

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2013-4-24 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 13-39/500-221
Karar Tarihi : 20.06.2013

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Kenan TÜRK (İkinci Başkan)
Üyeler : İsmail Hakkı KARAKELLE, Dr. Murat ÇETİNKAYA,
Reşit GÜRPINAR, Fevzi ÖZKAN

B. RAPORTÖRLER: Ali Fuat KOÇ, Buket ARI

C. BAŞVURUDA

BULUNAN

- İprağaz A.Ş.
Temsilcisi: Av. Özgür AKMAN
Bilim Sok. No: 5 Sun Plaza Kat:11-12 Maslak/İstanbul
- Ekipgaz İthalat ve İhracat San. Dış Tic. Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Taner DEMİR
Kore Şehitleri Cad. No:1 A-1 K:5 D:14 Zincirlikuyu/İstanbul
- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.
1. Organize Sanayi Bölgesi, Atabey Sok. No:5/A Selçuklu/Konya

D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:

- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.
1. Organize Sanayi Bölgesi, Atabey Sok. No:5/A Selçuklu/Konya

(1) **E. DOSYA KONUSU:** - Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin LPG dönüşüm sistemlerinin satışı, montajı ve satış sonrası hizmetler pazarındaki hâkim durumunu yetkili servislere tek marka sınırlaması uygulayarak kötüye kullandığı iddiası.

- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yetkili servisleriyle yapacağı ve tek marka sınırlaması öngören "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Yapılan başvurularda özetle; Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Atiker)'nin LPG/Otogaz dönüşüm sistemleri pazarında hâkim durumda olduğu, bayilerine yalnızca Atiker markalı ürünleri satmaları yönünde baskı yaptığı, başka markaların satışını yapmaları durumunda Atiker marka mal vermeyi keseceği şeklinde tehditte bulunduğu ve bu yolla hâkim durumunu kötüye kullandığı iddialarına yer verilmiştir.

- Öte yandan, Atiker temsilcisi tarafından Atiker'in yetkili servisleri ile yapacağı tek elden sağlama yükümlülüğü getiren sözleşmelere menfi tespit verilmesi veya muafiyet tanınması talepli başvurusu da mevcut dosya kapsamında değerlendirilmiştir.

13-39/500-221

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 26.02.2013 tarih ve 1170 sayı; 03.05.2013 tarih ve 2693 sayı; 12.03.2013 tarih ve 1516 sayı ile giren başvurular üzerine hazırlanan 26.03.2013 tarih ve 2013-4-24/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu'nun görüşülmesi sonucunda önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

(4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 29.05.2013 tarih ve 2013-4-24/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(5) **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle;

1- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından yapılan menfi tespit/muafiyet başvurusu bakımından;

a- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hazırladığı "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun)'un 4. maddesi kapsamında yer alan rekabet kısıtlamaları içermesi nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceği,

b- Bildirime konu "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin konusu itibarıyla 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2005/4 sayılı Tebliğ) kapsamında bulunmadığı, Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin sahip olduğu pazar payı bakımından ise 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) ile öngörülen eşikleri aştığından grup muafiyetinden yararlanamayacağı,

c- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin bildirdiği "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan koşulları aynı anda taşımadığından bireysel muafiyet tanınamayacağı,

2- Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin tek marka sınırlamaları getirerek 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddesini ihlal ettiği iddiaları bakımından; şikâyete konu eylemlerinin mevcut bulgular çerçevesinde 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddesi anlamında ihlal olarak değerlendirilemeyeceği ve bu nedenle anılan teşebbüs hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı ve şikâyetin reddedilmesinin uygun olacağı

sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Taraflar

I.1.1. Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Atiker)

(6) 1970 yılında çelik sacdan sondaj teçhiz boruları üretmek üzere kurulan Atiker, üretim konusunu önce oto LPG tankları üretimine kaydırmış daha sonra LPG ve CNG yakıt sistemleri üretimine yönelmiştir. Konya'da üretim yapan Atiker, yurt dışına ihracat gerçekleştirmektedir.

(7) Atiker, başta Atiker markalı olmak üzere Wentgas, AKL, KME ve Romano markalı LPG dönüşüm kitlerinin üretim ve dağıtımını yapmaktadır. Bu ürünlerin dönüşüm işlemlerini yapmaya yetkili 600'e yakın yetkili servisi bulunmaktadır. Bu servislerden bazıları Atiker markalarından sadece Atiker markalı sistemlerin dönüşümünü yaparken diğerleri farklı markalı ürünlerin satış ve montajını da yapmaktadır.

I.1.2. İpragaz A.Ş. (İpragaz)

(8) Prins ve Landi markalı LPG dönüşüm sistemlerinin tedarikçisi olan İpragaz, Eureka Metal A.Ş. unvanıyla 1961 yılında kurulmuş, sektördeki ilk tüp dolumunu gerçekleştirmiş, Kocaeli Yarımca'da, Türkiye'nin ilk resmi sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG) dolum tesisini ve dolum istasyonlarını faaliyete geçirmiştir. Şirket, 1966 yılında, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı

13-39/500-221

(TPAO) ile birleşerek, İpragaz A.Ş. unvanını almıştır. 1992 yılında özelleştirilen İpragaz, Fransız Primagaz bünyesine katılmıştır. 1999 yılında Primagaz'ın da dünyanın en büyük LPG dağıtım firması Hollandalı SHV Energy tarafından satın alınması ile İpragaz, SHV ailesinin bir parçası haline gelmiştir.

- (9) İpragaz, 1996 yılında Türkiye'de "ilk resmi otogaz istasyonu"nu açarak, bu tarihten itibaren de özel ve ticari otomobillerde kullanılan "Otogaz" segmentinde faaliyet göstermeye başlamıştır. Halen ülke genelinde 380'i aşkın İpragaz markalı otogaz istasyonu ile hizmet vermeye devam etmektedir.
- (10) Diğer yandan İpragaz 24.02.2010 tarihinde otogaz dönüşüm kiti "Prins" markasının sahibi olan Hollanda'da mukim Prins Autogassystemen B.V. şirketi ile imzaladığı "Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi" kapsamında "Prins" markasını Türkiye sınırları dâhilinde kullanmaya hak kazanmıştır. Ayrıca İpragaz 15.03.2012 tarihinde "Landi" markasının sahibi olan Landi Renzo S.pA şirketi ile imzaladığı "Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi" kapsamında "Landi" markasını Türkiye sınırları dâhilinde kullanmaya hak kazanmıştır.

I.1.3. LPG Dönüşümü Yapan Diğer Firmalar.

- (11) Türkiye'de otogaz dönüşüm kitlerinin pazarlamasını yapan başlıca firmalar ile satışını yaptıkları kit markalarına ilişkin, Atiker ve İpragaz'ın da yer aldığı tabloya aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-1: Türkiye'de LPG dönüşüm kiti sağlayan başlıca firmalar ve sattıkları markalar

Firma İsmi	Merkezi	Sattığı markalar
Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Konya	Atiker, AKL, Wentgaz, KME, Romano
İpragaz A.Ş.	İstanbul	Prins, Landi
BRC-2A Müh. San ve Tic. A.Ş.	İstanbul	BRC, Bravo, Kit MTM, Teleflex (GF)
Lovato-Damla LPG CNG Gaz Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.	Ankara	Lovato
Zavoli LPG CNG Otogaz Dönüşüm Sist. A.Ş.	İzmir	Zavoli, Cangaz
Landirenzo-Olgun Oto Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	Kayseri	Landirenzo
Tartarini Gaz Ekipmanları A.Ş.	İstanbul	Tartarini
Gas İtaly-Ekip Gaz. A.Ş.	İstanbul	Gas Italy
Aldesa Otogaz Sist. A.Ş.	İstanbul	Aldesa
Mimgas LPG/CNG Dönüşüm Sist. A.Ş.	İstanbul	Mimgas

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (12) Kısaca LPG olarak bilinen sıvılaştırılmış petrol gazı, ısınma, aydınlatma gibi amaçlarla ve motorlu araçlarda yakıt olarak kullanılabilen bir enerji kaynağıdır. Kendisini oluşturan elementlerin niteliği gereği yanıcı bir gaz olan LPG'nin kullanımında güvenlik şartları oldukça büyük bir önem arz etmektedir.
- (13) Dünyada 1940'lı yıllarda otomobil yakıtı olarak kullanılmaya başlanan LPG kullanımı ülkemizde 1995 yılında serbest bırakılmaya başlanmıştır. Bu gelişme ile birlikte LPG kullanan araç sayısı ve bunlara LPG kiti sağlayan firmalar ile montajını yapan servislerin sayısı hızla artmaya başlamıştır.
- (14) Motorlu araçlarda yakıt olarak LPG tercihi, benzin ve mazot fiyatlarının artışıyla birlikte son 20 yılda önemli ölçüde artış göstermiştir. LPG fiyatlarının benzin fiyatlarına nazaran neredeyse yarı yarıya ucuz olması¹ ve trafiğe çıkan otomobil sayısının gün geçtikçe artması bu yakıt türüne olan talebi artırmaktadır. Bu talebin artışına paralel olarak araçların yakıt sisteminin benzinden LPG'ye dönüşümünü sağlamak üzere satış ve montaj hizmeti veren pazar da gelişmektedir. Yerli üretime geçilmeden önce yabancı markalı LPG dönüşüm

¹ 17.05.2013 tarihi itibarıyla Ankara'da satılan 95 oktan benzin fiyatı yaklaşık 4,63 TL, LPG fiyatı ise 2,53 TL olarak gerçekleşmektedir.

kitleri tercih edilmesine rağmen ülkemizde üretimin başlanmasıyla birlikte yerli ürüne olan talebin arttığı, bunda fiyat avantajının da etkili olduğu görülmektedir.

