

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2022-5-021 (Muafiyet)
Karar Sayısı : 23-41/796-280
Karar Tarihi : 07.09.2023

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Berat UZUN, Cengiz ÇOLAK

B. RAPORTÖRLER : Eren YALDIZLI, Murat ALACALAR, Sebahat YILMAZ,
Oğuzhan ÇUKUR

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ
Temsilcisi: Av. M. Haluk ARI
Atatürk Mah. Ataşehir Bulvarı, 42 Ada Gardenya 7/1 Blok
Kat:11 Daire:68, 34758 Ataşehir/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU: Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ'nin bayilerine, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine menfi tespit/muafiyet tanınması talebi.**
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 31.03.2022 tarih, 26774 sayılı ile intikal eden ve eksiklikleri en son 28.08.2023 tarih, 41989 sayılı cevabi yazı ile tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 08.08.2023 tarihli, 2022-5-021/MM sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Raporu ve 29.08.2023 tarihli, 2022-5-021/BN-01 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 07.09.2023 tarihli toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili rapor ve Bilgi Notu'nda; Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ'nin (DOĞUŞ) yetkili satıcı ve bayilerine, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine ilişkin uygulamasına menfi tespit belgesi verilmesi, bunun mümkün olmadığı durumda muafiyet değerlendirmesinde bulunması talebiyle yapılan başvurunun,
 - 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 Sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında olduğu ve 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi alabilecek nitelikte olmadığı,
 - 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) kapsamında grup muafiyeti kapsamında olduğu,

sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. Taraf Hakkında Bilgi

G.1.1. DOĞUŞ Hakkında Genel Bilgi

- (4) DOĞUŞ; karayolu taşımacılığı ve arazi işinde kullanılan her türlü yeni ve kullanılmış vasıtalar, bina ve altyapı inşaatlarında kullanılan iş makinaları, deniz taşımacılığında kullanılan yat motoru dâhil çeşitli araç motorları ve aksamı ithali ile ziraat ve askeri alanlarda kullanılan araç, makine ve teçhizatın kısmen veya tamamen imali, montajı, ithali, bakım ve servis, yedek parça imali işleri ile otomotiv sanayindeki her nevi

mamullerin acenteliği, mümessilliği, pazarlaması, dağıtımı, yedek parça ithali, ihracı, satışı, montajı, bunların bakımı, kiralanması ve ticareti faaliyeti ile iştigal etmektedir. Bununla birlikte teşebbüs endüstriyel ve deniz motorları pazarında Scania Power Solutions markasıyla, soğutma sistemleri pazarında ise Thermo King markasıyla ve ikinci el araç pazarında Doğuş Oto Değerlendirme markası ile faaliyet göstermektedir. Ayrıca denizcilik sektöründe satış sonrası hizmetleri ve yedek parça alanında Doğuş Marine Services markası altında kurumsal bir yapı ile faaliyet göstermektedir. DOĞUŞ Türkiye genelinde (.....)'i aşkın müşteri noktası ile müşterilerine satış, servis ve yedek parça hizmetlerini sağlamaktadır.

G.1.2. DOĞUŞ'un Dağıtım Sistemi

- (5) DOĞUŞ, araç satışlarını nicel seçici dağıtım ağıyla, satış sonrası hizmetlerini ise nitel seçici dağıtım ağıyla gerçekleştirmektedir. DOĞUŞ; binek araç, hafif ticari araç, ağır vasıta, endüstriyel ve deniz motorları, soğutma sistemleri alanlarında, 11 uluslararası marka ve bağlı 12 ürün grubunun temsilciliğini yapmakta; bireysel ve kurumsal müşterilere Volkswagen (VW) Binek Araç, Seat, Cupra, Bentley, Lamborghini, Porsche, VW Ticari Araç ve Scania markalarından oluşan bir ürün portföyü sunmaktadır. DOĞUŞ'un iştiraki Doğuş Oto Pazarlama ve Tic. AŞ (DOĞUŞ OTO), bayiler ile aynı pazarda faaliyet göstermektedir.
- (6) DOĞUŞ, perakende kanalı olarak DOĞUŞ OTO aracılığı ile temsil ettiği toplam yedi marka için İstanbul, Ankara, Bursa ve Kocaeli illerinde bulunan toplam altı bölgede yeni araç, ikinci el araç, yedek parça, aksesuar satışı ve satış sonrası hizmetleri vermektedir. DOĞUŞ OTO; VW Binek Araç, Audi, Seat, Skoda, Porsche ve VW Ticari Araç markalarının yetkili satış ve servis hizmetlerini yürütmektedir. DOĞUŞ, DOĞUŞ OTO da dâhil olmak üzere bayileri ile tek tip sözleşme imzalamaktadır. Bu sözleşmeler bayilik verilecek markaya göre değişebilmekle birlikte VW, Audi, Seat, Porsche markaları VW grubuna dâhil oldukları için sözleşmeler esaslar bakımından büyük ölçüde benzerdir. Lüks markalar olan Lamborghini ve Bentley markaları için bir dağıtım ağı bulunmamaktadır. Yine bir lüks marka olan Porsche araçlara yönelik ise DOĞUŞ OTO dışında üç yetkili satıcı tarafından satış ve servis hizmeti verilmektedir.
- (7) DOĞUŞ, Türkiye pazarında geniş bir yetkili satıcı ve dağıtım ağına sahiptir. DOĞUŞ bünyesinde bulundurduğu markaların distribütörü konumunda olup ilgili markaların satış ve satış hizmetlerine ilişkin faaliyetlerini iştiraki ve bayileri vasıtasıyla yürütmektedir. DOĞUŞ ilgili marka araçların ithal edilmesi ve bayilerine ulaştırılması faaliyetini sağlarken iştiraki DOĞUŞ OTO, bayiler ve yetkili satıcılar söz konusu araçların tüketiciye ulaştırılmasını sağlamaktadır. Bu çerçevede DOĞUŞ'un yetkili satıcıları ve bayilerinin sunacağı hizmetin kalitesi DOĞUŞ bakımından önem arz etmekte olup söz konusu hizmetin kalitesini oluşturan unsurlardan birini bayi ve yetkili satıcıların müşteriyle olan ilişkileri oluşturmaktadır.

G.2. İlgili Pazar

G.2.1. Sektör Hakkında Bilgi

- (8) Otomotiv satışı ve satış sonrası hizmetler sektöründe iş gücü dinamiklerinin anlaşılabilmesi bakımından öncesinde bu sektöre ilişkin temel bilgilerin verilmesi uygun olacaktır.
- (9) Küresel otomotiv sektörü; orijinal ekipman üreticileri, yedek parça üreticileri, ticari taşıt üreticileri ve yetkili satıcılar başta olmak üzere birçok alt segmentten oluşan, çeşitlilik

gösteren bir sektördür¹. Otomotiv sektörü, ürün farklılaştırmasının en yüksek olduğu sektörlerin başında gelmektedir. Araçların dış görünüşleri, iç donanımları, motor gibi parçaları da kapsayan teknik özellikleri gibi kriterler bakımından son derece farklı modeller mevcuttur. Bu sayede, piyasadaki rekabet yalnızca fiyat rekabetine dayanmamakta, fiyatın yanı sıra etkin pazarlama, değişen talebe en hızlı şekilde yanıt verme, yeni modeller geliştirme yeteneği, ürün çeşitliliği ve servis ağının yaygınlığı gibi faktörler piyasadaki rekabet açısından önem arz etmektedir.

- (10) Otomotiv pazarının satış ayağı, üreticilerin veya distribütörlerin araçları bayilerine dağıtması ve bayilerin de nihai tüketiciye satışı şeklinde iki basamaklı bir yapıdan oluşmaktadır. Üreticiler veya distribütörler, filolara satış gibi durumlar haricinde genelde nihai tüketiciye doğrudan satış yapmamaktadır.
- (11) Sahip olduğu özellikler bakımından otomotiv pazarı, birden fazla oyuncunun yer aldığı, farklılaşmış ürünlerin satıldığı ve bu ürünler arası eksik ikamenin (*imperfect substitution*) olduğu bir pazar olarak kabul edilmektedir. Üreticiler her model için farklı donanımların yer aldığı çok sayıda farklı araç üretmekte ve birbirlerinden kalite, konfor, donanım, bayi ve servis ağı vb. alanlarda oldukça farklılaşmaktadır. Benzer şekilde tüketici tercihleri de aynı kriterlere göre oldukça değişkenlik göstermektedir.
- (12) Otomotiv pazarında sunulan hizmete göre tesis tipleri dört şekildedir. Bunlardan 3S olarak adlandırılan modelde satış, servis ve yedek parça bir diğer deyişle satış ve satış sonrası hizmetler bir bütün olarak aynı tesiste müşterilere sunulmaktadır. 2S tabiri ise satış ve servis hizmetleri veren işletmeler için kullanılmaktadır. 1S ise yalnızca servis hizmeti veren/yedek parça satışı gerçekleştiren noktaları temsil etmektedir. Son olarak 4S olarak tabir edilen tesisler ise 3S sistemine ikinci el araç satışlarının eklenmesi suretiyle oluşmaktadır.
- (13) Otomotiv satış süreci, sipariş alınması ya da verilmesinden itibaren tahsilat ve teslimatın yapıldığı ana kadar geçen zaman olarak tanımlanmaktadır. Aynı zamanda otomobil sektörünün tamamlayıcısı niteliğinde olan otomotiv satış sonrası hizmetleri² ise satış işlemi tamamlandıktan sonra bakım onarım ve yedek parça sağlanması, müşteri şikâyetleri ile ilgilenilmesi gibi çabaları kapsayan faaliyetler olarak ele alınmaktadır. Bu bakımdan otomotiv satış sonrası hizmetleri, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler açısından, müşteri memnuniyetinin gerçekleşmesi ve marka imajının güçlenmesini sağlayan önemli bir işleve sahiptir.
- (14) Otomotiv satış sonrası hizmetleri, kendi içinde birçok bölümden oluşmaktadır. Ülkemizde faaliyet gösteren otomotiv firmalarının satış sonrası hizmetlerindeki bölümler ve organizasyonlar, firmanın yapısına bağlı olarak farklılıklar göstermekle birlikte, bünyelerinde barındırdıkları servis istasyonları, yedek parça, garanti, teknik ve idari eğitim, müşteri ilişkileri, dokümantasyon gibi bölümlerden oluşmaktadır³.
- (15) Otomotiv satış sonrası hizmetleri, özellikle müşteri memnuniyetini ve müşterinin markaya özgü kalite algısını artırmaya yönelmiş bir hizmet olması sebebiyle bu hizmeti sağlayan teşebbüsler, çalışanlarının giyim kuşamına (tulum, önlük, yelek vb.), işletmede kullanılan araç gereçlerin görünümüne, kullanılan ürün ve malzemelerin kalitesine, sağlanan hizmetin hızına, çalışanlar ile müşteriler arasındaki diyaloga ve çalışanların niteliğine, tecrübesine, uzmanlığına büyük önem atfedebilmektedir. Bunları sağlayacak olan ise iyi organize olmuş ve yüksek standartlarda eğitilmiş,

¹ <https://home.kpmg/tr/tr/home/industries/otomotiv.html> (Erişim Tarihi: 12.07.2023).

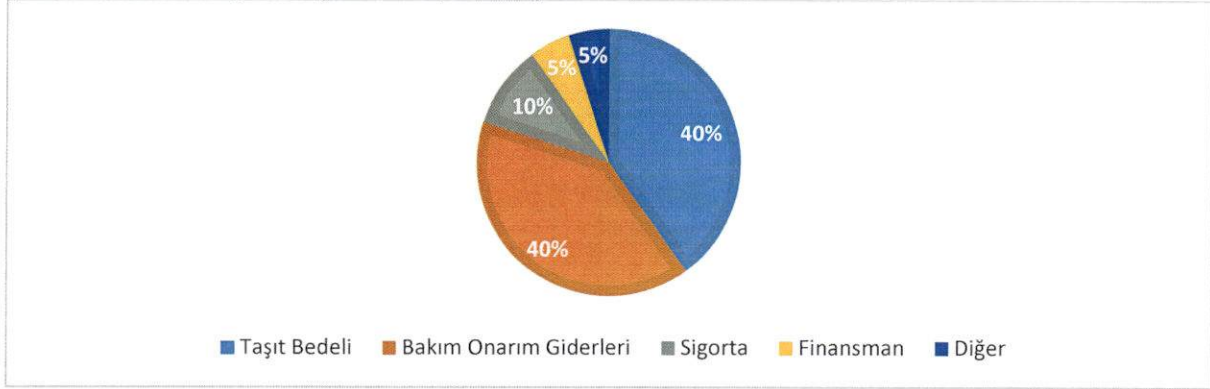
² <https://www.mevzuatdergisi.com/2001/06a/02.htm> (Erişim Tarihi: 12.07.2023).

³ Kurulun 30.12.2020 tarih ve 20-57/794-354 sayılı kararı.

uzman ekipleri olan, kaliteli bir satış sonrası hizmet organizasyonudur.

- (16) Satış sonrası hizmetlerin en yoğun olduğu ve büyük önem taşıdığı sektörlerin başında gelen otomotiv sektöründe, bu hizmetler yetkili satıcılar için en düzenli gelir kaynağını oluşturmaktadır. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) bir araştırmasında, Türkiye'de otomotiv satış sonrası hizmetlerinden elde edilen ortalama net kârın araç satışından elde edilenden 10 kat daha fazla olduğu ifade edilmiştir⁴. Bu bakımdan otomotiv sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler rekabette üstünlük sağlamada ürünlerinin fiziksel özelliklerinin yanında satış sonrası hizmetlerle de farklılık yaratmaya yönelmektedirler.
- (17) Otomotiv sektörünün nihai tüketicileri olan müşteriler açısından bakıldığında satış sonrası hizmetlerin ne derece önemli olduğu görülmektedir. Tüketiciler zaviyesinden satış sonrası hizmetlerin önemini anlamak için toplam edinme maliyeti önemli bir gösterge niteliğindedir. Toplam edinme maliyeti, müşterinin aracı satın aldığı fiyat ile işletme maliyetlerinin toplamıdır. Toplam edinme maliyeti, aracın satın alım fiyatı ve zaman içindeki maliyetinin toplamda ne kadar olduğuna dair daha net bir analiz yapılmasını sağlamaktadır.

Şekil 1: Motorlu Taşıtın Toplam Sahiplik Maliyeti⁵



- (18) Şekilden görüleceği üzere toplam edinme maliyeti baz alındığında bir otomobilin satış bedeli ile bakım onarım maliyetlerinin her ikisinin de otomobilin toplam edinme maliyetinin yaklaşık %40'arlık bölümünü oluşturduğu söylenebilmektedir. Dolayısıyla birçok tüketici için otomobil satın alma işlemi kadar satış sonrası hizmetleri de büyük önem taşımaktadır.
- (19) Satış sonrası hizmetlerin kalitesi, tüketicilerin hizmet aldıkları markaya olan bağlılığını da doğrudan etkilemektedir. Marka bağlılığı, bir tüketicinin bir mal veya hizmete yönelik talebi doğduğunda bu talebini istikrarlı bir şekilde aynı markaya yönlendirmesi halinde ortaya çıkmaktadır. Görülmektedir ki marka bağlılığı ile müşteri sadakati arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Müşterinin sadakati ve markaya duyduğu bağlılık; teşebbüslere, faaliyet gösterdikleri pazarlarda rakiplerine karşı rekabetçi avantaj sağlayabilmektedir. Öyle ki marka bağlılığı bulunan tüketicilerin taleplerinin fiyat esnekliği, bulunmayan tüketicilere göre daha düşük olduğundan marka bağlılığı oluşturabilen teşebbüsler, fiyat artırdıklarında rakiplerinden daha az talep kaybıyla karşılaşmaktadır. Bu bağlamda marka bağlılığı oluşturmak ve müşterinin sadakatini kazanmak teşebbüsler açısından önem arz etmektedir. Şüphesiz; fiyat, kalite, marka algısı gibi daha çok satış sırasında öne çıkan unsurlar kadar satış sonrası hizmetler

⁴<https://www.otosevdasi.com/otomotiv-sektorunun-en-degerli-gelir-kaynagi-satis-sonrasi-hizmet/> (Erişim Tarihi: 12.07.2023).

