

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2018-1-36 (Muafiyet)
Karar Sayısı : 19-22/324-143
Karar Tarihi : 20.06.2019

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Adem BİRCAN, Mehmet AYAN,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Şükran KODALAK

B. RAPORTÖRLER: Abdullah ATEŞ, Öykü SARIASLAN, Kübra Dilara TANRIVER

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Cihan DOĞAN
Gürsel Mah. İmrahor Cad. No:29/A Premier Kampüs Ofis A127
34400 Kağıthane/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti.'nin akaryakıt dağıtıcısı firmalar ile akdettiği ve ileride benzer yapıda akdetmeyi öngördüğü sözleşmelere menfi tespit belgesi veya muafiyet verilmesi talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 22.06.2018 tarih ve 4726 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 22.04.2019 tarih ve 2018-1-36/MM sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Raporu, 02.05.2019 tarihli Rekabet Kurulu (Kurul) toplantısında görüşülmüş ve 19-17/236-Mİ sayı ile ek çalışma yapılmak üzere Kurul gündeminde incelemeye alınmasına karar verilmiştir. Bu karar uyarınca düzenlenen 11.06.2019 tarih ve 2018-1-36/BN sayılı Bilgi Notu, 2018-1-36/MM sayılı Rapor ile birlikte görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor ve Bilgi Notu'nda; Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti'nin, Balpet Petrol Ürünleri Taşımacılık San. ve Tic. A.Ş., Kadoğlu Petrolcülük Taş. Tic. San. İth. ve İhr. A.Ş., Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. ve Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş., Termopet Akaryakıt Nak. ve Tic. Ltd. Şti. ile akdettiği dikey sözleşmelerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında olduğu ve başvuruya konu sözleşmelere menfi tespit verilmesinin mümkün olmadığı; sözleşmelerin, taraflar arasındaki dikey ilişkiler bakımından 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) uyarınca grup muafiyeti kapsamında olduğu değerlendirilmekle birlikte olası yatay etkileri nedeniyle bireysel muafiyet bakımından değerlendirilmesinin uygun olduğu; yapılan değerlendirme sonucunda 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan muafiyet şartlarının tamamının karşılandığı, bu nedenle bildirim konusu sözleşmelere beş yıl süreyle bireysel muafiyet verilebileceği ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. Başvurunun Konusu

- (4) Başvuruda, Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti.'nin (PLATFORM ARACILIK) akdetmiş olduğu ve konusu PLATFORM ARACILIK'ın sahibi olduğu elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin akaryakıt dağıtıcısı alıcılara tedarik edilmesi ve akaryakıt dağıtıcısı alıcılar tarafından doğrudan ve/veya PLATFORM ARACILIK aracılığıyla bulunan son kullanıcılara yine sistem vasıtasıyla akaryakıt satışı

yapılmasına ilişkin sözleşmelere (SÖZLEŞME) menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talep edilmektedir.

G.2. İşlem Tarafları

G.2.1. Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti. (PLATFORM ARACILIK)

- (5) PLATFORM ARACILIK'ın faaliyet alanları; petrol ve petrol ürünleri ticareti yapan gerçek ve tüzel kişilere, başta pazarlama ve nakliye olmak üzere; ürün geliştirme, iş süreçleri, bilişim, üretim, projelendirme vb. konularda aracılık ve danışmanlık hizmeti vermektir. PLATFORM ARACILIK'ın hisselerine %(.....) oranına Albaraa ABOUCHAER, %(.....) oranında ise Nurhan DOĞRU sahiptir. Teşebbüsün pay sahiplerinin, ilgili ürün pazarında aktif olarak çalışan başka herhangi bir şirkette payları bulunmamakla birlikte, Albaraa ABOUCHAER Ankara merkezli, mühendislik projeleri yapmak için 2013 yılında kurulmuş bir şirkette ortak durumundadır.

G.2.2. Balpet Petrol Ürünleri Taşımacılık San. ve Tic. A.Ş. (BALPET)

- (6) BALPET, Türkiye genelinde 284 bayisi ile akaryakıt dağıtım faaliyeti yürütmektedir. Ağırlıklı olarak petrol ürünlerinin depolama ve dağıtım hizmetlerini yürütmekle beraber BPET markalı madeni yağ üretimini ve dağıtımını da yapmaktadır.

G.2.3. Kadoğlu Petrolcülük Taş. Tic. San. İth. ve İhr. A.Ş. (KADOİL)

- (7) KADOİL, akaryakıt ve LPG dağıtım sektöründe 550'nin üzerinde bayisi ile faaliyet göstermektedir. Ayrıca yağ, enerji, gayrimenkul ile iç ve dış ticaret alanlarında da faaliyeti bulunmaktadır.

G.2.4. Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. ve Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş. (LUKOİL)

- (8) Dünya çapında Lukoil Oil Company bünyesinde faaliyet gösteren ve 2008 yılında Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş.'yi (AKPET) satın alan LUKOİL, akaryakıt dağıtım lisansı sahibi olup, Türkiye genelinde 600'e yakın bayisi ile faaliyet göstermektedir.