- (15) LPG dönüşüm kiti satışı ve montajı hizmeti verebilmek için servislerin veya bayilerin önce çalışmak istedikleri marka ile bir sözleşme imzalamaları gerekmektedir. Sözleşme imzalandıktan sonra servis/bayi, bu sözleşme ile birlikte Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'ne başvurup Hizmet Yeterlilik Belgesi (HYB) almakta veya belgeye sahipse yeni markayı bu belgeye işletmektedir. Bu belge ilgili servisin/bayinin hizmet yerinin imkânlarının Türk standardı ve/veya TSE tarafından hazırlanmış olan ilgili kriterlere uygunluğunu göstermesi bakımından önem taşımaktadır.
- (16) LPG dönüşüm kitleri, genellikle fiyat faktörü bakımından alt, orta ve üst segment olarak sınıflandırılabilir. Tüketici, kendi fiyat kıstaslarına göre bu üç segment arasında tercihte bulunabilmektedir. Ancak dosya konusu LPG dönüşüm markaları ile bayi/servisler arasındaki dikey ilişki dikkate alındığında; bayi/servislerin her üç segmentteki ürünlerin satış, montaj ve satış sonrası hizmetlerini aynı anda ve birlikte verebildikleri, markaların segmente göre çok farklı kriterler getirmediği, bayilerde aranan TSE kriterleri bakımından da bu farklı segmentlerdeki ürünleri birbirinden ayırtıran bir özellik bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla tüm segmentteki markaların pazardaki bayi/servislere ulaşma anlamında aynı pazarda rekabet ettikleri anlaşılmaktadır. Buradan hareketle, ilgili ürün pazarı "LPG dönüşüm kitlerinin satış, montaj ve satış sonrası hizmetleri pazarı" olarak tanımlanmıştır.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (17) İlgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

I.3.1. İlgili Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

- (18) LPG dönüşüm sistemleri pazarı hakkında daha detaylı bilgiye ulaşmak, faaliyet gösteren firmaların pazar paylarını hesaplamak ve tek marka sınırlamasının muhtemel etkilerini öğrenmek amacıyla Tablo-1'de faaliyet gösteren firmalardan, bu firmaların bazı yetkili servislerinden, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'ndan, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında, TÜVTÜRK araç muayene istasyonlarından, Makine Mühendisleri Odasından, Emniyet Genel Müdürlüğünden, şikâyetçi firmalardan ve muafiyet başvurusunda bulunan firmadan bilgi talep edilmiştir. İpragaz ve Atiker temsilcileri ile toplantılar yapılmıştır.

I.3.2. Atiker'den Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (19) Menfi tespit/muafiyet başvurusunda bulunan Atiker ile bayileri arasında yapacakları ve yetkili bayilerin münhasıran "Atiker" markalı LPG dönüşüm sistemi satış ve montajı hizmeti vermesine yönelik olarak hazırlanan "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne muafiyet tanınması talep edilmiş ve buna ilişkin gerekçeler bildirilmiştir.
- (20) Atiker Kurum kayıtlarına intikal eden yazısında; servislere getirilmek istenen tek marka sınırlamasının sebeplerini açıklamış, şikâyetçi firmaların bu uygulamaya yönelik olarak Cumhuriyet Başsavcılıklarına ilettikleri şikâyetler hakkında verilen kovuşturmayaya yer olmadığına dair kararlar ile Atiker'in son 3 yılda gerçekleştirdiği her bir alt marka bazında satış adetlerini gösterir listeleri, gerek sadece Atiker markalarına ait kitleri satan gerek diğer markaların kitlerini satan bütün Atiker yetkili servislerin sattıkları markalar ile birlikte iletişim bilgilerini içerir listeleri göndermiştir.

I.3.3. İpragaz'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (21) İpragaz tarafından, İpragaz'ın distribütörleri ile yapılmış bir sözleşme örneği ile İpragaz (Prins) Çorum bayiinin Prins bayiliğinin askıya alınması talebine ilişkin yazısı ve Çorum Cumhuriyet Başsavcılığınca verilen kovuşturmayaya yer olmadığına dair kararın bir örneği

gönderilmiştir. Çorum Bayii'nin çektiği faksta, Atiker'in Prins satışını durdurmadığı takdirde servise mal vermeyi keseceğini söylediği bu nedenle bayiliğin durdurulmasını talep ettiği görülmektedir. Aynı yazı ekinde servislerin konu ile ilgili yaptıkları telefon görüşmelerini içerir bir cd yer almaktadır.

- (22) İpragaz'ın bir başka yazısında ise Atiker'in baskıları nedeniyle Prins bayiliğini sonlandıran servislerin bir listesi yer almaktadır. Listede bulunan 13 adet servisten bazılarının elindeki ürünleri iade ettiği, bazılarının TSE hizmet yeterlilik belgesinden Prins markasını sildirdiği bazılarının da bayiliğini sona erdirdiği anlaşılmaktadır. Bu listede yer alan bütün bayilere bilgi isteme yazısı gönderilmiş olup cevabi yazıların detaylarına aşağıda yer verilmiştir.
- (23) İpragaz'ın cevabi yazısında; İpragaz'ın yetkili servislik ve bayilik sözleşmesinin bir örneği, il bazında 2010-2012 yılları arasında satışı yapılan Prins ve Landi markalı dönüşüm kiti adetlerine yer verilmiştir. Yazıya göre dünyada otogaz kullanan araç sayısı son 10 yılda %60 oranında artmış, Türkiye'de ise otogaz kullanan araç sayısı 3,5 milyon adete ulaşmakla benzinli araç sayısını geçmiştir. Bu cihetle, Türkiye, Dünya otogaz piyasasında en büyük 2. ülke haline gelmiştir. Bu gelişmedeki en büyük etken LPG fiyatlarının benzin fiyatlarına nazaran ucuz oluşu ve tedarik zincirinin yaygınlığı olarak gösterilmektedir. LPG dönüşüm kiti markalarının, üst, orta ve alt segmente hitap ediyor olmalarına göre başlıca üç gruba ayrıldıkları ve buna uygun olarak fiyatlandırıldığı, en geniş talebin alt segment markalarda yoğunlaştığı, bu çerçevede Atiker'in tüm segmentler birlikte değerlendirildiğinde yaklaşık %60 pazar payı ile hâkim durumda olduğu belirtilmiştir.
- (24) Şikâyetçi tek marka sınırlamaları hakkında ise, pazarda bu tür sınırlamaların olmadığını, bu ve benzeri uygulamaların ne servisler ne de tüketiciler için tercih edilir bir durum olduğunu, ancak hâkim durumda bulunan teşebbüslerin kendi kârını artırmak için bu tür bir uygulamaya gittiğini belirtmiştir. Bunlara ek olarak ürün gamlarının farklı olması ve reklamların her marka için özellik göstermesi nedeniyle LPG dönüşüm hizmeti veren servislerde bedavacılık sorunuyla karşılaşılacağı, servisler için önemli bir know-how transferi yapılmadığı ve sağlayıcı firmanın servisler için amortismanı zaman alan ciddi yatırımlar yapmadığı da ifade edilmiştir.
- (25) Kurum kayıtlarına intikal eden cevabi yazıda; İpragaz'ın dağıtımını yaptığı markaların ayırt edici özellikleri, İpragaz yetkili satıcılarının açıklamalı listesi, pazar payı anketinin sonuçları ve Türkiye'de faaliyet gösteren diğer LPG dönüşüm kiti markaları distribütörlerine ilişkin bilgiler yer almaktadır. Buna göre İpragaz'ın sağladığı Prins ve Landi marka kitler arasındaki fark, aracın silindir sayısına, kullanılan enjektör ve basınç/sıcaklık sensörü markasına göre değişmektedir. Bazı ürünler sadece 4 silindirli araçlara takılabilirken diğer bazıları 6 ve 8 silindirli araçlara monte edilebilmektedir. Bazı modellerde Bosch marka sensörler kullanılırken bazılarında Eltek markası kullanılmaktadır.
- (26) Aynı yazı ekinde yer alan İpragaz'ın bayilere yaptırdığı pazar payı anketine bakıldığında ise, Türkiye'nin pek çok ilinde bulunan bayilerin önemli bir kısmının Atiker markalı ürün satışı gerçekleştirdiği görülmektedir.