⁵ Özge McAree, "Otomotiv Sektörünün En Değerli Gelir Kaynağı: Satış Sonrası Hizmetler", 2018.

de müşterinin sadakatinin kazanılması ve markaya olan bağlılığın artırılması noktasında önem taşımaktadır.

- (20) Somut olayla da alakası bakımından, otomotiv firmalarının müşterilerine sundukları satış sonrası hizmetlerin araç kullanıcılarının markaya olan bağlılıklarına katkısının incelendiği ampirik bir çalışmanın bulgularına yer vermekte fayda görülmektedir⁶. Anılan çalışmaya göre, satış sonrası hizmetler kapsamında müşteriye sunulan bakım onarım ve yedek parça hizmetlerinde %1 oranında artış, müşterilerin marka bağlılığını %17,9 artırmaktadır. Benzer şekilde, satış sonrası müşteri şikâyetlerinin telafisi hizmetlerinde meydana gelen %1 oranında artış, taşıt sahiplerinin marka bağlılıklarında %30,7'lik bir artış meydana getirmektedir.
- (21) Yukarıda yer verilenlerden otomotiv sektöründe sağlanan kaliteli satış ve satış sonrası hizmetlerin müşteri zaviyesinden sadakatin kazanılmasında ne denli önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Sağlanan hizmetin kalitesi ile bu hizmeti birinci elden sağlayan çalışanların ücretleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu tahmin edilmektedir. Bursa ilinde otomotiv satış ve satış sonrası hizmetler alanında faaliyet gösteren servislerde istihdam edilen personellerle yapılan ankette "Yaptığınız iş beklentilerinize cevap veriyor mu?" sorusu sorulmuş, çalışanların %47'si "Evet", %36'sı "Kısmen" ve %17'si "Hayır" cevabını vermiştir. Beklentilerinin karşılanmadığı yönünde cevap veren çalışanlara bu kez, "Neden beklentilerinize cevap vermiyor?" sorusu yöneltilmiş, çalışanların %25'i "Ücret düşük" yanıtını vermiştir. Ücret yönünden tatmin edilmeyen çalışanın çalışma motivasyonunun eksik olacağı, bu durumun çalışan tarafından sağlanan hizmetin kalitesini olumsuz etkileyeceği ve nihayetinde servis-müşteri ilişkilerinin devamlılığını sekteye uğratacağı değerlendirilmektedir⁷.
- (22) Yukarıda detaylı olarak açıklandığı üzere otomotiv satışı ve satış sonrası hizmetler pazarında sunulacak hizmetin müşteri sadakatinin kazanılmasında önemli rol oynadığı, bu sektörde çalışanların motivasyonlarının sunulacak hizmetin kalitesini doğrudan belirlediği ve çalışan motivasyonunun çalışan ücretleriyle doğru orantılı olduğu görülmektedir.
- (23) İstihdam açısından ele alındığında ise otomotiv sektörü; araç imal eden işçilerden, yönetimde yer alan personele kadar hemen her alanda yüksek iş gücüne ihtiyaç duyulan ve önemli miktarda dolaylı istihdam yaratan bir sektördür. Otomotiv sektörü, otomotiv ana sanayi ile başlayıp yan sanayilere kadar uzanan birçok sektörde istihdam oluşturmaktadır. Üretim, satış ve satış sonrası olmak üzere birçok personel otomotiv sektöründe ya da bu sektörlerle bağlantılı diğer alanlarda istihdam edilmektedir. Nitekim, 11. Kalkınma Planı kapsamında hazırlanan raporda, otomotiv sektörü istihdamında bir kişilik artışın diğer sektörlerde beş kişilik istihdam artışı sağladığı ifade edilmiştir⁸.
- (24) Türkiye otomotiv sektöründe istihdam rakamlarına bakıldığında Uludağ İhracatçılar Birliği tarafından yayınlanan raporda 50.000 ana sanayi, 200.000 yan sanayi olmak üzere toplam 250.000 kişinin istihdam edildiği; bu rakamlara bayiler, lojistik, yetkili ve

⁶ S. Süreyya BENGÜL, "Otomotiv Sektöründe Sunulan Satış Sonrası Müşteri Hizmetlerinin Müşterilerin Marka Bağlılıkları Üzerindeki Etkisi: Kütahya İlinde Bir Uygulama", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 57. Sayı, Temmuz 2018.

⁷ İlker BİNAY, "AB Sürecinde Otomotiv Sektöründe Satış Sonrası Hizmetler", Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, 2006, s. 56-62.

⁸ Kalkınma Bakanlığı, On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023), "Otomotiv Sanayii Çalışma Raporu", s. 135.

özel servisler de dâhil edildiğinde istihdamın 1.250.000'i bulduğu görülmektedir⁹. KPMG tarafından yayınlanan diğer bir rapora göre ise otomotiv imalatı işkolunda istihdam rakamı 50.000 iken satış, pazarlama ve servis gibi yan sektörlerle birlikte doğrudan ve dolaylı istihdamın 500.000'i aştığı belirtilmektedir¹⁰. Görüldüğü üzere otomotiv sektörü yan sanayiler ve otomotiv sanayi ile bağlantılı diğer sektörlerde de istihdama katkıda bulunmaktadır.

G.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (25) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (İlgili Pazar Kılavuzu) belirtildiği üzere, ilgili pazarın tespitinde; ürünü satın alanların veya hizmetten yararlananların gözünde ürünün/hizmetin fiyatı, kullanım amaçları, fiziksel özellikleri ve nitelikleri bakımından aynı sayılan ya da yüksek ikame edilebilirliği olan mal ve hizmetlerden oluşan pazar dikkate alınmaktadır. Bu kapsamda belirli bir ürün ve söz konusu ürünle yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazar, ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame edilmeleri gerekmektedir.
- (26) Otomotiv sektöründe bayiler temel olarak "satış yönetimi", "servis hizmetleri", "yedek parça", "yönetim ve operasyonel destek" olarak adlandırılan iş ailelerinde çalışan istihdam etmektedir. Başvuru konusu, DOĞUŞ'un bayileri tarafından "satış yönetimi iş ailesinde satış yetkilisi, satış danışmanı; servis hizmetleri iş ailesinde atölye yetkilisi, servis mühendisi, formen, servis danışmanı, hasar danışmanı, dispozisyon uzmanı, dispozisyon sorumlusu, teknisyeni; yedek parça iş ailesinde yedek parça yetkilisi, yedek parça sorumlusu, depo görevlisi; yönetim ve operasyonel destek iş ailesinde ise garanti uzmanı, garanti sorumlusu, insan kaynakları yetkilisi, insan kaynakları uzmanı, insan kaynakları sorumlusu, müşteri ilişkileri yetkilisi, müşteri ilişkileri sorumlusu, müşteri ilişkileri uzmanı, muhasebe yetkilisi, muhasebe uzmanı, muhasebe sorumlusu, satış destek uzmanı, satış destek sorumlusu, müşteri danışmanı" vb. unvanlı pozisyonlarda çalışan personele ödenen aylık baz ücretin DOĞUŞ tarafından tavsiye edilmesine ilişkindir. Otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde önemli bir girdi teşkil eden çalışanlara uygulanması planlanan tavsiye baz ücretin etkilerinin de esas olarak iş gücü pazarında doğacağı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla söz konusu başvurunun etkilerinin iş gücü pazarında meydana gelecek olması sebebiyle dosya kapsamında otomotiv satış ve satış sonrası iş gücü/emek pazarı incelenmesi gerektiği değerlendirilmiştir.
- (27) Başvuru konusunun rekabet hukuku çerçevesinde etraflı bir şekilde değerlendirilebilmesi için bahse konu işlem ile otomotiv sektörünün satış ve satış sonrası hizmetleri alanlarında çalışan iş gücünün ne kadarlık bir kısmının etkileneceğinin tespiti gerekmektedir.
- (28) Dosya konusunun DOĞUŞ'un bayilerine, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine ilişkin olması ve söz konusu işlemin etkilerinin "otomotiv satış ve satış sonrası hizmetler" pazarındaki çalışanlar üzerinde görülecek olması birlikte değerlendirildiğinde ilgili ürün pazarının "otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde iş gücü pazarı" olarak tanımlanabileceği, ancak İlgili Pazar Kılavuzu'nun 20. paragrafında geçen; "inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından

⁹ Uludağ İhracatçılar Birliği, "Türkiye Otomotiv Endüstrisi Raporu", 2021, s. 2.

¹⁰ KPMG, "KPMG Perspektifinden Otomotiv Sektörüne Bakış", 2021, s.14.

endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir” ifadelerinden hareketle pazar tanımının dosya kapsamında ulaşılabilecek sonucu değiştirmeyecek olması nedeniyle kesin bir ürün pazarı tanımı yapılmasına gerek olmadığı değerlendirilmiştir.

G.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (29) İş gücü piyasasında coğrafi pazarın belirlenmesinde işçilerin tercihleri, yaş, aile durumu, sağlık durumu vb. gibi bireysel özellikler coğrafi pazar tanımında önem arz etmektedir¹¹. Bu kapsamda çalışanların ülke sathında çalışmalarının önünde engel olmadığı ele alındığında geniş bir coğrafi pazar, yaşam koşulları/bölgesel şartların değişmesine bağlı olarak illere ve bölgelere göre de dar bir coğrafi pazar tanımlanabileceği gibi dosya kapsamında başvuruya konu uygulamanın DOĞUŞ’un ülke genelindeki bayi ve yetkili satıcılarında istihdam edilen çalışanları etkileyecek olması nedeniyle ilgili coğrafi pazarın “Türkiye” olarak belirlenebileceği değerlendirilmektedir. Ancak, İlgili Pazar Kılavuzu’nun 20. paragrafı kapsamında mevcut dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeleri etkilemeyeceğinden net bir coğrafi pazar tanımı yapılmasına ihtiyaç duyulmamıştır.

G.3. Değerlendirme

- (30) Dosya kapsamında, başvuru konusu somut olayın ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Aşağıda menfi tespit/muafiyet verilmesi talep edilen uygulamanın kapsamına ilişkin açıklamalar yer verilmiştir.

G.3.1. Somut Olay: DOĞUŞ Tarafından Planlanan Tavsiye Baz Ücret Uygulaması

- (31) DOĞUŞ, bünyesinde bulundurduğu markaların distribütörü konumunda olup, ilgili markaların satış ve satış sonrası hizmetlerine ilişkin faaliyetlerini bayileri vasıtasıyla yürütmektedir. DOĞUŞ, bünyesinde bulundurduğu markaların araçlarının ithal edilmesi ve bayilerine ulaştırılması faaliyetini sağlarken iştiraki olan DOĞUŞ OTO, bayiler ve yetkili satıcılar bu araçların tüketiciye ulaştırılmasını ve satış sonrası hizmetleri sağlamaktadır. Bu kapsamda nihai tüketiciler ile doğrudan temas halinde olan DOĞUŞ’un yetkili satıcıları ve bayilerinin sunacağı hizmetin kalitesi DOĞUŞ bakımından önem arz etmekte olup, söz konusu hizmetin kalitesini oluşturan unsurlardan birini bayi ve yetkili satıcıların müşterisiyle olan ilişkileri oluşturmaktadır.
- (32) DOĞUŞ, müşteri memnuniyetini sağlamak adına bayilerinin ve yetkili satıcılarının kurumsal yapılarını iyileştirmeyi ve nitelikli insan kaynağını istihdam etmeyi hedeflediğini, nitelikli iş gücüne ise uygun bir ücret politikası ile ulaşılabileceğini belirtmektedir. Öte yandan DOĞUŞ tarafından nitelikli iş gücünün tüketiciye sunduğu kaliteli hizmet sayesinde müşteri nazarında marka sadakatinin sağlanabileceği ve bu sayede markalar arası rekabette kalite unsuru üzerinden rekabetçi avantaj elde edilebileceği belirtilmektedir. Bu kapsamda DOĞUŞ, bayileri ve yetkili satıcılarının satış ve satış sonrası hizmetlerde istihdam ettiği personelleri için sektör ortalaması üzerinde olacak şekilde baz ücret tavsiye etmeyi planlamaktadır.
- (33) Mevcut durumda DOĞUŞ, kendi bünyesindeki çalışanlarının ücretlerini enflasyon verilerini analiz etmek ve çalışan performansını gözetmek suretiyle belirlemektedir¹². Hâlihazırda DOĞUŞ tarafından uygulanan ücret artışları bayileri ve yetkili satıcıları

¹¹ OECD, “Competition in Labour Markets 2020”, s. 33.

¹² DOĞUŞ “yüksek performanslı ve düşük ücretli çalışanlara daha yüksek ücret artışı” ücret politikasını uygulamaktadır. DOĞUŞ OTO ise çalışan ücretlerini (ÜFE, TÜFE) enflasyon verileri, çalışan kıdemi, yetkinlikleri, geçmiş deneyimleri, iş ailesi, iş kademesi vb. kriterleri baz alarak belirlemektedir.

açısından emsal veya gösterge teşkil etmemektedir¹³.

- (34) DOĞUŞ tarafından tavsiye baz ücret uygulamasının illere ve bölgelere göre farklılık göstereceği ve yetkili satıcı ve bayilerin inisiyatifinde olan prim ödemelerini; yemek, yol, giyim, eğitim, telefon gibi yan hak niteliğindeki ödemeleri ihtiva etmeyeceği bildirilmektedir. Öte yandan tavsiye edilmesi planlanan baz ücretlere ilişkin listelerin bayi çalışanları ile paylaşılmayacağı, yetkili satıcı ve bayilerin sermayedar ve üst yönetimlerine aynı anda DOĞUŞ tarafından gönderilecek e-postanın ekinde yer alan bir tablo ile bildirileceği ifade edilmektedir. Bu bağlamda DOĞUŞ tarafından ilgililerine gönderileceği belirtilen e-posta örneği aşağıda sunulmaktadır:

"Değerli Yetkili Satıcılarımız,

En değerli kaynağınız olan insan kaynağınızın, bağlılığını ve memnuniyetini sağlayarak beklentinin ötesinde hizmet verebilmek adına; ücret artış dönemlerinde piyasa koşullarının üzerinde baz ücret politikası uygulanması büyük önem taşımaktadır.

Yetkili satıcılarınızda işgücü kalitesinin yüksek düzeyde tutulabilmesi amacıyla, belirli pozisyonlarda minimum düzeyde verilmesi tavsiye edilecek baz ücret rakamları için Rekabet Kurumu'na yaptığımız 31.03.2022 tarih ve 26477 sayılı başvurunuz uygun bulunmuş ve onaylanmıştır. (xx) tarihinden itibaren ücret artış dönemlerinde; sizlere yol göstermesi, bayi çalışanlarına sektör ortalamalarının üzerinde baz ücret vererek ekonomik refahını artırması ve yüksek kaliteli işgücünüzü elde tutmanıza yardımcı olabilmesi için belirli pozisyonlardaki minimum baz ücret tutarları tavsiye niteliğinde olmak üzere tarafınızla paylaşılacaktır.

Gerek asgari ücret artış oranı gerekse bağımsız ücret araştırma şirketlerinin yaptığı araştırmalar sonucunda, belirli pozisyonlarda çalışanlarınıza asgari, düzeyde verilebilecek baz ücret rakamları ekteki tabloda tavsiye niteliğinde paylaşılmıştır.

Teşkilatımıza hayırlı olmasını dileriz,

Saygılarımızla."

- (35) Söz konusu e-postanın ekinde gönderilmesi planlanan tablonun¹⁴ aşağıdaki gibi olacağı bildirilmektedir:

¹³ DOĞUŞ kendi bünyesindeki çalışanlarının ücret artışında 2022 yılı ilk dönemi için %(.....), ikinci dönemi için %(.....) ve 2023 yılı için %(.....) olacak şekilde ücret artışı oranını belirlemiştir. DOĞUŞ OTO ise 2022 yılı ilk dönemi için %(.....), ikinci dönemi için %(.....) ve 2023 yılı için %(.....) olacak şekilde ücret artışı oranını belirlemiştir.

