. Bu tür parçalara aşağıdaki kurallar uygulanır:

- Sağlayıcı, yetkili servislerin garanti kapsamında yapılan bakım-onarımlarda, ücretsiz serviste ve taşıt geri çağırma işlemlerinde bu grupta yer alan orijinal yedek parçaları kullanmalarını zorunlu tutabilir.

- Sağlayıcılar dağıtıcılarının, bu gruptaki parçaları, bunları motorlu taşıtların bakım ve onarımında kullanan özel servislere aktif veya pasif satışını sınırlayamaz.

İkinci gruptaki “orijinal yedek parçalar”, yedek parça üreticileri tarafından, sağlayıcıya tedarik edilen parçaları ifade eder. Bu tür parçalara aşağıdaki kurallar uygulanır:

- Yedek parça üreticisinin ticari marka veya logosunu etkili ve kolayca görünebilir bir şekilde bu parçaların üzerine yerleştirmesi kısıtlanamaz. Bu hak aynı zamanda paket ve beraberindeki herhangi bir belgeye ticari marka veya logosunu yerleştirme hakkını da kapsar.

- Araç üreticisi ticari marka veya logosunu bu parçaların üzerine de koyabilir.

- Yedek parça üreticisinin bu yedek parçaları yetkili veya bağımsız yedek parça dağıtıcılarına ya da yetkili veya özel servislere sağlaması ve yetkili servislerin de bu parçaları kullanması kısıtlanamaz.

- Sağlayıcı, garanti kapsamında yapılan tamirlerde, ücretsiz bakım ve taşıt geri çağırma işlemlerinde yetkili servislerin bu gruptaki orijinal yedek parça kullanmalarını zorunlu kılabilir.

- Taşıt üreticisi, dağıtıcılarının bu gruptaki parçaları, bunları motorlu taşıtların bakım ve onarımında kullanan özel servislere aktif veya pasif satışını sınırlayamaz.

Üçüncü gruptaki “orijinal yedek parçalar” ilgili taşıt üreticisine tedarik edilmeyen, ancak taşıt üreticisinin sağladığı teknik özelliklere ve üretim standartlarına uygun olarak üretilenlerden oluşur. Bu parçalar yedek parça üreticileri tarafından yedek parça dağıtıcılarına, yetkili ya da özel servislere sağlanmaktadır. Bu tür parçalara aşağıdaki kurallar uygulanır:

- Yedek parça üreticisinin bu parçaların üzerine ticari marka veya logosunu etkili ve kolayca görülebilir şekilde yerleştirmesi kısıtlanamaz. Bu, paket üzerine ticari marka veya logonun konmasını da kapsar.

- Yedek parça üreticisinin bu parçaları yetkili veya bağımsız yedek parça dağıtıcılarına ya da yetkili veya özel servise sağlaması ve yetkili servislerin de bu parçaları kullanması kısıtlanamaz.

77. Soru: Sağlayıcı, yetkili servislere motorlu taşıtların normal bakım ve onarımlarında yalnızca kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanma zorunluluğu getirebilir mi?

Hayır. Yetkili servise, bir motorlu taşıtın normal bakım²⁸ veya onarımında²⁹ yalnızca, sağlayıcı tarafından tedarik edilen orijinal yedek parçaları kullanma zorunluluğu

²⁸ Örneğin rutin servis.

²⁹ Örneğin kaza sonrasında.

getirilmesi, servisin diğerk sağlayıcılardan elde edeceği orijinal yedek parça veya eşdeğer kalitede yedek parça kullanma özgürlüğünün kısıtlanması anlamına gelir.

78. Soru: Sağlayıcı dışındaki kaynaklardan gelen orijinal yedek parçaların veya eşdeğer kalitedeki yedek parçaların kullanımı sağlayıcının garantisini etkiler mi?

Sağlayıcının garantisi, yetkili veya özel servislerin, garanti süresi içerisindeki (ancak garanti kapsamında olmayan) normal bakım ve onarımlar için sağlayıcı tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanmasını zorunlu kılsa, bu kısıtlama Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (j) bendinde belirtildiği üzere anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanamamasına yol açacaktır. Ancak söz konusu parçalar nedeniyle herhangi bir arıza olması halinde, böyle bir işlem nedeniyle garantinin sona erip ermeyeceği hususunun genel hükümler çerçevesinde çözülmesi gerekmektedir.

79. Soru: Yetkili servis veya yedek parça dağıtıcılarının, kendilerine sağlayıcılar tarafından tedarik edilen yedek parçaları özel servislere satması mümkün müdür?

Evet. Seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından, yedek parçaların, bunları bakım ve onarım hizmetlerinde kullanan özel servislere satışının kısıtlanması ağır bir ihlalidir. Yedek parçaların, münhasır bir dağıtım sisteminin üyeleri tarafından pasif satışının kısıtlanması da ağır bir ihlaldir. Her iki durumda da, sağlayıcının dağıtım sistemi Tebliğ'in getirdiği muafiyetten yararlanamayacaktır.

80. Soru: Orijinal yedek parçaların ve eş değer kalitede yedek parçaların kalitesi nasıl gösterilir?

Orijinal yedek parçalar bakımından, sağlayıcı tarafından getirilen spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre yedek parça üreten bir parça üreticisi, yedek parçaların uygun bir biçimde üretildiğini ve aracın montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olduğunu belgelemelidir. Parça üreticisi tarafından sağlanan orijinal parçaların benzerleri ve hatta kimi zaman aynı üretim bandında üretilerek araç üreticisine de tedarik edildiği için, orijinal oldukları karinesinden yararlanmaktadır. Bu nedenle

orijinal parça üreticilerinin kendileri tarafından düzenlenmiş bir belge dahi söz konusu parçaların orijinal olduğunu kanıtlamaya yeterli kabul edilmelidir. Bununla birlikte sağlayıcı, yetkili servis veya başka herhangi bir üçüncü kişi, yedek parçanın daha düşük kaliteli olduğunu veya sağlayıcı tarafından getirilen spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre üretilmemiş olduğunu ispatlarsa, bu parçalar orijinal yedek parça olarak satılamaz.

Bir yedek parçanın eşdeğer kalitede yedek parça olarak kabul edilebilmesi için, yedek parça üreticisinin söz konusu parçanın motorlu taşıtta buna tekabül eden parça ile eşdeğer kalitede olduğunu belgeleyebilmesi gerekir. Söz konusu belgeleme işlemi yedek parça üreticisi tarafından yapılmalı ve bu belgeye yetkili servise satış yapıldığı anda sahip olunmalıdır. Eşdeğer kaliteyi gösteren belge, yetkili servis tarafından talep edilebileceği gibi, bu belgenin sağlayıcı tarafından da yedek parça üreticisinden talep edilmesi mümkündür. Parça üreticisi, üretmiş olduğu parçanın eşdeğer kalitede olduğunu ispat ettikten sonra, sağlayıcı veya yetkili servis eşdeğer kalitede olmadığını ispat etme hakkına sahiptir.