1.3.4. Ekipgaz İth. ve İhr. San. Dış Tic. Şti. (Gasitaly)'nden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (27) Kendilerine bilgi isteme yazısı gönderilmeden önce şikâyette bulunan Gasitaly, bayilerinden gelen muhtelif bilgilere göre Atiker'in bayilere yalnızca kendi markasını satmaları durumunda ürün vereceği değilse bayiliklerin iptal edileceği yönünde tehditlerde bulunduğunu, bu nedenle bayilerin, Atiker bayiliklerini kaybetmemek için Gasitaly bayiliklerine son vermeyi tercih ettikleri belirtilmiştir.
- (28) Bu iddialar kapsamında Gasitaly'nin Eskişehir İpek LPG CNG Otogaz Dön. Sist. Tar. Hay. Otom. San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin ve Amasya Bayisi Ayanlar Otomotiv'in bayilik sözleşmelerinin Atiker tarafından feshedildiğine dair ihtarname örnekleri gönderilmiştir. Bunlar dışında Mersin, Çanakkale, Balıkesir, Eskişehir ve İstanbul'daki bazı bayilere de

Mart ayı sonuna kadar Atiker dışındaki bayilikleri sonlandırmamaları halinde sözleşmelerinin feshedileceği uyarısı yapıldığı belirtilmiştir.

- (29) Şikâyet kapsamında yapılan açıklamalarda, pazarın yapısı gereği bayilerin ürün satışının yanında montaj ve servis hizmeti de verdikleri, dolayısıyla sadece satış sözleşmesi değil aynı zamanda servis sözleşmesinin de zorunlu olduğu, Atiker'in mal vermeyi reddederek montaj ve servis hizmetlerini de böylece kısıtladığı, bayilerin Atiker'i tercih etmeleri halinde ise rakipleri pazar dışına çıkarmış olacağı, bunun rakiplere olduğu kadar aynı serviste birden çok marka ürüne erişim imkânı bulunan tüketicilere de zarar vereceği belirtilmiştir.
- (30) Gasitaly'nin cevabi yazısında, pazarda aktif olarak satılan LPG kiti markasının 10-15 civarında olduğu, sektörde yaklaşık %70 pazar payı ile Atiker'in hâkim durumda bulunduğu ve bu durumu korumak için bayiler nezdinde çalışmaları olduğu, pazarda tek marka sınırlaması uygulanmadığı ancak Atiker'in yalnızca kendi markalarının satılması için bayilere baskı yaptığı, satılması istenmeyen markaların Prins ve Gasitaly olduğu, bayilerin yalnızca Atiker satışına zorlanmak suretiyle diğer marka satışlarının engellenmeye çalışıldığı, bu tavrın pazarda yükselen firmalara karşı takınıldığı belirtilmiştir.
- (31) Aynı yazıda servislerin tek marka satış ve montajı yaparlarken herhangi uzmanlaşma yoluna gitmedikleri, her marka için çalışabildikleri, LPG satışı yapan firmaların bayilere eğitim vermek zorunda oldukları ancak bu eğitimlerin herhangi bir know-how aktarımı içermediği belirtilmiştir.

1.3.5. Diğer LPG Dönüşüm Sistemi Satan Firmalardan Elde Edilen Bilgiler

- (32) Türkiye'de LPG dönüşüm kiti sağlayan yukarıda adlarına yer verilen, dosyayla ilgili teşebbüslerin dışındaki belli başlı firmalardan pazarın yapısı hakkında birtakım bilgiler talep edilmiştir. BRC-2A Mühendislik San. ve Tic. A.Ş. (BRC)'nin cevabi yazısında, LPG tipi yakıt tercihinin artmasıyla birlikte satış ve montaj pazarının da 1995 yılından itibaren büyük bir gelişme yaşadığı, dönüşümde kullanılan ürünlerin artık ülkemizde üretildiği, BRC'nin yerli bir üretici firma olduğu, 248 adet yetkili servisle gösterdiği faaliyetlerde yaklaşık %18 pazar payına sahip olduğu belirtilmiştir. Tek marka sınırlamasının tüketici haklarının korunması, montajın yeterli teknik eğitimi almış kişilerce yapılması ve bu yolla servislerde verilen hizmetin kalitesinin artması bakımından faydalı olacağı, mevcut durumda tek marka sınırlaması uygulaması bulunmadığı, ancak servislerin sayıca az ama kaliteli rakiplerle mücadele etmesi gerektiği belirtilmiştir. BRC, hem aynı markalı hem de Bravo markalı ürünleri sağlamaktadır.
- (33) Damla LPG/CNG Gaz Sist. San. Tic. Ltd. Şti. (LOVATO)'nin cevabi yazısında, LPG dönüşüm sistemi pazarında 1996 yılından itibaren artan bir gelişme olduğu, denetimlerin artmasıyla pazara düzen geldiği, net bilgilere sahip olmamakla birlikte 1. sırada Atiker, 2. sırada LOVATO ve 3. sırada da BRC'nin bulunduğu, pazarda tek marka sınırlaması uygulamasının olmadığı, gerekli koşulları sağlayan servislerin diledikleri marka ile çalışabildikleri, tek marka sınırlamasının bayiler için montajını yaptıkları markaların satış sonrası hizmet ve servis hizmetlerinin sağlanması ve tüketici mağduriyetlerine sebebiyet vermesi bakımından zorluk çıkardığı, LOVATO markası bakımından ise bayiye aktarılan herhangi bir know-how bilgisinin bulunmadığı belirtilmiştir.
- (34) Mimsunar LPG Otogaz Dön. Sist. İml. San. ve Tic. Ltd. Şti. (MİMGAS)'nin cevabi yazısında, teşebbüsün LPG dönüşüm sistemi üretimi yapan yerli bir şirket olduğu, Mimgas ve Feroni markalarının satışını yaptığı, pazarda hâkim durumda olan firmaların Atiker ve BRC olduğu, tek marka sınırlamasının sektöre zarar vereceği, ürün seçimini kısıtlayacağı, rekabeti azaltacağı, buna karşılık servislere baskı uygulayarak tek marka sınırlaması getirmek isteyen firmaların bulunduğu, bu durumun sektörü yeniliklere kapatabileceği, bu baskılar nedeniyle bazı bayilerin sözleşmelerine son verdiği belirtilmiştir.

- (35) Zavoli Polaris Enjeksiyonlu Otogaz Sist. San. Tic. Ltd. Şti. (Zavoli) 'nin cevabi yazısında, bayilerin mümkün olduğunca az marka ile çalışmasının uygun olduğu, çünkü birden çok marka ile çalışmanın, kiti montajlayanın, kit sistemine olan adaptasyonunu olumsuz etkileyebileceği, çok markalı servislerde verilen hizmet kalitesinin düşük olduğu, Zavoli'nin tek marka uygulamasında bulunmadığı, ancak bazı bayilere tek marka ile çalışmalarını yönünde baskıda bulunulduğu bilgisinin ulaştırıldığı belirtilmiştir.
- (36) Olgun Oto Yedek Parça San. Tic. A.Ş. (Landirenzo)'nin cevabi yazısında, bu firmanın Landirenzo markalı LPG dönüşüm kitlerinin dağıtımını ve montajını yaptığı, pazarda faaliyet gösteren başlıca markaların Atiker, Brc, Lovato, Landi Renzo, Zavoli ve Prins olduğu, bunlardan Atiker'in %50'yi aşan pazar payıyla hâkim durumda bulunduğu, pazarda tek marka sınırlamasına yönelik herhangi bir uygulama olmadığı, montajcı servislerin tüketiciye en az bir yerli ve bir yabancı marka sunmak istedikleri, tek marka uygulaması ihtimalinde pazara yeni gireceklerin pazar kazanımının zorlaşacağı, öte yandan tek marka ile çalışan teşebbüslerin, piyasaya LPG'li araç süren otomotiv markalarının yetkili servisleri olduğu, Landirenzo markalı kitlerin montajı ve bakımı için yetkili servislere eğitimler verildiği belirtilmiştir.
- (37) Aldesa Otogaz Sist. Metal Döv. Par. San. Tic. Ltd. Şti. (Aldesa)'nin cevabi yazısında, Aldesa'nın yerli üretim yapan firmalardan olduğu, rekabet ve Atiker'in piyasayı ele geçirme çabaları neticesinde bazı firmaların kapandığı veya el değiştirdiği, Atiker'in uygulamalarına kadar sektörde tek marka uygulamasının bulunmadığı, ancak Atiker'in bu uygulamaya geçmek istemesi ile Aldesa'nın zor duruma düştüğü ve çalıştırılan işçi sayısının azaltıldığı, Atiker'in tek marka uygulamasının rakiplere önemli ölçüde zarar verdiği belirtilmiştir.
- (38) Tartarini Otogaz Dönüşüm Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.(Tartarini)'nin cevabi yazısında, diğer firmaların pazar payı bilgilerine erişilemediği, ancak LPG kitlerinin orta ve alt segment araçlara hitap ettiği düşünüldüğünde Atiker'in yaklaşık %60 pazar payı ile lider konumunda bulunduğu, tek marka sınırlamasının piyasanın yapısı ile örtüşmeyeceği, ancak Atiker, BRC gibi firmaların iskonto, nakit desteği gibi çeşitli yollarla sadece kendi markası ile çalışılmasını sağlamak istediği, LPG kitlerinin tercihinde tüketicinin araştırma ve karar verme imkânının geniş olduğu, çünkü yatırımın ürüne değil markaya yapıldığı belirtilmiştir.
- (39) Yukarıda yer verilen firmalar yazıları ekinde satış adetlerini, yetkili servis listesini, yetkili bayilik ve servis sözleşmelerinin birer örneğini de göndermişlerdir.