¹⁴ Bu tablonun Korn Ferry tarafından hazırlanan Temmuz 2022 tarihli ücret araştırma raporunda yer alan tablo emsal alınarak hazırlandığı ifade edilmektedir.

| İŞ AİLESİ | UNVAN - KADEME | Tavsiye Edilen Minimum Aylık Baz Maaş Tutarları |
|-----------------------|-----------------------|--|
| SATIŞ YÖNETİMİ | SATIŞ YETKİLİSİ - 17 | |
| | SATIŞ DANIŞMANI - 16 | |
| | SATIŞ DANIŞMANI - 15 | |

| | | |
|--------------------------|----------------------------|--|
| SERVİS HİZMETLERİ | ATÖLYE YETKİLİSİ - 17 | |
| | ATÖLYE YETKİLİSİ - 16 | |
| | SERVİS MÜHENDİSİ - 16 | |
| | FORMEN - 16 | |
| | FORMEN - 15 | |
| | SERVİS DANIŞMANI - 16 | |
| | HASAR DANIŞMANI - 16 | |
| | SERVİS DANIŞMANI - 15 | |
| | HASAR DANIŞMANI - 15 | |
| | DİSPOZİSYON UZMANI - 15 | |
| | DİSPOZİSYON SORUMLUSU - 14 | |
| | TEKNİSYEN - 15 | |
| | TEKNİSYEN - 14 | |
| TEKNİSYEN - 13 | | |

| | | |
|--------------------|----------------------------|--|
| YEDEK PARÇA | YEDEK PARÇA YETKİLİSİ - 16 | |
| | YEDEK PARÇA UZMANI - 15 | |
| | YEDEK PARÇA SORUMLUSU - 14 | |
| | DEPO GÖREVLİSİ - 12 | |

| | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|--|
| YÖNETİM VE OPERASYONEL DESTEK | GARANTİ UZMANI - 15 | |
| | GARANTİ SORUMLUSU - 14 | |
| | İNSAN KAYNAKLARI YETKİLİSİ - 16 | |
| | İNSAN KAYNAKLARI UZMANI - 15 | |
| | İNSAN KAYNAKLARI SORUMLUSU - 14 | |
| | MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YETKİLİSİ - 16 | |
| | MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ UZMANI - 15 | |
| | MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ SORUMLUSU - 14 | |
| | MUHASEBE YETKİLİSİ - 16 | |
| | MUHASEBE UZMANI - 15 | |
| | MUHASEBE SORUMLUSU - 14 | |

| | | |
|--|-----------------------------|--|
| | SATIŞ DESTEK UZMANI - 15 | |
| | SATIŞ DESTEK SORUMLUSU - 14 | |
| | MÜŞTERİ DANIŞMANI - 13 | |

- (36) Bununla birlikte tavsiye baz ücretlerin bağımsız araştırma kuruluşları tarafından sağlanan sektör ortalamaları dikkate alınarak her il bazında farklı olacak şekilde belirlenmesinin planlandığı, bayi ve yetkili satıcıların bu ücretleri uygulama konusunda serbest olacağı, diğer bir deyişle yetkili satıcı ve bayilerin çalışan ücretlerini tavsiye edilen ücretten yüksek veya düşük belirlemelerinin önünde bir engel olmayacağı ifade edilmektedir.
- (37) İşbu başlık altında açıklandığı üzere özetle, dosya kapsamında DOĞUŞ tarafından menfi tespit/muafiyet tanınması talep edilen somut olay, DOĞUŞ'un satış ve satış sonrası hizmetlerde istihdam edilen personele uygulanmak üzere yetkili satıcı ve bayilerine baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine ilişkindir. Somut olaya uygulanacak olan soyut normun doğru tespit edilmesi açısından yapılan hukuki değerlendirmeye aşağıda yer verilmektedir.

G.3.2. Somut Olaya Uygulanacak Soyut Normun Tespiti

- (38) Bir sağlayıcı ile dağıtıcı arasında dikey ilişkiyi kuran ürünün pazarlanması aşamasına geçilmeden önce sağlayıcı, dağıtım ağına dâhil edeceği teşebbüsün belirlenmesi noktasında nitel veya nicel kriterler belirleyebilmektedir. Dağıtıcıların seçimi için getirilen bu kriterler; satıcı ve personelinin nitelikleri, satış noktasının konumu, görünüşü ve büyüklüğü gibi özellikleri, asgari ciro kapasitesi, satış öncesi ve sonrası servis ve tamir hizmetleri, bazı promosyon faaliyetlerine katılım gibi muhtelif faktörlere dayanabilmektedir¹⁵. Bu müessese, rekabet hukuku literatüründe ve uygulamasında seçici dağıtım sistemi olarak karşılık bulmakta ve rekabet hukuku bağlamında dikey yönüyle ele alınmaktadır.
- (39) Örneğin, bir sağlayıcı dağıtım ağına dâhil edeceği bir teşebbüsü belirli bir metrekarenin üzerinde mağaza alanına sahip olması, araç parkında belirli bir sayıda araç bulunması gibi kriterler üzerinden seçebilmektedir. Böyle bir durumda şüphesiz, sağlayıcı ve dağıtıcı arasındaki dikey ilişki doğrudan mağaza ve araç üzerinden değil, taraflar arasındaki dağıtımın konusunu oluşturan mal veya hizmet üzerinden kurulmaktadır. Ancak, dikey ilişkiyi kuran mal veya hizmete özgülenebilir kısıtlar/kriterler de dikey ilişkinin bir parçası olarak kabul edilmektedir. Yukarıda açıklanan seçici dağıtım sistemi de 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında incelenmektedir.
- (40) Benzer şekilde akaryakıt sektöründe uygulanan dikey anlaşmalara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun ve 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde Kurul ile Danıştay tarafından alınan çok sayıda karar ile sabit olduğu üzere, bayilik sözleşmeleri ile bu sözleşmelerde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün süresine etki eden intifa sözleşmeleri ve kira sözleşmelerinin tamamı tek bir dikey anlaşma olarak kabul edilmektedir. Yine yerleşik kararlarında Kurul, bu tür sözleşmelerin yapıldıkları tarihten itibaren en fazla beş yıl süre ile 2002/2 sayılı Tebliğ'de düzenlenen grup muafiyetinden yararlanabileceğini ve bu tarihten sonra muafiyet koşullarının ortadan kalkacağını, bu sürelerin hitamından itibaren intifa hakkı çerçevesinde bayilerin yeniden sözleşme yapmaya zorlanması halinde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde işlem başlatılabileceğini ifade etmiştir. Bu çerçevede yukarıda ayrıntılarına yer verilen maddi olayın DOĞUŞ ile

¹⁵Ali Fuat KOÇ (2005), "Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları", Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, s. 17.

bayileri ve yetkili satıcıları arasındaki dikey ilişkiyle ilişkilendirilebilir kısıtlar içermesi nedeniyle maddi olaya uygulanması gereken hukukun seçici dağıtım sistemi ve intifa sözleşmelerinde olduğu gibi 2002/2 sayılı Tebliğ olduğu değerlendirilmiştir.

- (41) Özetle somut olay, DOĞUŞ tarafından bayilerinde satış ve satış sonrası hizmetlerde istihdam edilen personelin ücretlendirilmesinde göz önünde bulundurulmak üzere tavsiye baz ücret listesi yayımlanmasına ilişkindir. DOĞUŞ'un söz konusu uygulama sayesinde istihdam edilen personelin ücret yönünden tatmin edilmesini ve bu sayede daha kaliteli hizmet sunulmasını, nihayetinde müşteri memnuniyetinin ve markaya olan sadakatin artırılarak "kalite" olgusu üzerinden markalar arası rekabette avantaj elde etmeyi hedeflediği anlaşılmaktadır.
- (42) Görüldüğü üzere söz konusu uygulama, DOĞUŞ ile bayileri arasında otomotiv satış ve satış sonrası hizmetler üzerinden kurulan dikey ilişkiye özgülenebilir niteliktedir. Diğer bir deyişle, DOĞUŞ ile bayileri arasındaki dikey ilişki doğrudan iş gücü unsuru üzerinden değil otomotiv satış ve satış sonrası hizmetleri üzerinden kurulmaktadır. Buna karşın, iş gücü unsuru üzerinden uygulanan kısıt, tarafların ana faaliyetlerine özgülenebilir nitelikte olduğundan, dosya konusu uygulamanın da dikey ilişki çerçevesinde ele alınması gerektiği değerlendirilmiştir. Bu çerçevede somut olayın değerlendirilmesinde 2002/2 sayılı Tebliğ ve Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz (Dikey Kılavuz) dikkate alınmalıdır. Ancak mezkur mevzuatta maddi olaya uygulanabilecek soyut normun tespiti noktasında mevzu hukukun yorumlanması ihtiyacı doğmaktadır. Mevzu hukukun yorumlanması suretiyle somut olayla arasındaki bağlantı kurulurken uygulanan temel mantık ilkelerine¹⁶ ilişkin değerlendirmeye aşağıda yer verilmektedir.
- (43) Kişi hak ve hürriyetlerine en fazla etki eden alanlardan biri olan ceza hukukunda benimsenen en temel ilkelerden bir tanesi kanunilik ilkesidir. Kanunilik ilkesi; kanunların suç saymadığı bir fiilden dolayı kişilerin cezalandırılmamasına ilişkin bir teminat oluşturmaktadır. Bu ilke; 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun (Türk Ceza Kanunu) 2. maddesinin birinci fıkrasında "*Kanunun açıkça suç saymadığı bir fiil için kimseye ceza verilemez ve güvenlik tedbiri uygulanamaz.*" ifadesiyle, 5326 sayılı Kabahatler Kanunu'nun (Kabahatler Kanunu) 4. maddesinde ise "*Hangi fiillerin kabahat oluşturduğu, kanunda açıkça tanımlanabileceği gibi; kanunun kapsam ve koşulları bakımından belirlediği çerçeve hükmün içeriği, idarenin genel ve düzenleyici işlemleriyle de doldurulabilir.*" ifadesiyle hüküm altına alınmıştır.
- (44) Kanunilik ilkesinin bir sonucu olarak; bir olaya ilişkin hukuk kuralının kanun tarafından düzenlenmemiş benzer bir olaya uygulanmasını engelleyen kıyas yasağı ortaya çıkmaktadır. Kıyas yasağı; Türk Ceza Kanunu'nun 2. maddesinin üçüncü fıkrasında yer alan "*Kanunların suç ve ceza içeren hükümlerinin uygulanmasında kıyas yapılamaz.*" ifadesiyle hüküm altına alınmıştır. Ceza hukukunda bu hükümlerle birlikte kıyas yasaklanmış olsa da tüm hukuk kurallarında yoruma ihtiyaç duyulduğundan ceza kurallarında yoruma mantık kuralları çerçevesinde izin verilmektedir. Kıyas, belli bir hukuki ilişki veya durum için konulmuş olan kanun hükmünün, hakkında kural bulunmayan ancak benzer olan başka bir hukukî ilişki veya duruma uygulanması şeklinde ifade edilmektedir. Ancak, kıyas yoluna başvurulabilmesi için hukukî ilişkiler arasında kabul edilebilir bir benzerliğin bulunması gerekmektedir. Bu kapsamda Türk Ceza Kanunu, kıyasa yol açacak biçimde geniş yorumlanmadıkça suç ve ceza içeren hükümlerin yorumlanmasına bir yasak getirmemektedir. Diğer taraftan hukukta yorum ve kıyasın karşılaştırılması gerekirse yorum, var olan düzenleme üzerindeki fikri çaba,

¹⁶ Hukuki yorum yapılırken uyulması gereken kıyas, aksi ile kanıt, evleviyet ve örnekseyici sayımın benzerleri arasında olması gibi mantık kurallarını ifade etmektedir.

onu doğru anlamayı sağlayan araç iken kıyas, hakkında düzenleme olmayan bir konu hakkında benzer olaya ilişkin düzenlemelerin tatbikidir¹⁷.

- (45) Alman Düzene Aykırılıklar Kanunu'nda olduğu gibi Türk Hukuku açısından da Türk Ceza Kanunu'nun genel hükümleri Kabahatler Kanunu'na uygun düştüğü ölçüde uygulanmaktadır¹⁸. Ancak Kabahatler Kanunu'nun 5. 6. ve 10. maddelerinde olduğu gibi Türk Ceza Kanunu'nda yer alan hangi hükümlerin kabahatler bakımından uygulanacağı maddeler özelinde belirtilmiştir. Bu bakımdan kanunilik ilkesinin hüküm altına alındığı Kabahatler Kanunu'nun 4. maddesinde Türk Ceza Kanunu'na atıf bulunmamakta ve "...kanunun kapsam ve koşulları bakımından belirlediği çerçeve hükmün içeriği, idarenin genel ve düzenleyici işlemleriyle de doldurulabilir." ifadesiyle idareye sınırlı alanlarda da olsa doldurma yetkisi vermesi yönüyle Türk Ceza Kanunu'nda düzenlenen kanunilik ilkesinden ayrılmaktadır. Kabahatler hukukunda kıyas yasağının kapsamı doktrinde tartışmalı olmakla beraber kabahat hükümlerine ilişkin yorum yapılabilmesinin önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır.
- (46) Bununla birlikte hukukta yorum yapılırken dikkat edilmesi gereken mantık kuralları bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi "örnekseyici sayımın benzerleri arasında olması"¹⁹ olarak ifade edilen ve hukuk kurallarında sayılan hallere benzeyenlerin ilgili hüküm kapsamına dâhil edildiği mantık kuralıdır. Dolayısıyla hükümde sayılan haller ile hükümde sayılmayan haller arasında ilişki ve benzerliğin kurulması şartıyla yorum yapılması yoluna gidilebilmektedir. Bir başka deyişle, bir uygulamanın özel olarak niteliğine ve rekabetin kısıtlanması anlamına gelip gelmediğine değinen herhangi bir içtihat bulunmadığında benzetme yoluyla akıl yürütmek gerekmektedir²⁰.
- (47) 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" kenar başlıklı 4. maddesinde rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan ve grup muafiyetinden faydalanması mümkün olmayan sınırlamalar sayılmaktadır. Anılan hükmün (a) bendinde, Türk rekabet hukuku uygulamasında ve literatürde "yeniden satış fiyatının tespiti" olarak kavramsallaştırılan dikey kısıt, bu sınırlamalardan biri olarak düzenlenmektedir. Söz konusu düzenlemeye göre alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi halinde 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanılamamaktadır. Mezkûr hüküm lafzen²¹ incelendiğinde hükmün yalnızca satış fiyatına ilişkin düzenlemeler içerdiği görülmektedir. Ancak 2002/2 sayılı Tebliğ'e göre üst norm niteliğini haiz olan 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) bendinden mal veya hizmetlerin hem alış hem satış fiyatlarının düzenleme kapsamında olduğu anlaşılmaktadır.
- (48) Somut olay kapsamında DOĞUŞ'un bayi ve yetkili satıcılarında istihdam edilen personelin ücretlendirilmelerinde göz önünde bulundurulmak üzere tavsiye ücret listesi yayınlamasının bayi ve yetkili satıcılar açısından alış fiyatının tavsiye edilmesi niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında dikey ilişki içerisindeki taraflar arasında alış fiyatının tavsiye edilmesine ilişkin bir düzenleme bulunmamakla birlikte somut olayın bu tebliğin 4. maddesinin (a) bendinde sayılan

¹⁷ Muhammed Emre TULAY, "Kanunilik İlkesi İşığında Ceza Hukuku Kurallarının Zaman Bakımından Uygulanması ve Delil Elde Etme Yöntemlerinde Zaman Bakımından Uygulanma Sorunu", Dergipark, s. 5.

¹⁸ Çınar Can EVREN, "Kabahatlerde Kanunilik İlkesi", Dergipark, s. 968.

¹⁹ Prof. Dr. Muhammet ÖZEKES, "Temel Hukuk Bilgisi", (Oniki Levha Yayıncılık, 11. Baskı, s. 109).

²⁰ Pablo Ibáñez COLOMO, "Vertical restraints after Generics and Budapest Bank", 2020

²¹ "a) Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür."

hallerle ilişkili ve benzer olması nedeniyle somut olayın bu hüküm çerçevesinde ele alınması gerektiği değerlendirilmektedir. Diğer bir deyişle, 2002/2 sayılı Tebliğ'in satış fiyatına ilişkin hükümlerinin uygun düştüğü ölçüde alış fiyatı için de uygulanabileceğine ilişkin yorum yapılabilecektir.

- (49) Sonuç olarak; 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (a) bendinin bir dikey ilişki çerçevesinde meydana gelen alış fiyatlarına ilişkin düzenlemeler için de uygulanabilir olduğu değerlendirilmiştir.

G.3.3. Rekabet Hukuku Kapsamında İş Gücü Piyasalarında Gerçekleşebilecek Anlaşmalar

- (50) Birçok sektörde, çalışanların niteliğinin her geçen gün önem kazandığı ve teşebbüsler için çoğu zaman en önemli girdi unsurlarından biri olarak addedildiği bilinmektedir. Teşebbüslerin çıktı pazarındaki rekabetçi güçleri açısından belirleyici olan çalışanlar teşebbüsler adına önemli maliyet kalemlerinden birini oluşturmaktadır. Teşebbüsler için hem ciddi maliyet kalemi olmaları hem de rakipleriyle rekabet edebilecekleri en önemli unsurlardan biri olmaları nedeniyle teşebbüsler çalışanların işten ayrılmalarını engelleme veya maaşları baskılama eğilimindedir. Çalışanların mobilitesini azaltma eğilimi çoğunlukla inovasyon ağırlıklı sektörlerde ortaya çıksa da aynı eğilim görece nitelsiz çalışanların istihdam edildiği sektörlerde de görülmektedir. Çalışanların mobilitesi, teşebbüslerin pazar gücünü ve pazarın yapısını etkileyebilmektedir.
- (51) Emek için rekabet halinde olan teşebbüsler, rekabet etmekten karşılıklı olarak vazgeçmek suretiyle özellikle çalışan mobilitesi ile ücretlere ve diğer yan haklara ilişkin anlaşmalar yapabilmektedir. Diğer alım kartellerinde olduğu gibi iş gücü piyasalarına yönelik rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların amacı, alım koşullarına teşebbüs lehine müdahale etmektir. İş gücü piyasalarında ekseriyetle karşılaşılan ihlal türleri; işverenlerin birbirlerinin çalışanlarını istihdam etmemeyi amaçladığı "çalışan ayartmama anlaşmaları" ile çalışanlarının maaşlarını ve istihdam şartlarını belirleme konusunda işverenlerin ortak hareket etmesine neden olan "maaş sabitleme anlaşmaları"dır.
- (52) Maaş sabitleme anlaşmaları, işverenler arasında işçilere ödenen ücretleri veya yan ödemeleri uyumlu hale getirmeyi veya koordine etmeyi amaçlayan anlaşmalardır. Bu amaca hizmet etmek üzere çalışanların ücretlerine ilişkin hassas bilgilerin paylaşılması rakiplerin ücret yapısının benzeşmesine sebebiyet vererek fiyat tespiti anlaşmasına benzer sonuçlar doğurabilecektir. Rekabetçi bir pazarda emek arz edenler emeklerinin marjinal değerinin karşılığı olan seviyede bir maaş alırlarken monopson gücünü haiz bir teşebbüsün ya da anti rekabetçi uzlaşmalar yoluyla birden fazla teşebbüsün maaşları baskılaması sonucunda ilgili alanda emek arzının düşeceği, emek arzının düşmesiyle üretimin, dolayısıyla çıktının azalacağı, azalan çıktı sonucunda fiyatların yükseleceği ve son tüketici adına refah kaybı yaşanacağı ifade edilmektedir²².
- (53) Sonuç olarak, iş gücü piyasalarında gerçekleşen maaş sabitleme anlaşmaları satım tarafında karşılaşılan fiyat sabitleme anlaşmalarından farklı değildir. Dolayısıyla pazarın alım ve satım tarafında gerçekleşen bu ihlallerin piyasaya etkileri de benzeşmektedir.

²² Herbert HOVENKAMP (2019) "Competition Policy for Labour Markets" U of Penn, Inst for Law & Econ Research Paper No. 19-29, s.2-3; NAIDU, S., POSNER, E. & WEYL, E. G. (2018) "Antitrust Remedies for Labor Market Power", 132 HARV. L. REV. 536.

G.3.3.1. İş gücü Pazarında Dikey Yönlü Gerçekleşebilecek İhlaller

- (54) Bugüne kadar rekabet otoriteleri tarafından incelenen ihlaller iş gücü pazarının yatay seviyesinde gerçekleşmişse de iş gücü pazarında gerçekleşebilecek ihlallerin yatay ihlallerle sınırlı olmadığı, diğer bir deyişle dikey yönlü ihlallerin de söz konusu olabileceği değerlendirilmektedir. İş gücü pazarında gerçekleşebilecek dikey yönlü ihlallerden bahsetmeden önce aralarında benzerlik ilişkisi kurulması nedeniyle çıktı pazarında gerçekleşen yeniden satışının belirlenmesine ilişkin teoriden bahsetmenin faydalı olabileceği değerlendirilmektedir.

G.3.3.1.1. Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Teorik Çerçeve

- (55) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.*" hükmünü haizdir. İlgili maddenin (a) bendi "*mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" yasaklanan hallere örnek mahiyetinde sayılmıştır. Pazarın aynı seviyesinde faaliyet gösteren rakipler arasında rekabeti sınırlayıcı yatay anlaşmaların yasak olması gibi pazarın farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasından yapılan rekabeti sınırlayan dikey anlaşmalar da 4054 sayılı Kanun kapsamında yasaklanmıştır.
- (56) Bir mal veya hizmetin sabit veya minimum satış fiyatının tedarikçi/sağlayıcı tarafından doğrudan veya dolaylı olarak belirlenmesini amaçlayan anlaşmalar yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik anlaşmalardır. Yapılan anlaşmalara açık hüküm koyulması, tavsiye satış fiyatlarına uyulmasının zorunlu tutulması, sabit indirim oranının belirlenmesi gibi alıcının satış fiyatını belirsizliğe yol açmayacak şekilde tespit edecek ifadeler yer verilmesi yeniden satış fiyatının doğrudan belirlenmesine örnek oluşturmaktadır. Bununla birlikte; alıcının kar marjının ve tavsiye satış fiyatı üzerinden indirim oranlarının belirlenmesi, tavsiye edilen fiyatlara uyulması halinde alıcıya ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uyulmaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi halleri ise yeniden satış fiyatının dolaylı olarak belirlenmesine örnektir.
- (57) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca, azami satış ve tavsiye satış fiyatının ihlal olarak değerlendirilebilmesi için taraflardan birinin baskı ve teşviki sonucunda fiyatın sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmesi şartı aranmaktadır. Dolayısıyla, sağlayıcı tarafından alıcıya tavsiye veya azami fiyat olarak sunulabilecek olan fiyat, sağlayıcının baskısı ve teşviki marifetiyle alıcı teşebbüs için sabit veya asgari fiyata dönüşürse dolaylı olarak yeniden satış fiyatının tespitinden bahsedilebilecektir. Doğrudan ve dolaylı yeniden satış fiyatının tespiti arasında amacı itibarıyla rekabet karşıtı olmaları yönüyle yani ihlalin niteliği bakımından bir fark bulunmamakla birlikte baskı ve teşvik unsurlarının mevcudiyeti yönünden farklılık bulunmakta ve yeniden satış fiyatının hem doğrudan hem de dolaylı yoldan belirlenmesi uygulamaları 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır.
- (58) Rekabet kuralları yalnızca rakiplerin veya tüketicilerin çıkarlarını değil aynı zamanda pazarın yapısını korumak için tasarlanmıştır²³. Yeniden satış fiyatının belirlenmesi; perakende fiyatlarının artması ve buna bağlı olarak çıktı miktarının azalması, marka içi

²³ Court of Justice of the European Union, Case C-08/08, Para. 38

rekabetin kısıtlanması ve/veya ortadan kaldırılması, fiyatlar üzerinde oluşan yukarı yönlü baskı nedeniyle markalar arası rekabetin dolaylı olarak azalması gibi rekabet karşıtı sonuçlara neden olmaktadır. Bu tür etkiler, yeniden satış fiyatının tespiti müessesesinin tüketicilerden üreticilere veya perakendecilere veya her ikisine birden refah transferi için kullanıldığını göstermektedir²⁴.

- (59) Yeniden satış fiyatının tespiti müessesesi, genellikle çıktı pazarında karşılaşılan dikey yönlü bir rekabet ihlalidir. Bir sağlayıcının dikey uygulamalar aracılığıyla bayilerinin çalışanlarının maaşlarını doğrudan ya da dolaylı olarak tespit etmesi halinde ise iş gücü pazarında dikey yönlü bir ihlalden söz edilebilecektir. İş gücü pazarında dikey yönlü gerçekleşen bir rekabet ihlalinin çıktı pazarındaki sonuçlara benzer etkilere neden olabileceği değerlendirilmektedir. İş gücü pazarında uygulanacak dikey yönlü kısıtlar yoluyla tedarikçi teşebbüs tarafından, bayilerinde istihdam edilen çalışanların maaşlarının yukarı yönlü baskılanmasının, bayilerin çalışanlara daha yüksek maaş vermek zorunda kalması nedeniyle maliyetlerinde bir artışa neden olacağı, bu maliyet artışının bayiler tarafından tüketiciye yansıtılabileceği ve nihayetinde tüketicinin daha pahalı hizmet almasına yol açabileceği değerlendirilmektedir. Maaşların tedarikçi teşebbüs tarafından aşağı yönlü baskılanması durumunda ise; çalışanların daha az maaş almalarına, bu nedenle tüketiciye sundukları hizmet kalitesinin düşmesine ve durumun nihayetinde tüketici zararına yol açabileceği değerlendirilmektedir.
- (60) İş gücü pazarında dikey uygulamalar yoluyla ortaya çıkabilecek bir ihlale; bir sağlayıcının bayiler veya yetkili satıcılar bünyesindeki çalışanlara uygulanmak üzere sabit veya azami ücret listeleri göndermesi veya tavsiye niteliğinde gönderilen ücret listelerine bayiler tarafından uyulmaması halinde bayilere uyguladığı baskı veya teşvik marifetiyle tavsiye niteliğindeki ücretleri sabit veya azami ücrete dönüştürmesi halinde ortaya çıkan davranış örnek olarak gösterilebilecektir. Görüldüğü üzere, iş gücü pazarında ortaya çıkan bu türden dikey yönlü ilişkiler 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ve yeniden satış fiyatının belirlenmesi teorisi çerçevesinde değerlendirilebilecektir. Ancak bu çerçevede yapılan bir değerlendirmede 2002/2 sayılı Tebliğ'in satış fiyatına ilişkin sağladığı "azami fiyat" ve "tavsiye fiyat" belirleme serbestisinin alış fiyatı söz konusu olduğunda "asgari fiyat/ücret" ve "tavsiye fiyat/ücret" olarak göz önünde bulundurulması gerektiği değerlendirilmektedir.

G.3.3.1.2. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Uygulamasının İş gücü Piyasasına İzdüşümü

- (61) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında mal ve hizmetlerin alım fiyatları ve şartlarının tespit edilmesi, tıpkı satış fiyatları ve şartlarının tespit edilmesinde olduğu gibi ihlal olarak değerlendirilmektedir. Bununla birlikte 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde aşağıda yer alan hükme yer verilmiştir.

"Aşağıda sayılan, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz.

- a) *Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. (...)"*

²⁴ Alexandar MacKay ve David Aron Smith, "The Empirical Effects of Minimum Resale Price Maintenance", Haziran 2014

- (62) İlgili hükümden anlaşılacağı üzere alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesini içeren anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanamayacak; ancak baskı ve teşvik unsurlarıyla birlikte sabit veya asgari fiyata dönüştürülmemesi koşuluyla sağlayıcı, alıcıya azami veya tavsiye satış fiyatı önerebilecektir. Lafzî yorum yapıldığında 2002/2 sayılı Tebliğ'in mezkur hükmünün sadece satış fiyatına ilişkin dikey anlaşmalara uygulanabileceği düşünülse de 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin girdi pazarında gerçekleşen ihlallere de uygulama alanı tanınması sebebiyle ilgili maddenin alış fiyatı/ücreti gibi dikey ilişkilerde de dikkate alınması gerektiği değerlendirilmektedir.
- (63) Bu bağlamda her ne kadar çıktı ve girdi pazarlarında gerçekleşen ihlaller pazarda aynı rekabetçi endişeleri doğursa da gerçekleşme yöntemleri bakımından farklılık arz etmektedir. Bu nedenle ihlale ilişkin hükümler uygulanırken ihlalin girdi pazarında gerçekleştiğinin tespiti yapılan değerlendirmelerde göz önünde bulundurulmalıdır. Şöyle ki çıktı pazarında sağlayıcının asgari veya sabit fiyat belirlemesi bir ihlal oluştururken girdi pazarında ise azami veya sabit fiyat belirlemesi bir ihlal oluşturacaktır. Başka bir deyişle, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi kapsamında sağlayıcı çıktı pazarında azami veya tavsiye satış fiyatı belirleyebilirken girdi pazarında ise asgari veya tavsiye fiyatı/ücreti belirleyebilecektir.

G.3.4. 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesi ve 2002/2 sayılı Tebliğ Kapsamında Değerlendirme

- (64) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi, 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 anlaşmaların, uyumlu eylemlerin ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerinin hukuka aykırı ve yasak olduğunu hükme bağlamıştır.
- (65) 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi ise; *"İlgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin başvurusu üzerine Kurul, elinde bulunan bilgiler çerçevesinde bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın bu Kanun'un 4, 6 ve 7 nci maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebilir."* hükmünü amirdir. Bu kapsamda menfi tespit belgesi; bir anlaşma, karar veya eylemin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olmadığını belirlenmesi halinde verilmektedir.
- (66) Dosya konusu işlemin, dikey ilişkiye özgülenebilir olması ve DOĞUŞ'un tavsiye baz ücret listesini dikey uygulamalar yoluyla bayi ve yetkili satıcılarına dikte edebilmesine imkan sağlayacak nitelikte olması nedeniyle ilgili işlemin ücret tespiti anlaşması olarak uygulanabileceği değerlendirilmektedir. Rekabet Terimleri Sözlüğü'nde ücret tespiti anlaşmaları; doğrudan veya dolaylı olarak, çalışanlara ödenecek ücretlerin ve/veya sağlanacak diğer her türlü mali hakkın, belirli bir seviyede yahut belirli bir aralık içerisinde tespit edilmesine ilişkin olarak teşebbüsler arasında yapılan anlaşmalar olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere rekabet hukuku bağlamında bir ücret tespiti anlaşmasının mevcudiyetinden söz edebilmek için bu amaca yönelmiş teşebbüsler arası bir anlaşmanın varlığı yeterli görülmemekte, teşebbüsler arasındaki ilişkinin mutlak yatay veya mutlak dikey olması gerekmemektedir.
- (67) Başvuruya konu işlem DOĞUŞ'un bayilerine, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine ilişkin olup söz konusu uygulamanın illere ve bölgelere göre farklılık göstereceği ve prim hariç net baz ücret rakamlarını içereceği bildirilmektedir. Baz ücret uygulaması tavsiye niteliğini haiz olduğundan, yetkili satıcı ve bayilerin çalışan ücretlerini tavsiye edilen ücretten yüksek veya düşük belirlemeleri önünde bir engel bulunmamaktadır.