1.3.6. LPG Dönüşüm Sistemi Montajı Yapan Servislerden Elde Edilen Bilgiler

- (40) Yetkili servis olan Eskişehir Güç ve Yakıt Sist. Otom. San. ve Tic. Ltd. Şti. (ESGÜÇ)'nin cevabi yazısında, Prins, Landirenzo ve Atiker olmak üzere 3 marka ile çalıştığı, 2012 yılında Atiker'in 180, Landirenzo'nun 105 ve Prins'in 50 adet satış gerçekleştirdiği, LPG montaj sektöründe son yıllarda daralma yaşandığı, bunun dağıtıcı ve sağlayıcıları tek marka sınırlaması gibi birtakım stratejilere zorladığı, bu çerçevede bazı markaların tek marka uygulamasını hayata geçirmek üzere bayilere baskı yaptığı, sözleşmelerini feshetmekle tehdit ettiği, uygulamada tek marka satışı yapan servisin neredeyse hiç bulunmadığı, tek marka uygulanması halinde bir ildeki tüketicinin bu serviste hizmet alamaması durumunda başka illere gitmek zorunda kalacağı, bayi olarak da tek marka uygulamasını tasvip etmedikleri belirtilmiştir.
- (41) Karaman ilinde faaliyet gösteren bir diğer yetkili servis olan Mehmet Çini'nin cevabi yazısında, Atiker, Wentgaz, Lovato ve Prins marka kitlerin satışının yapıldığı, ithal kitlerin fiyatının yüksek olması nedeniyle yerli marka ürünlere talebin arttığı, tek marka sınırlaması gibi bir uygulamanın yaygın olmadığı, ancak böylesi bir durumda tercihini Atiker'den yana kullanacağı, çok markalılık uygulamasında servis ağının yetersizliği, montaj esnasında yeterli program bilgisi ve donanımının bulunmaması gibi sorunlarla karşılaşılabileceği belirtilmiştir.

13-39/500-221

- (42) İskenderun'da faaliyet gösteren yetkili servis Vahit HARBALIOĞLU'nun cevabi yazısında, Atiker, Lovato, Brc, Landi, Prins gibi markalarla çalıştığını, tek marka uygulamasını istemediğini, olması halinde ise tercihini yerli bir markadan yana kullanacağını, en çok Atiker markalı ürün sattığını, tek marka uygulamasının fiyatları artıracığını ve kâr oranını düşürebileceğini belirtmiş ve son üç yıldaki satış adedi bilgilerini göndermiştir.
- (43) Mersin'de faaliyetlerini sürdüren Sistem Otogaz LPG Dönüşüm Servisi'nin cevabi yazısında, Landirezzo, Brc, Prins, Atiker, Zavoli, Fema gibi markalarla çalışıldığı, sektördeki markalar arttıkça kâr marjının azaldığı, tek marka sınırlamasının servislerin karını iyice azaltacağından tercih edilir bir durum olmadığı, tüketiciler için de tek marka sınırlamasının uygun olmadığı, böyle bir durumun farazi olarak bile düşünülemeyeceği, yetkili servisler herhangi bir know-how aktarımının olmadığı belirtilmiştir.
- (44) Ankara'da yetkili servis olan BMS Mekanik Oto Kir. Otom. San. Tic. İth. İhr. Ltd. Şti.'nin cevabi yazısında, Atiker, Zavoli, Brc ve Omvl marka kit montajı yapıldığı, 2011 yılında dönüşümde en fazla kullanılan markanın Atiker olduğu belirtilmiştir.

1.3.7. Makine Mühendisleri Odasından, Emniyet Genel Müdürlüğünden, TÜVTURK Kuzey ve Güney Taşıt Muayene İstasyonları Yapım ve İşletim A.Ş.'den Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (45) Kurum kayıtlarına intikal eden cevabi yazılarda ve eklerinde son üç yıl içinde motorlu araçlara uygulanan LPG dönüşüm kiti toplam sayısı (il, yıl ve marka bazında); TÜVTURK'ün cevabi yazısında LPG dönüşümü yapılan ve yakıt sisteminde LPG kullanılan araç sayılarına ilişkin olarak firmanın veri tabanında bulunan bilgiler cd ortamında gönderilmiştir.

1.3.8. Hukuki değerlendirme

1.3.8.1. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Çerçevesinde Değerlendirme

- (46) Atiker'in, "Atiker" ve "Wentgas" markalarına yönelik hizmet vermesine ilişkin hükümler içeren "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin amacı, anılan markalı otogaz sistemleri ile bu sistemlere ilişkin her türlü aksamın montajının, tamirinin, bakımının, onarımının ve periyodik kontrollerinin teknolojisine uygun şekilde uzman kişilerce güvenli ve kaliteli bir biçimde yapılmasını sağlamak olarak açıklanmaktadır. Böylece müşteri şikayetlerinin sayısının azaltılması ve verilen hizmetin kalitesinin artırılması amaçlanmaktadır. Yetkili servislerin seçiminde fiziki imkanları ile sağladığı çalışma koşulları dikkate alınacaktır. Bu şekilde seçilecek yetkili servislerin montajını yapacağı bütün ürünleri Atiker'in distribütörlerinden alması ve yalnızca Atiker ürünlerinin montajını yapması planlanmaktadır. Atiker ile servisler arasında yapılması öngörülen sözleşme, 4054 sayılı Kanun kapsamında bir anlaşma olup, bu anlaşmanın rekabet ihlali edip etmediğinin değerlendirilmesi gerekmektedir.

1.3.8.2. Menfi Tespit Değerlendirmesi

- (47) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri yasaklanmıştır. Bildirime konu sözleşme, yetkili servisler tek elden sağlama yükümlülüğü getiren bir dikey anlaşma olmakla piyasadaki rakiplerin faaliyetlerini ve potansiyel rakiplerin pazara girişlerini zorlaştırabilecek bir rekabet etmeme yükümlülüğü öngörmektedir. Bu nedenle anılan sözleşmeye menfi tespit verilmesi mümkün değildir.

I.3.8.3. Grup Muafiyeti Değerlendirmesi

- (48) Grup muafiyetinden yararlanması istenen anlaşmaların başta pazar payı eşikleri olmak üzere çeşitli koşulları bir arada taşıması gerekmektedir. Bildirime konu olan sözleşmenin grup muafiyetinden yararlanıp yararlanmadığı 2005/4 sayılı Tebliğ ve 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde aşağıda değerlendirilmiştir.

I.3.8.3.1. 2005/4 sayılı Tebliğ Bakımından Değerlendirme

- (49) 2005/4 sayılı Tebliğ'in 2. maddesi uyarınca yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde söz konusu Tebliğ'de düzenlenen koşullara uymak kaydıyla, Kanun'un 4. maddesindeki yasaklamadan Kanun'un 5. maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulabilecektir. Özellikle satış sonrası hizmetlerde yedek parça temini ve montajına ilişkin olarak yapılan dikey anlaşmalar grup muafiyetine konu olmaktadır. Yedek parçanın tanımı Tebliğ'in 3. maddesinde "bir aracın parçalarını değiştirmek amacıyla aracın üzerine veya içine takılabilen, yakıt hariç olmak üzere, motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olan yağlar gibi ürünlerin de dahil olduğu mallar" olarak tanımlanmıştır. LPG dönüşüm kitlerinin yedek parça sayılıp sayılmayacağı ve dolayısıyla bildirim konu sözleşmenin 2005/4 sayılı Tebliğ hükümleri çerçevesinde değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin tespiti için yedek parça tanımına bakmak gerekmektedir.
- (50) Bilindiği üzere, 2005/4 sayılı Tebliğ'deki yedek parça tanımına uymayan ürünler için yapılan dikey anlaşmalar bu Tebliğ kapsamına girmemektedir. Örneğin kasetçalar, CD ya da ticari kullanım için gerekli diğer aksesuarlar gibi bir motorlu taşıta takılabilmelerine rağmen taşıtın kullanımı için gerekli olmayan ürünler yedek parça tanımına uymamaktadır. Dolayısıyla yedek parça, aracın üretim bandında takılan ve o aracın sorunsuz ve teknik özelliklerine uygun olarak çalışmasını sağlayan parçalar olarak tanımlanabilir. LPG dönüşüm kitlerine bakıldığında ise dosya konusu olay çerçevesinde incelenen dönüşüm kitlerinin üretim bandında takılmadığı, tüketiciler tarafından yakıt maliyetinde tasarruf sağlamak amacıyla ihtiyari olarak sonradan monte ettirildiği görülmektedir. Bu nedenle LPG dönüşüm sistemlerinin yedek parça olarak kabul edilemeyeceği ve bildirim konu sözleşmenin 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilemeyeceği kanaatine varılmıştır.
- (51) Diğer yandan bildirim konu sözleşmenin bir an için 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu kabul edilse bile, sözleşmede bulunan tek marka sınırlaması (rekabet etmeme yükümlülüğü) ve Atiker'in yüksek pazar payı, sözleşmenin söz konusu grup muafiyetinden yararlanması önünde engeldir.