- (68) Emeğin transferini sağlayan önemli unsurlardan birinin ücret farklılıkları olduğu göz önüne alındığında, söz konusu uygulama, yukarıda da ifade edildiği üzere tavsiye niteliğini haiz olsa da çalışanların ücretlerine etki ederek çalışan ücretlerinin katılmasına yönelik sonuç doğurabileceğinden yetkili satıcı ve bayilerin emek ve ücret açısından rekabetini ortadan kaldıracaktır, bu kapsamda emeğin transferi ve mobilitesi kısıtlanabilecektir. Dolayısıyla başvuru konusu anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu, bu nedenle başvuru konusu işleme menfi tespit belgesi verilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (69) 4054 sayılı Kanun'un "Muafiyet" başlıklı 5. maddesinde ise Kurula, belirli koşulları taşıyan anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunun usul ve esaslarını belirleyen tebliğler çıkarma yetkisi verilmiş bulunmaktadır. Bu yetkiye dayanılarak çıkarılan 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde dikey anlaşmalar "*Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar*" şeklinde tanımlanmaktadır. Bu kapsamda DOĞUŞ'un yetkili satıcıları ve bayilerine baz ücret tavsiyesinde bulunması işleminin, önceki bölümlerde açıklandığı üzere otomotiv satış ve satış sonrası hizmetler üzerinden kurulan dikey ilişkiye özgülenebilir nitelikte olması nedeniyle 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (a) bendi hükmü çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği değerlendirilmektedir.
- (70) 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4. maddesinde ise rekabeti doğrudan ya da dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanamayacağı belirtilmektedir. Aynı maddenin devamında;
- a) *Alicının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.*
- hükmüne yer verilmektedir. Mezkur hükme ilişkin Dikey Kılavuz'un 17. paragrafında "*Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi, alıcı teşebbüsün kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesine ilişkindir. Buna göre, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi kesinlikle yasaktır. Ancak, sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.*" ifadelerine yer verilmektedir.
- (71) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinin ikinci fıkrası, "*Bu Tebliğ ile sağlanan muafiyet, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmaması durumunda uygulanır.*" hükmündedir. Dikey Kılavuz'un 219. paragrafında yer alan "*Sağlayıcının pazar payının %30'ı aşmadığı hallerde ilgili bölümlerde vurgulandığı üzere tavsiye fiyat ve azami fiyat uygulaması grup muafiyeti kapsamı içinde değerlendirilmektedir.(...)*" ifadesinden anlaşılacağı üzere sağlayıcının grup muafiyeti kapsamında tavsiye fiyat uygulaması yapabilmesi için pazar payının %30'u aşmaması gerekmektedir. Bu nedenle grup muafiyeti değerlendirmesi için DOĞUŞ'un çalışan sayısı bazında pazar payının incelenmesi gerekmektedir. Her ne kadar DOĞUŞ, iştiraki DOĞUŞ OTO ve bayilerine iş gücü tedarik etmese de başvuru konusu uygulama ile üzerinde tesiri bulunacak iş gücünün aynı kalifikasyonlara sahip

toplam işgücü içerisindeki payı grup muafiyeti değerlendirmesi için gösterge olarak kabul edilecektir. Bu kapsamda DOĞUŞ'un çalışan sayısı bazında pazar paylarına aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 1: DOĞUŞ'un Çalışan Sayısı Bazında Pazar Payı

| Teşebbüsler | Satış Yönetimi | Servis Hizmetleri | Yedek Parça | Yönetim ve Operasyonel Destek |
|---|----------------|-------------------|-------------|-------------------------------|
| DOĞUŞ (1) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| DOĞUŞ OTO (2) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| DOĞUŞ Yetkili Satıcı ve Bayileri (3) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| İşlemden Etkileneceği Düşünülen Toplam Çalışan Sayısı (1+2+3) ²⁵ | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Çalışan Sayısı Bazında Toplam Pazar Büyüklüğü ²⁶ | 8603 | 22328 | 3583 | 17897 |
| Pazar Payı (DOĞUŞ) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |

Kaynak: Cevabi Yazılar

- (72) Tablo 1 incelendiğinde, DOĞUŞ'un dosya konusu uygulama ile her bir iş ailesi özelinde ücret yönünden etkileyebileceği çalışanların, otomotiv satış ve satış sonrası hizmetleri pazarında ilgili iş ailelerinde istihdam edilen toplam çalışanlara oranının %(.....) ile %(.....) arasında değiştiği görülmektedir.
- (73) Dört iş ailesinden ikisi olan satış yönetimi ile yönetim ve operasyonel destek iş ailelerindeki bir çalışanın görev tanımı ele alındığında; bu iş ailelerinden birinde çalışan bir personelin diğer iş ailesinde çalışması mümkün olduğu gibi sahip olduğu bilgi, birikim ve tecrübesini başka bir sektörde kullanmasının önünde bir engel bulunmamaktadır. Diğer bir deyişle bu iki iş ailesindeki bir çalışanın görevi bakımından sektör farkı gözetmeden başka bir sektörde iş bulması olağan bir durumdur. Diğer taraftan incelemeye konu servis hizmetleri ve yedek parça iş aileleri ele alındığında istihdam edilen personel bakımından daha spesifik yetenekler gerektiği, bu alanlarda çalışan personelin sahip olduğu bilgi, birikim ve tecrübeyi başka sektörlerle aktarma imkanının daha kısıtlı olduğu değerlendirilmektedir.
- (74) Sahip oldukları emeği otomotiv sektörü veya yakın/ilişkili sektörler dışındaki sektörlerde arz etme hususunda kısıtlı olanakları bulunan "servis hizmetleri" ve "yedek parça" iş ailelerinin toplamı özelinde hazırlanan pazar payı tablosuna aşağıda yer verilmektedir.

Tablo 2: DOĞUŞ'un Servis Hizmetleri ve Yedek Parça İş Aileleri Özelinde Çalışan Sayısı Bazında Pazar Payı

| | Çalışan Sayısı (Servis Hizmetleri + Yedek Parça) | Pazar Payı |
|---------------|--|------------|
| DOĞUŞ (1) | (.....) | (.....) |
| DOĞUŞ OTO (2) | (.....) | (.....) |

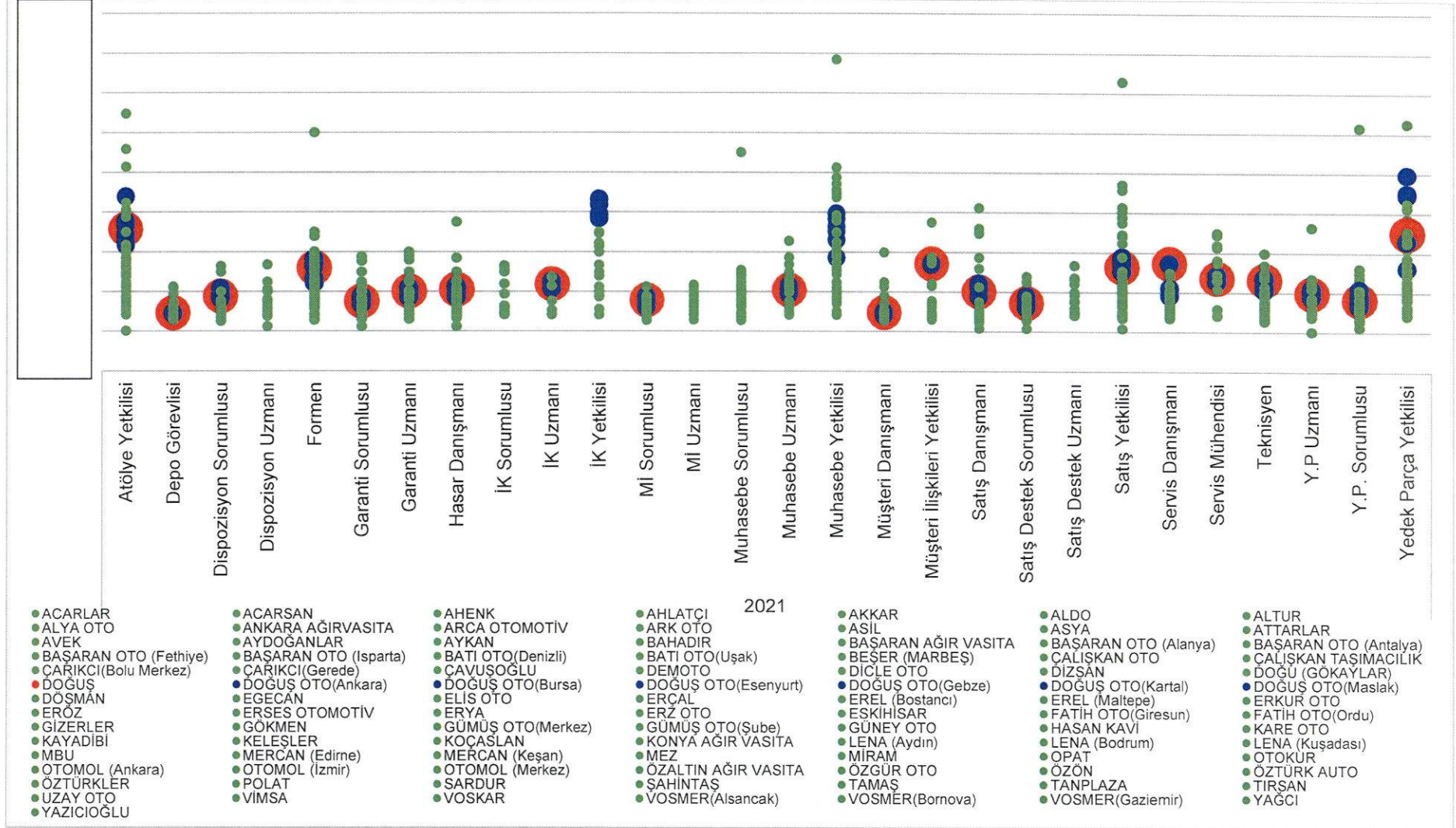
²⁵ Dosya konusu uygulama ile ücret yönünden etkileneceği düşünülen personel sayısı.

²⁶ Çalışan sayısı bazında pazar büyüklüğünün tespiti amacıyla ODD üyeleri ile birlikte sektörde faaliyet gösteren diğer distribütörlerden iş aileleri bazında çalışan sayıları talep edilmiş, elde edilen bilgiler doğrultusunda toplam pazar büyüklüğü tespit edilmiştir. Söz konusu çalışma başvuru sahibi teşebbüsün pazar payının 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinde belirtilen %30 pazar payı eşiğinin altında kalıp kalmadığının tespiti amacıyla yapılmıştır. Bu kapsamda yapılan çalışma, ODD üyeleri ve sektörde faaliyet gösterdiği tespit edilen distribütörlerle sınırlı tutulmuştur.

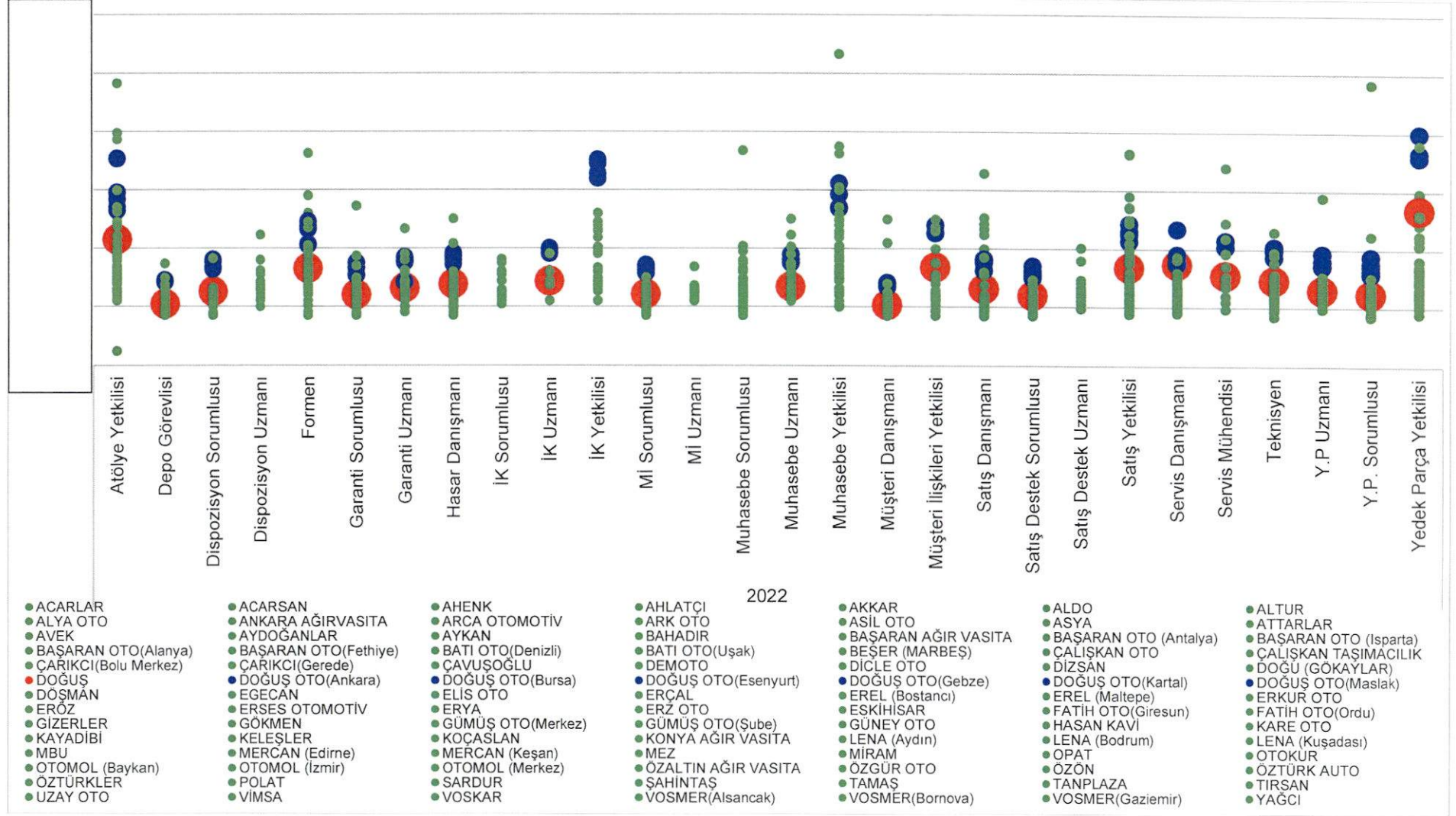
| | | |
|---|---------|---------|
| DOĞUŞ Yetkili Satıcı ve Bayileri (3) | (.....) | (.....) |
| İşlemden Etkileneceği Düşünülen Servis Hizmetleri ve Yedek Parça Çalışan Sayısı (1+2+3) | (.....) | (.....) |
| Servis Hizmetleri ve Yedek Parça Çalışanları Toplam Pazar Büyüklüğü | 25.911 | %100 |
| Kaynak: Cevabi Yazılar | | |