I.3.8.3.2. 2002/2 Sayılı Tebliğ Bakımından Değerlendirme.

- (52) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesine göre üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan dikey anlaşmalar, Tebliğ'de sayılan koşulları taşıyorsa, grup muafiyetinden yararlanabilir.
- (53) Grup muafiyeti sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması durumunda uygulanmaktadır.
- (54) LPG dönüşüm kiti markalarının çoğunluğu il bazındaki satış adetlerine ilişkin veriyi sağlayamamışlardır. İl bazlı veriler sadece, sızdırmazlık raporu veren TMMOB Makine Mühendisleri Odasından temin edilen verilerden oluşmaktadır. Bu verilere göre son 3 yılda satılan Atiker markalarının satış adetlerinin satılan toplam kit sayısına olan oranı esas alınarak hesaplanan yaklaşık pazar payı verilerine Tablo 2'de yer verilmektedir.

13-39/500-221

Tablo-2: Tüm Atiker markalarının (Atiker, Wentgas, AKL, KME ve Romano) toplam il bazında ve Türkiye yaklaşık pazar payı (%) (TMMOB Makine Mühendisleri Odası verilerine göre)

İller	2010 yılı ²	2011 yılı	2012 yılı
Adana	(....)	(....)	(....)
Adıyaman	(....)	(....)	(....)
Afyonkarahisar	(....)	(....)	(....)
Ağrı	(....)	(....)	(....)
Aksaray	(....)	(....)	(....)
Amasya	(....)	(....)	(....)
Ankara	(....)	(....)	(....)
Antalya	(....)	(....)	(....)
Ardahan	(....)	(....)	(....)
Artvin	(....)	(....)	(....)
Aydın	(....)	(....)	(....)
Balıkesir	(....)	(....)	(....)
Bartın	(....)	(....)	(....)
Batman	(....)	(....)	(....)
Bayburt	(....)	(....)	(....)
Bilecik	(....)	(....)	(....)
Bingöl	(....)	(....)	(....)
Bitlis	(....)	(....)	(....)
Bolu	(....)	(....)	(....)
Burdur	(....)	(....)	(....)
Bursa	(....)	(....)	(....)
Çanakkale	(....)	(....)	(....)
Çankırı	(....)	(....)	(....)
Çorum	(....)	(....)	(....)
Denizli	(....)	(....)	(....)
Diyarbakır	(....)	(....)	(....)
Düzce	(....)	(....)	(....)
Edirne	(....)	(....)	(....)
Elazığ	(....)	(....)	(....)
Erzincan	(....)	(....)	(....)
Erzurum	(....)	(....)	(....)
Eskişehir	(....)	(....)	(....)
Gaziantep	(....)	(....)	(....)
Giresun	(....)	(....)	(....)
Gümüşhane	(....)	(....)	(....)
Hakkari	(....)	(....)	(....)
Hatay	(....)	(....)	(....)
İğdir	(....)	(....)	(....)
Isparta	(....)	(....)	(....)
İstanbul	(....)	(....)	(....)
İzmir	(....)	(....)	(....)
Kahramanmaraş	(....)	(....)	(....)
Karabük	(....)	(....)	(....)
Karaman	(....)	(....)	(....)
Kars	(....)	(....)	(....)
Kastamonu	(....)	(....)	(....)
Kayseri	(....)	(....)	(....)
Kırıkkale	(....)	(....)	(....)
Kırklareli	(....)	(....)	(....)
Kırşehir	(....)	(....)	(....)
Kilis	(....)	(....)	(....)
Kocaeli	(....)	(....)	(....)
Konya	(....)	(....)	(....)
Kütahya	(....)	(....)	(....)

² 2010 yılında AKL markasının satışı bulunmamaktadır.

13-39/500-221

İller	2010 yılı ³	2011 yılı	2012 yılı
Malatya	(.....)	(.....)	(.....)
Manisa	(.....)	(.....)	(.....)
Mardin	(.....)	(.....)	(.....)
Mersin	(.....)	(.....)	(.....)
Muğla	(.....)	(.....)	(.....)
Muş	(.....)	(.....)	(.....)
Nevşehir	(.....)	(.....)	(.....)
Niğde	(.....)	(.....)	(.....)
Ordu	(.....)	(.....)	(.....)
Osmaniye	(.....)	(.....)	(.....)
Rize	(.....)	(.....)	(.....)
Sakarya	(.....)	(.....)	(.....)
Samsun	(.....)	(.....)	(.....)
Siirt	(.....)	(.....)	(.....)
Sinop	(.....)	(.....)	(.....)
Sivas	(.....)	(.....)	(.....)
Şanlıurfa	(.....)	(.....)	(.....)
Şırnak	(.....)	(.....)	(.....)
Tekirdağ	(.....)	(.....)	(.....)
Tokat	(.....)	(.....)	(.....)
Trabzon	(.....)	(.....)	(.....)
Tunceli	(.....)	(.....)	(.....)
Uşak	(.....)	(.....)	(.....)
Van	(.....)	(.....)	(.....)
Yalova	(.....)	(.....)	(.....)
Yozgat	(.....)	(.....)	(.....)
Zonguldak	(.....)	(.....)	(.....)
Yurtdışı	(.....)	(.....)	(.....)
İl yok	(.....)	(.....)	(.....)
Genel Toplam (Türkiye)	(.....)	(.....)	(.....)

- (55) Tablo-2’de Türkiye’de son üç yılda gerçekleşen toplam LPG dönüşüm kiti adetleri esas alınarak yapılan hesaplamada Atiker’in Türkiye pazar payının her üç yılda da %40 eşiğinin üzerinde olduğu görülmektedir. İl bazlı pazar paylarına bakıldığında ise %40 eşiğinin altına düştüğü il sayısı çok sınırlıdır.
- (56) LPG dönüşüm kiti satışı yapan önemli markaların gönderdiği bilgilere göre, Türkiye genelindeki satış miktarlarından yapılan hesaplamaya Tablo 3’te yer verilmiştir.

Tablo-3: LPG dönüşüm kiti yapan başlıca markaların satış adetleri ve pazar payları (%)

Marka	2010 yılı satış adedi	2010 pazar payı	2011 yılı satış adedi	2011 pazar payı	2012 yılı satış adedi	2012 pazar payı
Atiker	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atiker Karbüratörlü Kit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atiker Diğer Markalar	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Brc	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Aldesa	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Lovato	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mimgas	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Gasitaly	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Landirenzo	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tartarini	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Prins	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atiker Markaları Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

³ 2010 yılında AKL markasının satışı bulunmamaktadır.

- (57) Bu tablodan, Atiker markalarının satış miktarı diğer markaların satış adetlerinin oldukça üstünde olup Atiker'in pazar payının her geçen yıl arttığı anlaşılmaktadır.
- (58) Diğer yandan ilgili pazardaki satış adetleri ve pazar payları konusunda sağlıklı bilgi elde etmenin zorluğu, önaraştırma sürecinde elde edilen bilgiler arasındaki farklılıklardan görülebilmektedir. Bu kapsamda muayeneye gelen araçların kaçının hangi marka LPG kiti kullandığının tespiti amacıyla TÜVTURK'ün cevabi yazısından, tespit edilebilen rakamlar ile TMMOB Makine Mühendisleri Odasının (MMO) sağladığı verilerle birlikte önaraştırma sürecinde bilgi sağlayan 9 LPG dönüşüm markası sahibi teşebbüsten elde edilen satış adetleri bilgilerine Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo-4: MMO ve TUVTURK verilerine göre Türkiye LPG dönüşüm kiti (yeni montaj) sayıları

	2010	2011	2012
MMO verilerine göre	(.....)	(.....)	(.....)
TUVTURK verilerine göre	(.....)	(.....)	(.....)
Tablo-3'te belirtilen 9 teşebbüsün satışları toplamı	(.....)	(.....)	(.....)