- (75) Tablo-1 ve Tablo-2'den de anlaşılacağı üzere DOĞUŞ'un her bir iş ailesi özelinde ve "servis hizmetleri ve yedek parça iş aileleri toplamında" pazar payının 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen %30 pazar payı eşliğini aşmadığı görülmektedir.
- (76) Öte yandan Dikey Kılavuz'un 221. paragrafında "Azami veya tavsiye fiyat uygulamasının olası rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin değerlendirilmesinde en önemli faktör sağlayıcının pazardaki konumudur. Sağlayıcının pazardaki gücü arttıkça, azami veya tavsiye fiyatın yeniden satıcılar tarafından az veya çok yeknesak uygulaması riski artar zira yeniden satıcılar bunu referans (focal point) olarak kullanabilirler. Yeniden satıcılar böylesine önemli bir sağlayıcı tarafından önerilen fiyattan ayrılmayı zor bulabilirler. Bu şartlar altında azami ve tavsiye fiyat eğer fiyat seviyesinin yeknesak olarak uygulanmasına yol açıyorsa bu uygulamaların Kanun'un 5. maddesinin şartlarını taşıması mümkün değildir." ifadesi yer almaktadır. Paragraftan anlaşılacağı üzere; sağlayıcının önemli ölçüde pazar gücüne sahip olduğu durumlarda azami ve tavsiye fiyat uygulamasının baskı ve teşvik unsurlarına gerek olmadan satıcılar tarafından referans olarak belirlenme ve satıcılar arasında fiyat birliğinin oluşma, diğer bir deyişle fiyatlarda katılma riski bulunmaktadır. Bu durumda rekabet hukuku bağlamında teşebbüslerin muafiyet rejiminden faydalanamayacağı sonucu ortaya çıkmaktadır. Somut olay bakımından DOĞUŞ tarafından tavsiye edilen ücretlerin bayiler ve yetkili satıcılar tarafından referans ücret olarak algılanması ve ücretler seviyesinde yeknesaklığa sebebiyet vermesi halinde benzer değerlendirmede bulunulabilecektir.
- (77) İncelemenin konusunu oluşturan uygulamanın en önemli olası etkisinin marka içi ücret rekabetinde görülebileceği değerlendirilmektedir. Söz konusu uygulamanın "tavsiye" niteliğinde olduğu vurgulansa da DOĞUŞ ile bayileri arasındaki tedarik ilişkisinin korunması saikiyle tavsiye ücret, sabit ücret olarak uygulanabilecektir. Bu durumda DOĞUŞ tarafından yayımlanan tavsiye ücretin bayilerin uygulamakta olduğu "fiili ücret" in altında olması durumunda çalışanların ücreti baskılanabilecek, üzerinde olması durumunda ise bayiler açısından maliyet artışı söz konusu olabilecektir. Bu durumun neticesi olarak nihai tüketici kalitesiz bir hizmetle karşılaşabilecek ya da aynı hizmet için daha yüksek fiyat ödeyebilecektir.
- (78) Marka içi ücret rekabetinin, DOĞUŞ'un tavsiye ücret uygulamasıyla kısıtlanıp kısıtlanmayacağını, marka içi ücret seviyelerinde katılma sebepleri olmayacağını değerlendirmek için halihazırda DOĞUŞ, iştirakleri (DOĞUŞ OTO) ve bayilerinde tavsiye baz ücret tanımlanması planlanan meslek gruplarının 2021 ve 2022 yılları içerisinde aldıkları ortalama ücretlere ilişkin grafiklere aşağıda yer verilmektedir:

Grafik 1: 2021 Yılı Tüm İller ve Tüm İş Aileleri Kapsamında Ortalama Çalışan Ücretleri

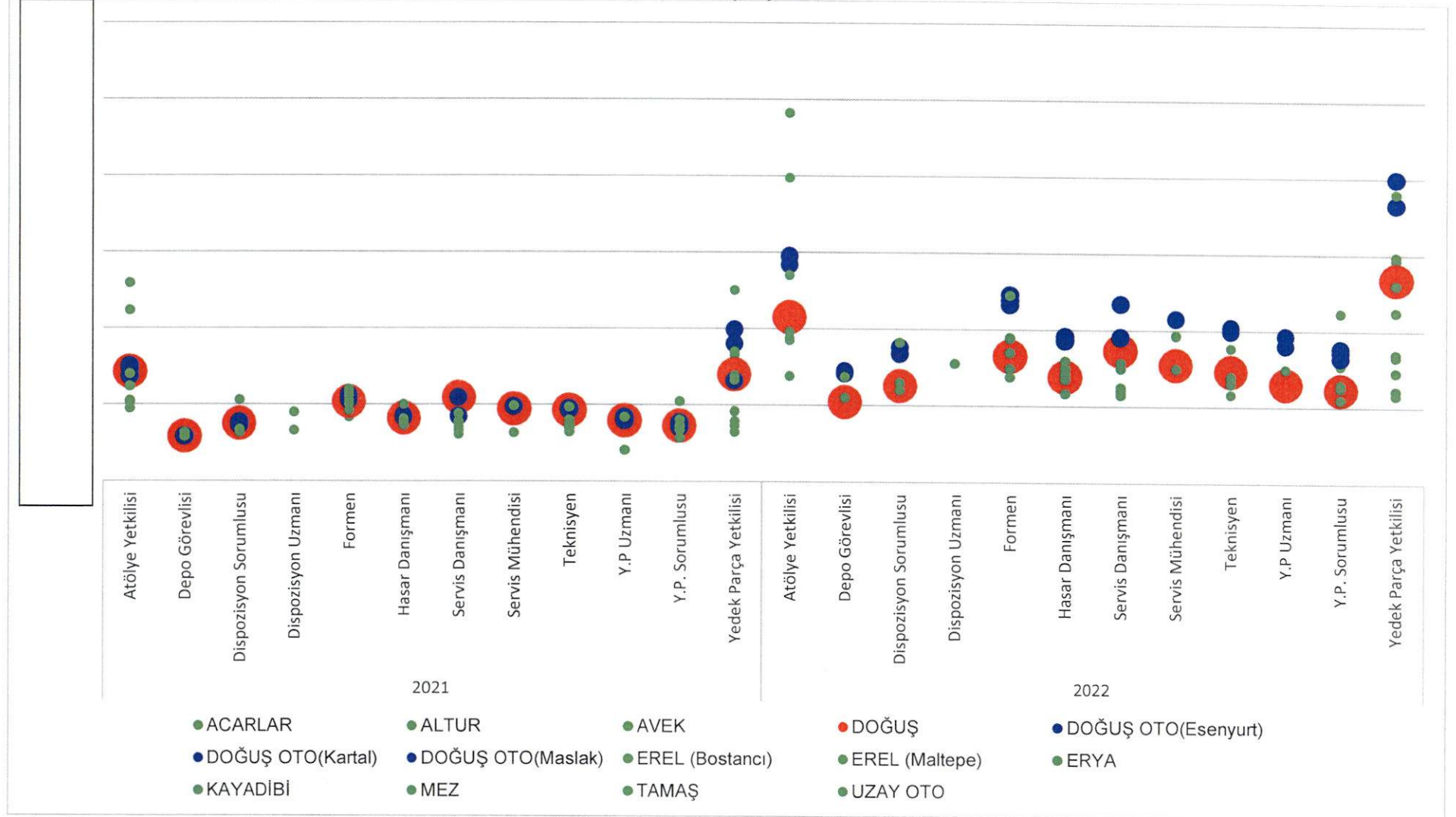


Grafik 2: 2022 Yılı Tüm İller ve Tüm İş Aileleri Kapsamında Ortalama Çalışan Ücretleri

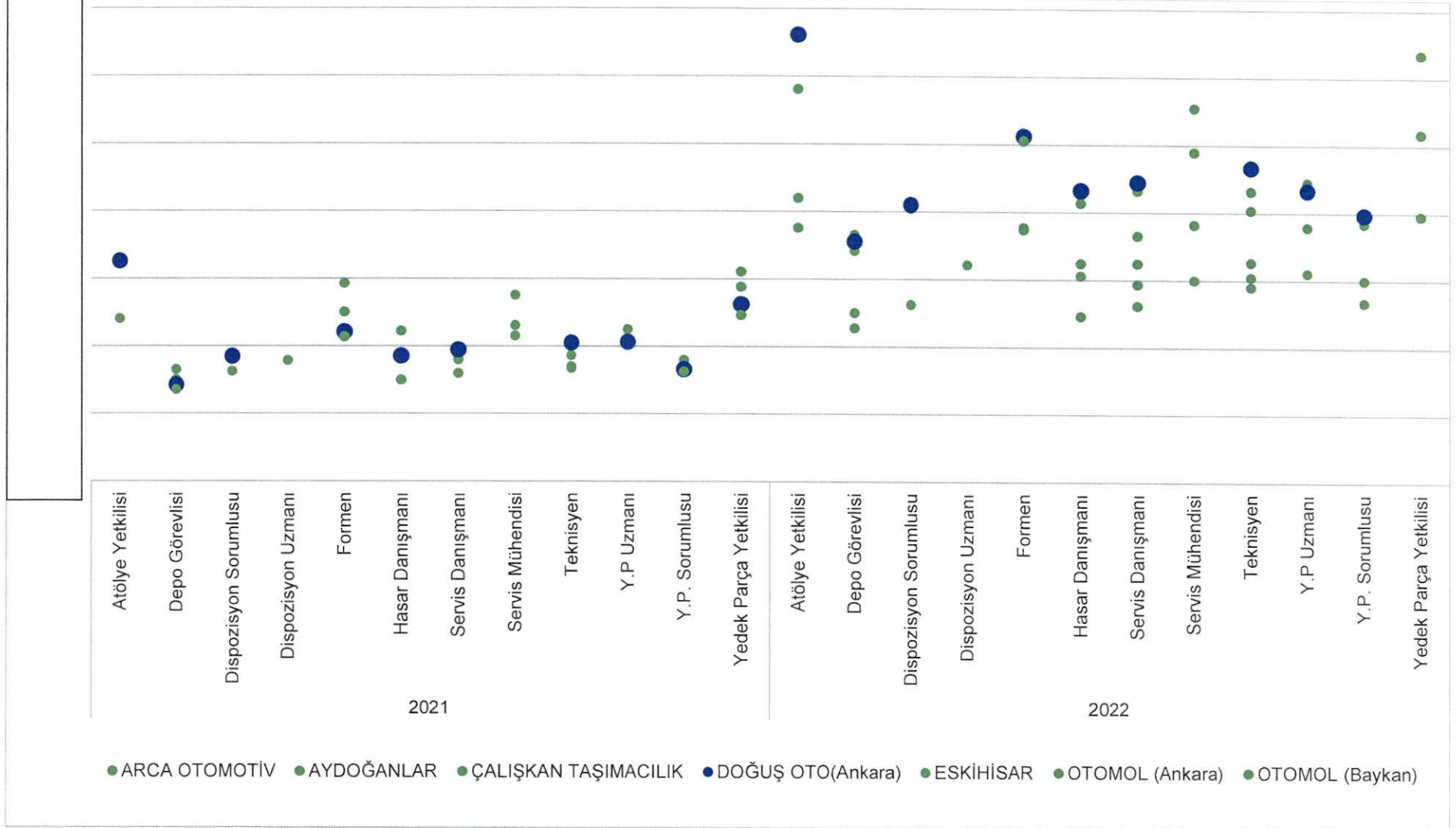


- (79) Yukarıda yer verilen grafikler DOĞUŞ'un dosya konusu baz ücret uygulamasında yer alan bütün meslek gruplarını ve Türkiye çapında DOĞUŞ, DOĞUŞ OTO, bayi ve yetkili satıcılarının uygulamaya konu çalışanlarının tamamını kapsayacak şekilde hazırlanmış olup DOĞUŞ'un baz ücret uygulaması öncesi çalışan ücretlerinin belli bir tutarda katılışp katılışmadığını tespit etmek açısından elverişlidir.
- (80) Grafik-1 ve Grafik-2 incelendiğinde DOĞUŞ, DOĞUŞ OTO ve bayiler arasında farklı ücret uygulamaların mevcut olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda örnek vermek gerekirse Grafik-1'de DOĞUŞ müşteri ilişkileri yetkilisi için ortalama (.....) TL öderken DOĞUŞ ile aynı şehirde faaliyet gösteren TAMAS isimli bayisi (.....) TL ödemektedir. Aynı şekilde Grafik-2'de görüldüğü üzere 2022 yılı çalışan ortalama ücretleri bakımından DOĞUŞ, satış yetkilisi için ortalama (.....) TL ücret öderken, iştiraki olan DOĞUŞ OTO (.....)-(.....) TL arası, bayisi olan UZAY OTO ortalama (.....) TL ücret ödemektedir. Benzer durumun diğer meslek grupları için de geçerli olduğu ve kimi meslek grubu için bayilerin kimi meslek grubu için ise iştiraklerin çalışanlarına daha yüksek ücretler ödediği ilgili grafiklerden anlaşılmaktadır.
- (81) Diğer taraftan söz konusu grafiklerde farklı illerde faaliyet gösteren bayi ve iştiraklerin de çalışanlarına farklı ücretler uyguladığı görülmektedir. 2022 yılında yedek parça sorumlusu için İstanbul ilinde faaliyet gösteren UZAY OTO ortalama (.....) TL ücret öderken Maslak/İstanbul'da faaliyet gösteren DOĞUŞ OTO (.....) TL ücret ödemektedir. DOĞUŞ, 2022 yılında İstanbul ilinde yedek parça sorumlusuna ortalama (.....) TL, Gebze'de faaliyet gösteren iştiraki olan DOĞUŞ OTO ise (.....) TL ödemektedir.
- (82) Dolayısıyla 2021-2022 yılları çalışan ortalama ücretleri incelendiğinde DOĞUŞ, DOĞUŞ OTO ve Türkiye'de faaliyet gösteren bayi ve yetkili satıcılarının başvuruya konu olan çalışanlar bakımından ücretlerin farklılık arz ettiği, söz konusu ücretlerde katılışma olmadığı görülmektedir.
- (83) Bununla birlikte daha önce de değinildiği üzere, servis hizmetleri ve yedek parça iş ailesinin başka bir sektörde iş bulma olanaklarının satış yönetimi, yönetim ve operasyonel destek iş ailesine kıyasla daha kısıtlı olduğu değerlendirilmektedir. Bu itibarla rekabetçi endişelerin tamamen bertaraf edilmesi adına, söz konusu emek arzının ikame edilebilirliğinin kısıtlı olduğu servis hizmetleri ve yedek parça iş aileleri bakımından ücret katılışmasının ayrıca değerlendirilmesinin yerinde olacağı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda İstanbul ve Ankara illeri özelinde hazırlanan grafiklere aşağıda yer verilmektedir:

Grafik 3: 2021-2022 yılları İstanbul İli Servis Hizmetleri ve Yedek Parça İş Ailesi Çalışan Ortalama Ücretleri

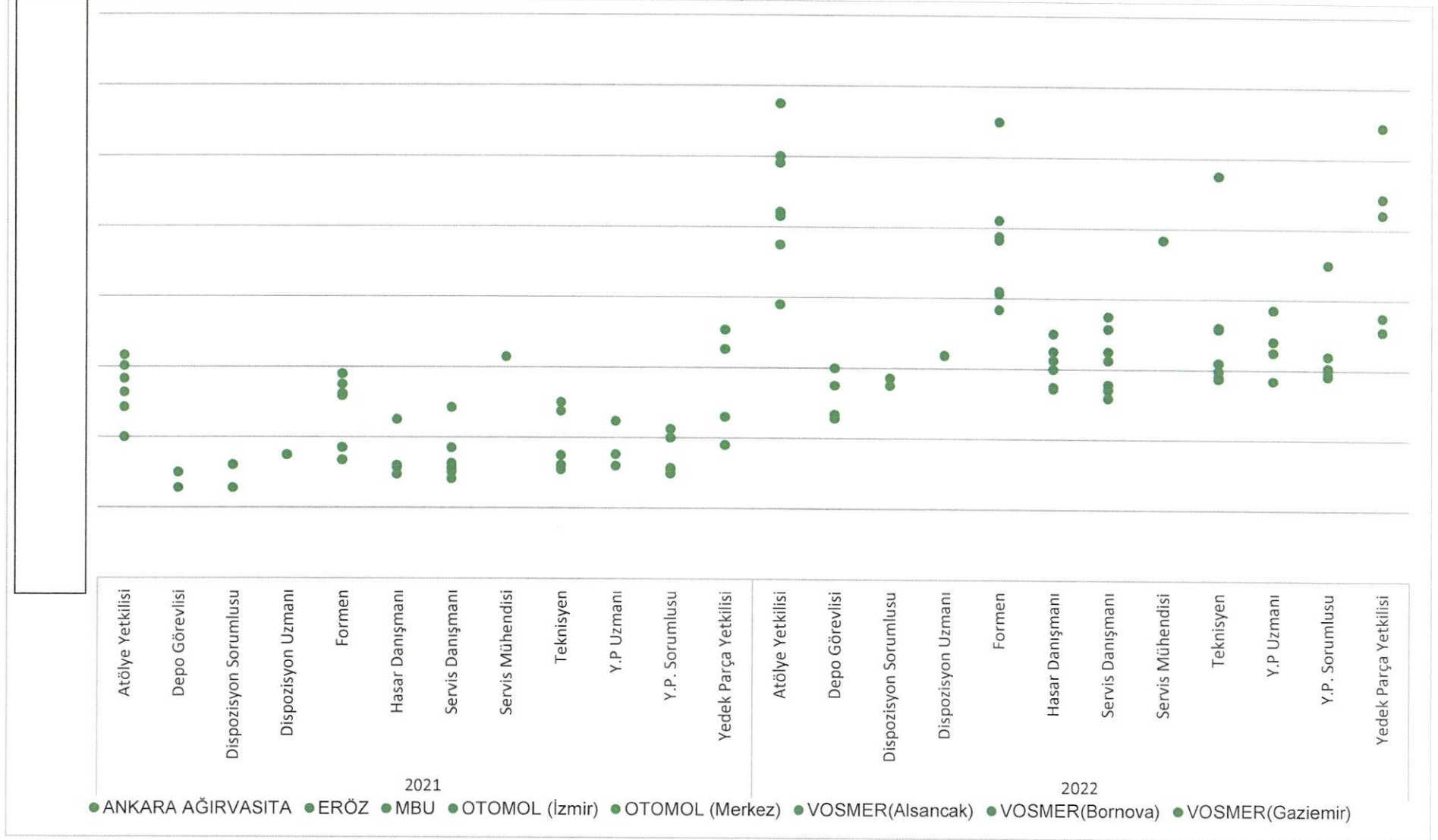


Grafik 4: 2021-2022 yılları Ankara İli Servis Hizmetleri ve Yedek Parça İş Ailesi Çalışan Ortalama Ücretleri