- (59) Önaraştırma çerçevesinde sadece 9 teşebbüsten toplanan verilere göre yalnızca bu 9 teşebbüsün Türkiye'deki satış adetleri toplamı dahi TÜVTURK ve MMO tarafından bildirilen toplam Türkiye (tüm markalar) satışlarından daha yüksek olduğu görülmektedir. Karşılaştırılan rakamlar arasındaki farkın yüksekliğinin kayıt dışı montajlardan kaynaklandığı kanaati oluşmuştur. Bu tablodaki satış rakamlarının MMO'nun sağladığı verilerden farklı olmasının başlıca nedeni pazarda bilinirliği az markaların faaliyet göstermesi ve bilinen markaların birden fazla alt marka ile faaliyetlerini devam ettirmesi şeklinde açıklanabilmektedir.
- (60) Tüm mevcut bilgiler ışığında, Atiker'in pazar payının, rakip teşebbüs ve servislerin ve Atiker'in kendi tahminlerine göre % (.....)'i aştığı görülmektedir. Dolayısıyla 2002/2 sayılı Tebliğ m. 2/2 uyarınca Atiker'in uygulamayı planladığı sözleşmenin anılan Tebliğ hükümleri çerçevesinde grup muafiyetinden faydalanamayacağı kanaatine varılmıştır.

1.3.8.4. 4054 sayılı Kanun'un 5. Maddesi Çerçevesinde Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

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

- (61) Atiker'in uygulamaya geçirmek istediği sözleşmenin 2. maddesine göre tek elden sağlama yükümlülüğü sadece Atiker ve Wentgas markalarına ilişkindir. Sözleşmenin 4.8. maddesinde "(.....)." hükmü yer almaktadır.
- (62) Atiker bu hükümle sağladığı ürünlerin montajı ve sonrasında servislerin vereceği kaliteyi artırmak ve hizmetin uzman kişilerce güvenlik şartları sağlanarak sorunsuz, tam ve doğru bir biçimde verilmesini istediğini belirtmektedir. Bu sayede müşterilerin montaj esnasında ve sonrasında karşılaşılabilecek sorunların azaltılmasının amaçlandığı ifade edilmekte ve böylelikle verilen hizmetin düzeninin ve kalitesinin artırılacağı ileri sürülmektedir.
- (63) Araçlara takılan motor teknolojisinin gelişmesi ve değişmesiyle LPG dönüşüm sistemlerinin de bu motorlara uygun hale getirilebilmesi için aynı ölçüde gelişmesi ve yenilenmesi gerekmektedir. Dikey anlaşmalar ile 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında artacak rekabetin sayesinde bu inovasyon güdüsü olumlu yönde etkilenebilir. Bu noktada Atiker, kendi ar-ge çalışmaları ile edindiği bilgi ve teknolojilerini yetkili servislere aktarmak ve bu servislerin basit bir tamirhane görünümünden çıkarak donanımlı ve güvenilir hizmet veren birimler haline gelmesini istemektedir.

- (64) LPG gibi montajı ve bakımı esnasında yapılan en ufak bir hatanın ciddi zararlara hatta can kaybına yol açabildiği dikkate alındığında, tehlike arz eden ürünlerin kurulmasında ve bakımında kalitenin artırılması, sektördeki gelişmelerin artmasına yardım edebilecektir.

I.3.8.4.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması

- (65) LPG kitinin montajı, alanında uzman kişilerce kendisine getirilen teknik yükümlülükler çerçevesinde ve uygun fiziki şartlar altında gerçekleştirilecektir. Bunun tüketici bakımından en büyük getirisi ürün güvenliğinin sağlanmasıdır. Bu sayede LPG'li araç kullanımından kaynaklanan ve montaj hatasına bağlı hasar ve kayıpların minimuma indirilmesi sağlanabilecektir. Montaj sonrası hizmetler bakımından ise yaşanan arızaların yine alanında uzman kişilerce vakit kaybetmeden tespit edilmesi ve onarım için gereken parçaların hızlı temini tüketici lehine olacak durumlar arasında sayılabilir.
- (66) Atiker'in yetkili servis sözleşmesi ile bölge sınırlaması getirmeyecek olması, bir ilde birden fazla Atiker servisinin hizmet vermesine imkân sağlamakta; böylelikle tüketicilerin tercih olanakları genişlemekte ve olası bir sorunda aynı ilde bulunan bir diğer servisten hizmet alabilmeleri mümkün kılınmaktadır.

I.3.8.4.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (67) Tek marka sınırlaması öngören anlaşmaların rekabet üzerinde esas olarak dört olumsuz etkisi vardır: Pazar kapama etkisi, koordinasyon etkisi, mağaza içi rekabeti önleme etkisi ve pahalılık etkisi. Tek marka anlaşmalarının markalar arası rekabette meydana getireceği azalmanın olumsuz etkisi, sağlayıcıların bu tür sözleşmeleri yapabilmek için başlangıçta yoğun şekilde rekabet etmesi ile hafifletilebilir. Ancak bu rekabet, sınırlamanın süresi uzadıkça azalır. Bu nedenle tek marka sınırlamasının süresi ile sağlayıcılar arasında yaşanacak bu rekabete etkisinin dengelenmesi gerekmektedir.
- (68) Buna karşılık tek marka sınırlamalarının rekabet üzerinde olumlu etkileri de bulunmaktadır. Bu etkilerin başında bedavacılık sorununun çözülmesi gelmektedir. Bu sorun sağlayıcının markaya değil de perakendeciye yatırım yapması durumunda ortaya çıkmaktadır. Çünkü sağlayıcı perakendeciye bir yatırım yaptığında bu yatırım aynı zamanda onun rakiplerini de bu perakendeciye çekecektir. Böyle bir durumda sağlayıcının yaptığı yatırımları rakiplerine karşı korumak için perakendeci ile tek marka sınırlaması öngören anlaşmalar imzalayabilmektedir. Ancak yatırımın sadece markaya yapıldığı durumda bu sorundan bahsetmek mümkün olmayacaktır. Bildirime konu işlemde de yatırımın yetkili servislerden çok Atiker markasına yapılacağı görüldüğünden bu bedavacılık sorununun ortaya çıkmayacağı kanaati oluşmuştur.
- (69) Vazgeçme problemi de sağlayıcının karşılaşılabileceği sorunlar arasında yer almaktadır. Bu sorun, sağlayıcı tarafından alıcıya özgü olarak yapılan yatırımların, sözleşme sona erdikten sonra diğer/yeni alıcılar için kullanılamaması yahut satımı anında değerini önemli ölçüde yitirmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sağlayıcı bu yatırımların amortismanı için gereken süre içinde alıcıdan tek marka sınırlamasına uymasını isteyebilir. Somut olaya bakıldığında, "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin 4.1. maddesinden Atiker ile bu sözleşmeyi imzalayacak kişilerin kendi tesislerinde Atiker'in koyacağı kurallar çerçevesinde faaliyet gösterecekleri anlaşılmaktadır. Dolayısıyla Atiker'in bu anlamda amorti etmesini gerektirecek alıcıya özgü bir yatırım yapmadığı anlaşılmaktadır. Öte yandan tesisler sözleşme bitiminde yetkili servise kalacağından Atiker için vazgeçme probleminin oluşmayacağı kanaatine varılmıştır.
- (70) Rekabet etmeme yükümlülüğünü haklı gösteren bir diğer gerekçe de know-how transferidir. Alıcıya sözleşmenin esaslı ve zorunlu unsuru olarak aktarılan bir know-how'ın varlığı durumunda sağlayıcı bu bilgiyi korumak üzere rekabet etmeme yükümlülüğü getirebilir. LPG dönüşüm kitleri pazarında ise bu know-how, yeni motor teknolojilerine uygun LPG kiti üretim, montaj ve bakımı hizmetlerinde ortaya çıkmaktadır. Değişen motor sistemlerine uygun olarak üretilecek LPG dönüşüm kitlerinin hatasız ve doğru montajına ilişkin bilgiler

know-how teşkil edebilmektedir. Nitekim Atiker'in hazırladığı "Yetkili Servis Sözleşmesi" kapsamında alıcılara bu tür bilgi aktarımları gerçekleştireceği ve bu bilginin doğru kullanılmasına yönelik eğitimler vereceği anlaşılmaktadır. Diğer yandan ilgili pazardaki teşebbüslerden alınan görüşler markaya özgü bir know-how aktarımının düşük bir ihtimal olduğuna işaret etmektedir.

- (71) Tek marka sınırlamaları şeklinde ortaya çıkan rekabet yasaklarının etkileri sağlayıcının pazardaki konumuna bakılarak değerlendirilmektedir. Sağlayıcının pazar payı arttıkça rekabet yasaklarının pazar kapama etkisi de büyümektedir. Sağlayıcının pazar gücü değerlendirilirken rakiplerin pazardaki konumuna bakılmaktadır. Rakiplerin yeterince fazla ve güçlü olduğu durumlarda rekabeti bozucu etkiler zayıf olacaktır. Tablo-3'te yer verilen veriler çerçevesinde, Atiker ile pazardaki diğer oyuncuların paylarına bakıldığında 2012 yılında Atiker markalarının diğer bütün markaların satış oranına nazaran sahip olduğu yaklaşık pazar payı %(.....) olarak hesaplanmaktadır⁴. Atiker'in en büyük rakipleri %(.....) pazar payı ile BRC ve %(.....) pazar payı ile ALDESA'dır. İlgili pazarda faaliyet gösteren sağlayıcı sayısı fazla olsa da bunlar pazar payları itibarıyla Atiker karşısında güçlü rakipler olarak nitelendirilemez. Dolayısıyla Atiker'in getireceği tek marka sınırlamaları ile pazarın %50'sine yakın bir bölümünün kapanma riski bulunmaktadır.
- (72) Güçlü alıcıların varlığı da pazarın kapanma riskini azaltan bir diğer faktördür. Güçlü alıcılar sağlayıcının mal vermektan kolayca vazgeçmesini engelleyebilmektedir. Atiker'in bildirdiği işlem bakımından ise yetkili servislerin sayıca çok ve dağınık oldukları hiçbirinin tek başına Atiker'e karşı güçlü alıcı konumunda olamayacağı açıktır. Dolayısıyla seçim yapmak durumunda bırakılan servis Atiker markasını seçecek ve pazarın rakiplere bu yolla kapanma ihtimali artabilecektir.
- (73) Pazar kapama etkisi perakende seviyesinde daha fazla hissedilmektedir. Çünkü pazara giriş engelleri sağlayıcıların kendi ürünleri için perakende mağaza açamayacakları kadar yüksektir. Öte yandan perakende seviyesinde getirilen rekabet yasakları mağaza içi rekabeti de engellemekte markalar arası rekabeti de önlemektedir. Bu nedenle güçlü durumda olan bir teşebbüsün pazarın küçük bir bölümünü bağlaması bile ciddi rekabet endişelerine yol açabilmektedir.
- (74) Atiker'in pazar payının tahmini %(.....) civarında olduğu ve ürünlerini Konya ili dışında yetkili servisler vasıtasıyla sattığı dikkate alındığında getireceği tek marka sınırlamalarının olumsuz etkilerinin elde etmeyi umduğu etkinlik kazanımlarına nazaran daha büyük olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca Atiker'in pazar payı ve diğer mevcut teşebbüslerin de Atiker'i izleyerek tek marka sınırlaması getirebileceği değerlendirildiğinde pazarın önemli bir bölümünün potansiyel rakiplere kapanma riskinin artacağı görülmektedir. Dolayısıyla dosya konusu sözleşmelerin uygulanması durumunda pazarın önemli bir bölümünde rekabetin kısıtlanması riski bulunmaktadır.

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

- (75) Atiker'in bildirdiği "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin bir yıllık süreler için akdedileceği, taraflarca sonra erdirilmedikçe yenileneceği ve en fazla beş yılın sonunda sözleşme ilişkisinin biteceği anlaşılmaktadır. Beş yıl sonunda yetkili servis ile Atiker'in yeni bir sözleşme imzalaması gerekmektedir. Bildirime konu işlemde öngörülen bu sürenin kabul edilebilir sınırlar dahilinde kaldığı bu bakımdan rekabet karşıtı etkisinin grup muafiyeti koşullarına uygun olduğu söylenebilir.
- (76) Öte yandan bu sözleşmenin pazarda yaratacağı olumsuz etkinin, sağlaması beklenen faydalarla kıyaslanması gerekmektedir. Bilindiği gibi dikey kısıtlamalar üretim ve dağıtım zincirinin alt seviyelerinde yer alan oyuncuların anlaşma konusu markanın ticari konumunu

⁴ Atiker kendi pazar payını yaklaşık %45 olarak tahmin etmektedir.

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

- (77) Atiker'in tek marka sınırlaması ile umduğu etkinlik kazanımları müşterilere verilecek hizmet kalitesinin ve ürün güvenliğinin artması noktasında yoğunlaşmaktadır. Ancak tek marka sınırlaması bulunmayan yetkili servislere de gerekli bilgi aktarımı ve eğitimin verildiği bilinmektedir. Dolayısıyla yetkili servise giden bir tüketicinin fiyat-hizmet karşılaştırması yaparak tercihte bulunma olanağının önemli ölçüde sınırlandırılması şeklinde ortaya çıkan rekabet karşıtı etki Atiker'in beklediği faydadan daha yüksektir. Dolayısıyla bu şartın Atiker'in uygulamayı planladığı tek marka sınırlaması bakımından karşılanmadığı kanaati oluşmuştur.
- (78) Ayrıca yukarıda da değinildiği üzere tek marka sınırlamasının pazardaki olumsuz etkilerine yönelik olarak sözleşmelerin sağlayacağı olumlu etkiler ve bu olumlu etkilerin ne şekilde işleyeceği konusunda Atiker tarafından yeterli açıklamaların yapılmadığı görülmektedir. Diğer yandan Atiker'in, rakip teşebbüslerin ve servislerin pazardaki konumu, ürünün nitelikleri ve perakende düzeyinde bir sınırlamanın söz konusu olması, know-how devri konusunda açıklık olmaması gibi unsurların rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlandırıldığına işaret etmektedir.
- (79) Yukarıda yer verilen değerlendirmeler çerçevesinde Atiker tarafından bildirilen dosya konusu sözleşmenin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan tüm koşulları taşımaması nedeniyle muafiyetten faydalanamayacağı kanaatine varılmıştır.
- (80) Öte yandan söz konusu sözleşmelerin uygulanmaya konulmadan Kuruma bildirilmesi ve henüz uygulamaya konulmaması hususları dikkate alındığında dosya konusu sözleşmeler nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalinin söz konusu olmadığı ve bu kapsamda Atiker hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı, ayrıca şikâyetlere konu tek marka yükümlülüğüne yönelik eylemlerin kısa süreli ve sınırlı sayıda bayi/servis için uygulandığı ve pazarın kapanması riskini doğurmadığı ve dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlalinin de söz konusu olmadığı kanaatine varılmıştır.

1.3.8.5. 4054 sayılı Kanun'un 6. Maddesi Çerçevesinde Değerlendirme

- (81) Dosya kapsamında İpragaz ve Gasitaly tarafından yapılan başvurularda Atiker tarafından servislere tek marka sınırlaması getirilmeye çalışıldığı ve bu yolla hâkim durumun kötüye kullandığı iddia edilmektedir.
- (82) Önceki bölümlerde detaylarına yer verildiği üzere LPG dönüşüm kitlerinin satışı, montajı ve satış sonrası hizmetleri pazarında Atiker Türkiye'de önemli bir pazar payı ile pazar lideri durumundadır. Bir eylemin hâkim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilebilmesi için teşebbüsün hâkim durumda bulunması ve hâkim durumdaki teşebbüsün eyleminin kötüye kullanma olarak kabul edilebilecek nitelikte olması gerekmektedir. Bu bağlamda, kötüye kullanma olarak kabul edilebilecek nitelikte bir eylemin söz konusu olmaması halinde teşebbüsün hâkim durumda olup olmaması önem taşımamaktadır. Bu çerçevede somut olay bakımından, şikâyete konu davranışın hâkim durumu kötüye kullanma davranışı teşkil edip etmediği incelenmiştir.
- (83) Atiker kendisiyle çalışmak isteyen servislere getireceği tek marka sınırlamasına ilişkin olarak hazırladığı "Yetkili Servis Sözleşmesi"ni menfi tespit ve muafiyet değerlendirmesinin yapılabilmesi için Kurum'a bildirmiştir. Bu sözleşmeye göre yeni oluşturulacak her yetkili servis yalnızca Atiker markalı ürün satacaktır. Atiker tarafından sözleşmenin

uygulanmasına ilişkin olarak, ilk aşamada mevcut servislerin sözleşmelerinin devam edeceği, ancak bunların süresi sona erdiğinde yalnızca Atiker markası ile çalışmalarının teklif edileceği, kabul etmedikleri takdirde bunlara mal verilmeyeceği, kabul ettiklerinde ise bunların başka marka kit satmalarının mümkün olmayacağı belirtilmiştir. Atiker, Kurul'un vereceği karar doğrultusunda tip sözleşmenin imzalanacağını belirtmiş olup, Atiker tarafından uygulanması planlanan tek marka sınırlamalarına ilişkin sözleşmeler henüz yürürlüğe girmemiştir.