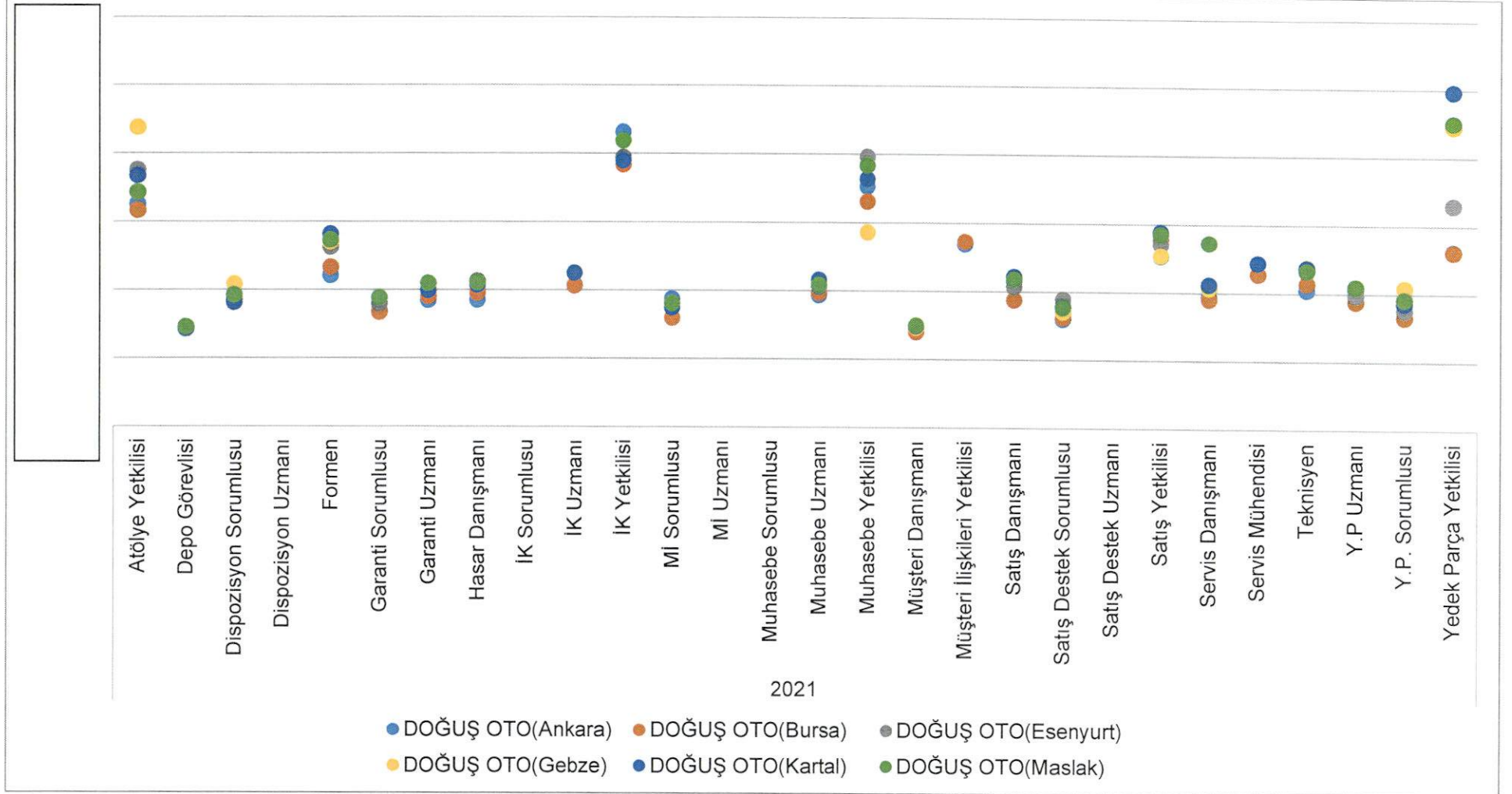
- (84) Yukarıda yer verilen grafikler; satış yönetimi, yönetim ve operasyonel destek iş ailelerine kıyasla başka bir sektörde iş bulma olanaklarının, diğer bir deyişle emeğin arz ikamesinin, daha kısıtlı olduğu servis hizmetleri ve yedek parça iş ailesi baz alınarak hazırlanmış olup, il bazında da çalışan ücretlerinin katılaşmadığını göstermektedir.
- (85) Bu kapsamda İstanbul ili bazında servis hizmetleri ve yedek parça iş ailesi çalışanlarının ortalama ücretlerinin gösterildiği Grafik-3 incelendiğinde, il bazında DOĞUŞ, DOĞUŞ OTO ile DOĞUŞ'un yetkili satıcı ve bayileri tarafından her bir meslek grubu için farklı ücretler uyguladığı görülmektedir. Örneğin, DOĞUŞ'un 2022 yılında atölye yetkilisi için çalışanlarına (.....) TL, DOĞUŞ OTO'un (.....) TL, bayilerinden biri olan MEZ'in ise (.....) TL ortalama ücret ödediği görülmektedir.
- (86) Grafik-4'te ise DOĞUŞ'un bizzat faaliyet göstermediği Ankara ilinde servis hizmetleri ve yedek parça iş ailesi çalışan ortalama ücretlerinde herhangi bir katılaşmanın bulunup bulunmadığı incelenmiş olup, DOĞUŞ'un iştiraki olan DOĞUŞ OTO ile DOĞUŞ'un yetkili satıcı ve bayilerinin çalışanlarına farklı ücretler uyguladığı anlaşılmıştır. Örnek verilecek olursa DOĞUŞ OTO atölye yetkilisi için (.....) TL ücret öderken ESKİHİSAR isimli bayi (.....) TL ücret ödemektedir.

Grafik 5: 2021-2022 yılları İzmir İli Servis Hizmetleri ve Yedek Parça İş Ailesi Çalışan Ortalama Ücretleri

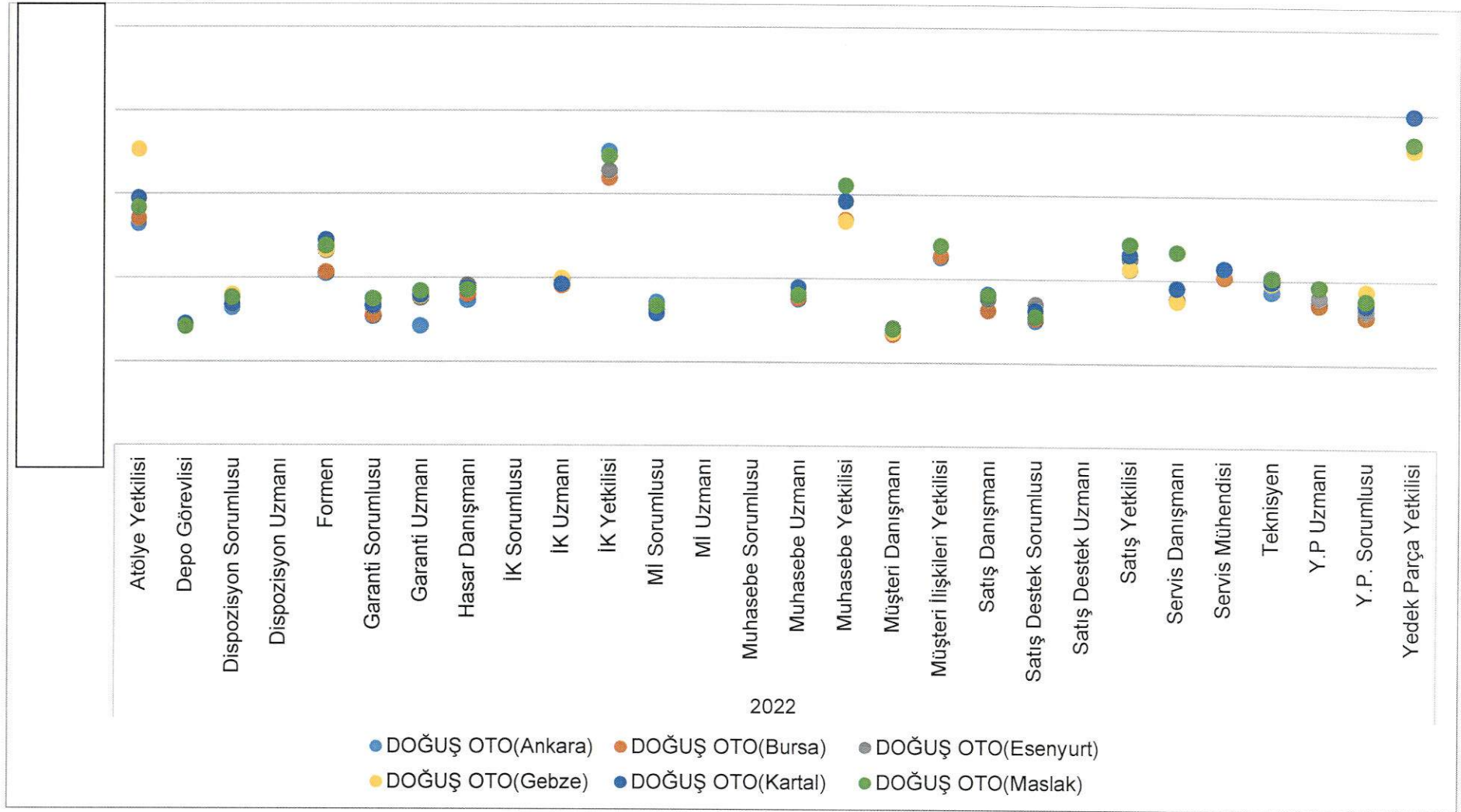


- (87) DOĞUŞ'un ve iştiraklerinin faaliyet göstermediği İzmir ilinin baz alındığı Grafik-5'te ise servis hizmetleri ve yedek parça iş ailesinde yer alan her bir meslek grubu için çalışan ortalama ücretlerinin belirli bir seviyede katılaşmadığı ve farklı uygulandığı görülmektedir. Grafikten anlaşılacağı üzere DOĞUŞ ve iştiraki DOĞUŞ OTO'nun faaliyet göstermediği bölgelerde de bayiler arasında ücret farklılıkları bulunmakta, bir başka deyişle bayiler arasında ücretler konusunda yeknesaklık bulunmamaktadır. Örnek verilecek olursa, İzmir ilinde faaliyet gösteren MBU bayisinde yedek parça yetkilisi olarak görev yapmakta olan bir çalışan (.....) TL ücret alırken VOSMER bayisinde aynı görevi yapan bir çalışan (.....) TL ücret almaktadır. Bu ücret farklılıkları her meslek grubu bakımından ilgili grafikten açıkça anlaşılmaktadır.
- (88) Yukarıda verilen grafiklerden anlaşılacağı üzere; DOĞUŞ ve iştiraki DOĞUŞ OTO ile aynı il sınırları içerisinde faaliyet gösteren bayileri arasında ücret bakımından farklılıklar bulunduğu gibi DOĞUŞ ve iştirakinin bulunmadığı bir ilde faaliyet gösteren bayiler arasında da ücretler yönünden yeknesak uygulamaların olmadığı anlaşılmaktadır.
- (89) Ayrıca DOĞUŞ'un iştiraki DOĞUŞ OTO'nun faaliyet gösterdiği illerde farklı ücret uygulamalarında bulunduğu ve aynı il sınırları içerisinde yer alan şubelerinde dahi yeknesak bir ücret uygulamasının olmadığını göstermek adına 2021 ve 2022 yıllarında DOĞUŞ OTO'nun faaliyet gösterdiği illerdeki ücretlere ilişkin grafiklere aşağıda yer verilmektedir.

Grafik 6: 2021 Yılı İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Bursa İli DOĞUŞ OTO'nun Tüm İş Aileleri Kapsamında Ortalama Çalışan Ücretleri

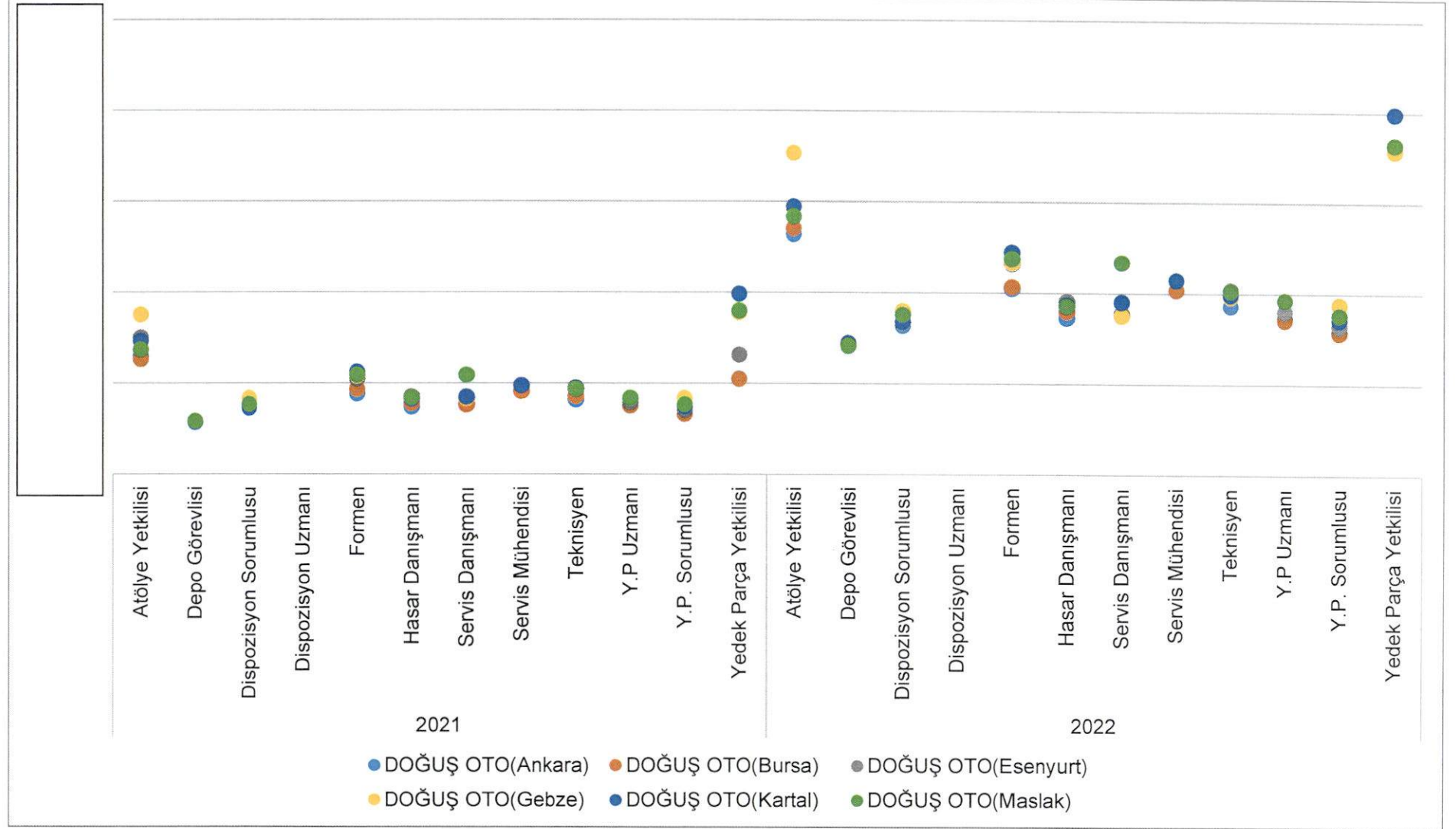


Grafik 7: 2022 Yılı İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Bursa İli DOĞUŞ OTO'nun Tüm İş Aileleri Kapsamında Ortalama Çalışan Ücretleri