- (84) Şikayetlerde yer verilen tek marka sınırlamasına ilişkin uygulamalar konusunda ise Atiker yetkilileri; bu konuda herhangi bir bilgilerinin olmadığını, Atiker'in böyle bir uygulama içine girmediğini belirtmişlerdir. Diğer yandan benzer konularda çeşitli illerde Cumhuriyet savcılıklarına Atiker'in haksız rekabet yaptığı iddiasıyla şikâyetlerde bulunduğu anlaşılmıştır. Şikâyetlerde yer verilen iddialar incelendiğinde ise söz konusu iddialara ilişkin olarak Atiker tarafından yetkili servislere gönderilen, tek marka sınırlamasına yönelik herhangi bir somut belgenin bulunmadığı, iddiaların bazı servislerin ifadelerinden oluştuğu görülmektedir.
- (85) Diğer yandan Atiker, "Yetkili Servis Sözleşmesi" ile getirilmek istenen tek marka sınırlamasının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyetten faydalanıp faydalanmayacağı konusunda verilecek Kurul kararı ile birlikte bu tarihten itibaren ilgili Kurul kararı doğrultusunda hareket edeceğini belirtmiştir. Dolayısıyla tek marka sınırlamasına ilişkin bir uygulamanın Atiker tarafından gerçekleştirildiği konusunda net deliller bulunmamasının yanında, eğer bu yönde bir uygulama var ise dahi Kurul tarafından Atiker "Yetkili Servis Sözleşmesi" ile getirilmek istenen tek marka sınırlamasının 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde muafiyetten faydalanmayacağına karar verilmesi durumunda, söz konusu uygulama kısa zamanda sonlandırılmış olacaktır. Bu bağlamda kısa süreli ve sınırlı sayıda bayi/servis için uygulanmış olan tek marka yükümlülüğü veya diğer bir deyişle rekabet etmeme yükümlülüğü uygulamasının pazarın kapanması riskini doğurmayacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi anlamında kötüye kullanma olarak nitelenemeyeceği kanaatine varılmıştır.
- (86) Diğer yandan ilgili ürün pazarında Atiker güçlü olsa da pazarın büyüyen ve teknolojik yeniliklere açık bir pazar olduğu ve ilgili pazarda markalar arası rekabetin yoğun olduğu, çok sayıda markanın bulunduğu, son yıllarda pazara sağlayıcı ve servis düzeyinde çeşitli giriş ve çıkışların bulunduğu, pazarda marka ve fiyat farklılaşmalarının bulunduğu görülmektedir. Söz konusu unsurlar da göz önünde bulundurularak şikâyetlerde yer verilen tek marka sınırlamalarına ilişkin sınırlı sayıdaki uygulama örnekleri nazara alındığında dosya konusu iddiaların tek başına, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde bir ihlal oluşturmadığı ve Atiker hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

(87)

J. SONUÇ

- (88) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;
1. Dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca bu şikayetin reddi ile soruşturma açılmasına gerek olmadığına,
 2. Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin hazırladığı "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan rekabet kısıtlamaları içermesi nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
 3. Anılan "Yetkili Servis Sözleşmesi"nin; konusu itibarıyla 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında bulunmadığına ve Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin sahip

13-39/500-221

olduğu pazar payının 2002/2 sayılı Tebliğ ile öngörülen eğiği aşması nedeniyle aynı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,

4. Bildirim konusu "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan koşulların tamamını karşılamadığından bireysel muafiyet de tanınamayacağına OYÇOKLUĐU ile karar verilmiştir.

KARŞI OY GEREKÇESİ

(20.06.2013 tarihli ve 13-39/500-221 sayılı Kurul Kararı)

Kurulun 20.06.2013 tarihli ve 13-39/500-221 sayılı toplantısında görüşülen Öneraştırma Raporu ile Dosyasında *Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi A.Ş.'nin LPG dönüşüm sistemlerinin satışı, montajı ve satış sonrası hizmetler pazarındaki hakim durumunu yetkili servislere tek marka sınırlaması uygulayarak kötüye kullandığı ve Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat Sanayi A.Ş.'nin yetkili servisleriyle yapacağı ve tek marka sınırlaması öngören "Yetkili Servis Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebine yönelik olarak hazırlanan ön araştırma raporu ve dosyasında şikayet konuları ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı menfi tespit muafiyet konusunda yapılan başvuru konusunda da menfi tespit muafiyet incelemesi yapıldığı ve bu inceleme sonucunda teşebbüse menfi tespit verilemeyeceği grup muafiyeti açısından ise başvurunun 2005/4 sayılı Motorlu taşıyıcılar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne girmediği bu nedenle muafiyet değerlendirilmesinin 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne göre yapılması gerektiği ancak Atiker'in Pazar payının %40 dan fazla olması sebebiyle grup muafiyetinden faydalanamayacağı sonucuna ulaşıldığı, yapılan bireysel muafiyet değerlendirmesi sonucunda da kanunun bireysel muafiyet tanınabilmesi için aranan 5. Maddesinde sayılan iki olumlu şartın sağlandığı, ancak iki olumsuz şartın sağlanmadığı bu itibarla Atiker tarafından sunulan sözleşmelere bireysel muafiyet verilemeyeceği sonucuna ulaşılmaktadır.*

Raportörler tarafından bireysel muafiyet verilebilmesi için gerekli olan kanunun 5. Maddesinde belirtilen "(c) ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması, ve (d) Rekabetin (a) ve (b) bendlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması" şartlarını karşılayamadığına ya da rekabet üzerindeki olumsuz etkilerin olumlu etkilerden fazla olduğu gerekçesi ile anılan şartların karşılanmadığı belirtilmiştir.

ATİKER Muafiyet Menfi Tespit Başvuru formunda;

- İlgili pazarda Atiker markasıyla imal edilen LPG/CNG Otogaz sistemleri LPG/CNG Oto tankları ve yine şirket tarafından ithal edilen WENTGAZ markalı Otogaz sistemlerinin ve bu ürünlerle ilgili her türlü aksamın, motorlu taşıt araçlarına montajının, tamirinin, bakımının,onarımının ve periyodik kontrollerinin (genel olarak servis hizmetinin), teknolojisine uygun bir şekilde

- güvenli ve kaliteli olarak uzmanlaşmış kişiler tarafından sağlamak amacını taşıdığı,
- ilgili servislere montaj, satış, tamir ve bakım kursları ile eğitim vermeyi ve eğitim sonucunda verilecek sertifika ile yetkilendirmeyi, yetkili servislerin ihtiyaç duydukları an teknik bilgi desteği sağlamayı, yetkili servislerin uzmanlaşmalarını sağlamayı nihai tüketicilerin satın almış oldukları Atiker markalı ürünlerden olan müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı öngördüklerini,
 - servislerde aranılan niteliksel özellikler yanında halen bir tamirci görüntüsündeki servislerin fiziki mekanlarındaki güzellik ve ferahlığı ve modern bir çalışma ortamı oluşturmayı hedeflediklerini,
 - üretimlerini Konya Selçuk Üniversitesi Teknoloji geliştirme bölgesinde (Konya Teknokent) oluşturdukları bir Ar-ge ve İnnovasyon faaliyetleri kapsamında ürün portföylerini geliştirmeyi ve mevcut ürünlerin kalite ve performansını piyasaların talepleri ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda sürekli geliştirmeyi ve güncellemeyi hedeflediklerini,
 - ürünlerinin ülkemizde ve dünyada mevcut kalite standartlarına uygun şekilde üretmeyi,
 - markası 2009 yılında Paris Sözleşmesi kapsamında anlaşmaya taraf sadece 196 ülkede değil tescil edilmediği tüm sınıflarda da tescil şartı aranmaksızın korunma altına alındığını ve TPE tarafından da tanınmış marka olarak kabul ettiğini ve ürünlerinin yaklaşık %60'ını ihraç ettiğini ifade etmektedir,

Raporun değişik yerlerinde de belirtildiği üzere *“ilgili ürün pazarında ATİKER güçlü olsa da pazarın büyüyen ve teknolojik yeniliklere açık olduğu ve ilgili pazarda markalar arası rekabetin yoğun olduğu, çok sayıda markanın bulunduğu, son yıllarda pazara sağlayıcı ve servis düzeyinde çeşitli giriş ve çıkışların bulunduğu, pazarda marka ve fiyat ve farklılaşmalarının bulunduğu...”* tespitleri ile, ayrıca pazara giriş engellerinin bulunmadığı, pazara giriş için yaklaşık onmilyonTL gibi bir yatırımın yeterli olduğu, pazara girmek için dağıtım ağına sahip olmak gibi bir gerekliliğin bulunmadığı tespitleri yapılmıştır.

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

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

herhangi bir engel bulunmamaktadır. Yine sözleşmeler en fazla 5 yıl süre için imzalanmakta olduğundan müşterileri kapatma (customer foreclosure) gibi bir sonuç da söz konusu değildir.” denilmiş,

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

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

Sonuç olarak; Atiker’in yüksek Pazar payına rağmen pazarın kapanmaması, pazara girişin önünde bir engel olmaması, kaldı ki bu girişimin pazara rekabet getirecek olması gerekçesiyle, anılan gerekçelerle karara katılmam mümkün olmamıştır.

Fevzi ÖZKAN
Kurul Üyesi