- (90) Grafik-6'da DOĞUŞ'un iştiraki DOĞUŞ OTO'nun faaliyet gösterdiği iller kapsamında baz ücret tavsiyesi verilmek istenen iş ailelerinin tamamı gözetilerek bu iş ailelerinde çalışan personelin 2021 yılında ortalama ücretlerine ilişkin veriler yer almaktadır. Grafikten anlaşılacağı üzere, Bursa'da insan kaynakları yetkilisi olarak çalışan personel ortalama (.....) TL ücret alırken Ankara'da aynı pozisyonda çalışan personel ortalama (.....) TL ücret almaktadır. Aynı şekilde Esenyurt/İstanbul'da muhasebe yetkilisi olarak görev yapan personel ortalama (.....) TL ücret alırken /Gebze/Kocaeli'de aynı pozisyonda çalışan personel ortalama (.....) TL ücret almaktadır. İlgili grafik tüm iş aileleri bakımından incelendiğinde, farklı illerde faaliyet gösteren DOĞUŞ OTO'nun çalışanlarına uyguladığı ücretlerde farklılıkların oluştuğu, yeknesak bir uygulamanın olmadığı anlaşılmaktadır.
- (91) Grafik-7 ise DOĞUŞ OTO'nun faaliyet gösterdiği iller kapsamında baz ücret tavsiyesi verilmek istenen iş ailelerinin tamamı gözetilerek bu iş ailelerinde çalışan personelin 2022 yılında ortalama ücretlerine ilişkin veriler yer almaktadır. Grafik-6'ya paralel şekilde DOĞUŞ OTO'nun çalışanları arasında mevcut olan ücret farklılıklarının takip eden yılda da devam ettiği anlaşılmaktadır.
- (92) Görüldüğü üzere DOĞUŞ OTO'nun ücret uygulamaları Bursa-Kocaeli, Ankara-İstanbul veya Bursa-İstanbul illeri arasında farklılık gösterdiği gibi aynı il sınırları içinde çalışan personel bakımından da farklılık göstermektedir. Grafik-6'ya göre Esenyurt/İstanbul'da yedek parça yetkilisi olarak çalışan personel ortalama (.....) TL ücret alırken Kartal/İstanbul'da aynı pozisyonda çalışan personel ortalama (.....) TL ücret almaktadır. Grafik-7'de ise Kartal/İstanbul'da servis danışmanı olarak çalışan bir personel ortalama (.....) TL ücret alırken Maslak/İstanbul'da aynı pozisyonda çalışan personelin ortalama (.....) TL ücret aldığı görülmektedir.
- (93) Dosya kapsamında yapılan incelemelerde emeğin arz ikamesinin daha kısıtlı olduğu değerlendirilen servis hizmetleri ve yedek parça iş aileleri özelinde DOĞUŞ OTO'nun 2021 ve 2022 yıllarında uyguladığı ortalama ücretlere aşağıda yer verilmektedir:

Grafik 8: 2021-2022 Yılları İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Bursa İli DOĞUŞ OTO'nun Servis Hizmetleri ve Yedek Parça İş Ailesi Kapsamında Ortalama Çalışan Ücretleri



- (94) Grafik-8'den anlaşılacağı üzere, Bursa'da atölye yetkilisi olarak çalışan personel 2021 yılında ortalama (.....) TL ücret alırken Gebze/Kocaeli'de aynı pozisyonda çalışan personel ortalama (.....) TL ücret almaktadır.
- (95) Yukarıda verilen grafiklerin tümü birlikte değerlendirildiğinde; DOĞUŞ ve iştiraki DOĞUŞ OTO ile aynı il sınırları içerisinde faaliyet gösteren bayileri arasında ücret bakımından farklılıklar bulunduğu gibi DOĞUŞ ve iştirakinin bulunmadığı bir ilde faaliyet gösteren bayiler arasında ve DOĞUŞ OTO'nun kendi içinde de personel ücretlerine ilişkin yeknesak uygulamaların olmadığı anlaşılmaktadır.
- (96) Bununla birlikte; 08.08.2023 tarih ve 2022-5-021 sayılı rapor, Kurulun 17.08.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş olup Kurulun 23-39/721-M sayılı kararıyla inceleme tarafı DOĞUŞ'un bayilerinin ve iştirakinin dosya konusu işleme ilişkin görüşlerinin alınmasını teminen incelemeye alınmıştır. Ek çalışma aşamasında yapılan tespit ve değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.
- (97) DOĞUŞ tarafından uygulanması planlanan, yetkili satıcı ve bayilerince istihdam edilen personelin ücretlerinde dikkate alınmak üzere tavsiye baz ücret listesi yayınlanmasına ilişkin başvuru hakkında görüşlerini belirtmeleri için DOĞUŞ'un bayilerine ve iştiraki DOĞUŞ OTO'ya bilgi talebi gönderilmiştir. Cevabi yazıları Kurum kayıtlarına intikal eden bayilerin %82'si DOĞUŞ tarafından baz ücretlere ilişkin tavsiye listesi paylaşılmasının daha kaliteli personellere ulaşabilme noktasında fayda sağlayacağını, personelin ücretini belirlerken yol gösterici olabileceğini ancak nihayetinde personelin ücretine kendilerinin bağımsız olarak karar vereceğini belirtmektedir. Bayilerin %15'i ise DOĞUŞ tarafından menfi tespit/muafiyet başvuru konusu yapılan işlemin kendileri açısından herhangi olumsuz bir etki yaratmayacağını, ücretlere ilişkin kendi politikalarını uygulamaya devam edeceklerini ifade etmektedir.
- (98) DOĞUŞ OTO ise DOĞUŞ'un iştiraki olmakla birlikte ayrı yönetim yapısı ve bağımsız bir ücret politikasına sahip olduğunu, DOĞUŞ tarafından baz ücret tavsiyesinde bulunulması halinde nitelikli bir iş gücü ile kaliteli hizmet sağlamak için gerekli maliyet analizlerini yapabileceklerini, bu uygulamanın istihdam süreçlerini yönetebilmek bakımından öngörülebilirlik sağlayacak pozitif bir etki yaratacağını, ancak nihayetinde ücretlere ilişkin takdir yetkilerinin kendilerinde olduğunu ifade etmektedir.
- (99) DOĞUŞ'un yetkili bayilerinden yalnızca birisi ise DOĞUŞ tarafından uygulanması planlanan işlemin kendi ücret politikalarını ortadan kaldıracığı, DOĞUŞ'un istihdam etmek istediği personele rakiplerinden daha fazla ücret teklif etmeyerek maliyet tasarrufunda bulunmayı amaçladığı, böylece bayilerine yeknesak personel ücretleri uygulatacağı ve rekabeti kısıtlayacağı gerekçeleri ile menfi tespit/muafiyet konusu işlemin Kurul tarafından reddine karar verilmesi gerektiğini ifade etmektedir.
- (100) Sonuç olarak; DOĞUŞ'un hem her bir iş ailesi özelinde hem de servis hizmetleri ve yedek parça iş aileleri toplamında çalışan sayısı üzerinden hesaplanan pazar payının 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen %30 pazar payı eşiğini aşmadığı, bununla birlikte, yetkili satıcı ve bayilerin DOĞUŞ tarafından tavsiye edilen ücretleri referans olarak kabul ederek yeknesak bir ücret uygulamaları yönünde herhangi bir endişenin oluşmadığı anlaşıldığından DOĞUŞ'un 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanabileceği değerlendirilmektedir.

G.3.5. Genel Değerlendirme

- (101) Yukarıda yer verilen bilgi ve belgeler ile bunlara ilişkin tespit ve değerlendirmelerden görüldüğü üzere DOĞUŞ tarafından çalışanlarına uygulanmak üzere bayi ve yetkili satıcılarına baz ücret tavsiyesinde bulunulması uygulaması, 4054 sayılı Kanun

kapsamında bir dikey anlaşma olarak ele alınmaktadır. Şöyle ki çeşitli markalarda araçların distribütörlüğünü yapan DOĞUŞ ile tavsiye baz ücret listesi paylaşmak istediği teşebbüsler arasında bayilik ilişkisi mevcut olduğundan çıktı pazarı bakımından DOĞUŞ ile bayileri arasında yapılan anlaşmalar dikey nitelikte olmaktadır. Bununla birlikte somut olay bakımından değerlendirme yapıldığında, DOĞUŞ ile bayileri arasındaki dikey ilişki doğrudan iş gücü unsuru üzerinden kurulmayıp otomotiv satış ve satış sonrası hizmetleri üzerinden kurulmaktadır. Ancak, iş gücü unsuru üzerinden uygulanan kısıtın tarafların ana faaliyetlerine özgülenebilir nitelikte olması nedeniyle dosya konusu uygulamanın da dikey ilişki çerçevesinde ele alınması gerektiği değerlendirilmektedir.

- (102) Başvuru konusu uygulama, her ne kadar tavsiye niteliğini haiz olsa da çalışanların ücretlerine etki edecek ve çalışan ücretlerinin katılaşmasına yönelik sonuç doğurabilecek potansiyele sahip olduğundan yetkili satıcı ve bayilerin emek ve ücret açısından rekabetini ortadan kaldıracak, emeğin transferi ve mobilitesi kısıtlanabilecektir. Dolayısıyla, başvuru konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal teşkil edeceği ve işleme menfi tespit belgesi verilemeyeceği kanaatine ulaşılmıştır.
- (103) Dosya konusu işlemin bir dikey anlaşma olması nedeniyle 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde grup muafiyetine ilişkin değerlendirilmeler yapılmıştır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (a) bendinde "*Alicının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi*" anlaşmaları grup muafiyeti kapsamında çıkararak sınırlamalardan biri olarak belirtilmiş, aynı bendin devamında "*sağlayıcının azami veya tavsiye fiyat belirlemesi*" grup muafiyeti kapsamına dâhil edilmiştir.
- (104) Dosya konusu işlemin 2002/2 sayılı Tebliğ'den yararlanabilmesi için DOĞUŞ'un çalışan sayısı bazında pazar payının %30'un altında olması gerekmektedir. DOĞUŞ'un asli faaliyetleri genel bir ifadeyle otomotiv ürünleri pazarında distribütörlük faaliyetleri olarak ifade edilebilecekse de uygulanması planlanan işlemin salt işgücü pazarına yönelmiş bir işlem olması nedeniyle 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca pazar paylarına başvuruda bulunurken işlemde etkilenmesi öngörülen iş gücünün aynı alandaki toplam iş gücüne olan oranı gösterge olarak kabul edilmiştir.
- (105) Dosya kapsamında yapılan tespitlerde "otomotiv satış ve satış sonrası hizmetler pazarı" göz önünde bulundurulmakla birlikte dosya konusu işlemin ilgili iş gücü pazarında sonuç doğuracak olması nedeniyle pazar payı hesaplamalarında bilhassa "otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde iş gücü pazarı" dikkate alınmıştır. Otomotiv satış ve satış sonrası hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerden bünyelerinde çalışan personel sayısına ilişkin toplanan veriler doğrultusunda hazırlanan Tablo-1 ve Tablo-2'den anlaşılacağı üzere DOĞUŞ'un hem her bir iş ailesi özelinde hem de emeğin arz ikamesinin daha kısıtlı olduğu değerlendirilen yedek parça ile servis hizmetleri iş aileleri toplamında pazar payı %20'nin altında kalmaktadır. Bunun yanı sıra yedek parça ve servis hizmetleri iş aileleri toplamı baz alınarak yapılan dar kapsamlı hesaplamada dahi DOĞUŞ'un pazar payı %20'nin altında kalmaktadır.
- (106) Bir teşebbüsün pazar payının yüksek olması pazarda önemli güce sahip olduğu anlamına gelmeyeceği gibi pazar payının düşük olması da ilgili teşebbüsün pazarda önemli güce sahip olmadığı anlamına gelmeyecektir. Sağlayıcının pazarda önemli güce sahip olmasının alıcılar arasında yeknesak bir alım/satım fiyatı uygulanması riskini artırması nedeniyle, sağlayıcının pazar payının yanında pazardaki konumunun değerlendirilmesi faydalı olacaktır. Buna ilişkin yukarıda sağlayıcı DOĞUŞ'un baz ücret tavsiye etmeyi planladığı ücretler ile iştirak ve bayilerinin bu pozisyonlarda halen

çalışan personeline ödediği ücretlerin karşılaştırıldığı grafiklere yer verilmiştir (Grafik-1-8).

- (107) Grafiklerden; aynı il sınırları içerisinde DOĞUŞ'un bayileri ile arasında ve bayilerin kendi aralarında ücret farklılıklarının bulunduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla DOĞUŞ tarafından tavsiye edilecek baz ücretlerin bayiler tarafından referans olarak dikkate alınması riskinin az olduğu, bir başka deyişle bayilerin DOĞUŞ tarafından yayımlanacak tavsiye baz ücret listesinden ayrılma eğiliminde olabileceği değerlendirilmektedir. Bu nedenle DOĞUŞ'un "otomotiv satış ve satış sonrası hizmetlerde iş gücü pazarı"nda iştirakleri ve bayileri üzerinde önemli bir güce sahip olmadığı ve dosya konusu işleme muafiyet verilmesi halinde rekabetçi bir endişenin doğmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.
- (108) Bununla birlikte bayilerin büyük bir çoğunluğu tarafından menfi tespit/muafiyet konusu işlemin, nitelikli personele ve bağımsız ücret raporlarına ulaşmayı kolaylaştırması ve yol gösterici nitelikte olması bakımından fayda sağlayacağı ifade edilmiştir. Ayrıca bayiler çalışanlarına yönelik ücret politikalarını bağımsız olarak belirlediklerini ve ücretlere ilişkin nihai kararların takdir yetkilerinde olduğunu belirtmektedir.
- (109) Sonuç olarak, DOĞUŞ tarafından her il bazında çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiye edebilmesine ilişkin uygulamasına 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olması nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceği, ancak 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında yapılan değerlendirmeler neticesinde grup muafiyetinden yararlanabileceği kanaatine ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

(110) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ'nin yetkili satıcı ve bayilerine, çalışanlarının ücretlerinde dikkate alınmak üzere baz ücret tavsiyesinde bulunabilmesine ilişkin uygulamasının

1- 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna, bu nedenle söz konusu uygulamaya menfi tespit belgesi belgesi verilemeyeceğine,

2- Bununla birlikte, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlandığına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.