G.2.5. Termopet Akaryakıt Nak. ve Tic. Ltd. Şti. (TERMOPET)

- (9) TERMOPET, Türkiye genelinde 600'e yakın lisanslı bayisi ile akaryakıt dağıtım faaliyeti yürütmektedir.

G.3. Sektöre İlişkin Bilgi

- (10) Akaryakıt dağıtım sektörüne yönelik elektronik ikmal sistemleri pazarında üçlü bir yapı bulunmaktadır. Sistemin kurulumu ile istasyonlara entegre edilmesi otomasyon kurulum ve servis hizmeti sağlayıcısı firmalar tarafından veya bazı durumlarda dağıtım firmalarının kendileri tarafından yerine getirilmektedir. Bu sistemleri kullanarak akaryakıt alacak müşterilerin bulunması ve finansal ödeme kolaylıkları sağlanması konusunda ise aracılık hizmeti veren firmalar faaliyette bulunmakta veya pazarlama faaliyeti doğrudan dağıtım firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir. Nihai olarak elektronik akaryakıt ikmal sistemlerini kullananlar ise müşteriler; diğer bir ifade ile bireysel araç sahipleri, kurumsal araç işleticileri ile filo sahibi firmalardır.

G.3.1. Akaryakıt Dağıtım Sektörüne Yönelik Elektronik Akaryakıt İkmal Sistemleri

- (11) Sektörde satış ve pazarlama faaliyetleri çerçevesinde muhtelif tipte müşteri yönetimi yapılmaktadır. Müşteri yönetim programları temel anlamda; müşterilere özgü olan bir kimlik numarasının verilmesi, bu numaranın istasyon lokalindeki otomasyon sistemine ya da dağıtıcı merkezindeki yönetim sistemine kaydedilmesi, istasyonlarda pompalara ya da tabancalara bu kimlik ünitelerinin okuyucu birimlerinin monte edilerek, müşterinin istasyona geldiğinde bu okuyucu birimlerle algılanması ve dâhil olduğu programa göre otomasyon sistemlerinin pompayı ve ödeme tipini yönetmesi ilkesine

dayanmaktadır. Elektronik akaryakıt ikmal sistemleri bir yanda işyeri diğer yanda müşteri olmak üzere iki hizmet alıcısı grubu bir araya getirerek aynı anda iki farklı pazara hizmet etmektedir.

- (12) Müşteri yönetim programları basit bir ayrımla iskonto kart uygulaması, yakıt kart uygulaması, taşıt tanıma uygulaması ve sadakat kart uygulaması olarak sınıflandırılabilir¹. Bunlara ek olarak mobil ödeme sistemleri de elektronik akaryakıt ikmalinin bir parçasıdır.
- (13) *İskonto kart uygulamasında* dağıtım firmaları, istasyonları ile anlaşarak müşterilerine akaryakıt alımında iskonto uygulamaktadır. Bu sistemde otomasyon sistem tedarikçilerince yapılan yazılımlar yoluyla müşterilere özel kartlar tanımlanmaktadır. Kartlar, dağıtıcı merkezlerinde bulunan CRM (customer relations management-müşteri ilişkileri yönetimi) yazılımlarında tanımlanmaktadır. Dağıtım firmaları bu sistem ile çeşitli kampanyalar düzenleyebilmektedirler (Belirli günlerde ya da saat aralıklarında daha fazla iskonto, belirli iş gruplarına özel iskonto gibi). Kart sahibi olan müşteri (bireysel/kurumsal) istasyonda, kartını pompa üzerinde bulunan kart okuyucusuna okutarak indirimli fiyattan yakıt satın alma olanağına sahip olabilmektedir. Hem otomasyon sistemi hem de CRM yazılımları satış bilgilerini kaydetmektedir.
- (14) *Yakıt kart uygulamasında* dağıtım firmaları, istasyonları ile anlaşarak yakıt kartını müşterilerine vermektedir. Bu sistemde kart sahibi olan müşteri/kurum, dağıtım firmasına belirli bir miktar toplu ödeme/ön ödeme yapmaktadır ve müşteri kartındaki ödeme yapılan miktar kadar alım yapabilmektedir. Bu kartla satış gerçekleştiğinde anlaşmaya/ödemeye bağlı olarak müşteriye tanımlı olan krediden daha büyük bir satış gerçekleşmemektedir. Yakıt alımından sonra müşteri istasyondan ödeme yapmadan ayrılmaktadır.
- (15) *Taşıt tanıma uygulamasında*, diğer uygulamalardan farklı olarak aracın deposunun etrafına bir cihaz/çip takılmakta, istasyonlarda da pompaların tabancalarına taşıt tanıma okuyucuları monte edilmektedir. Çiplerin içinde bulunan elektronik kimlik numarası, tıpkı kartlarda olduğu gibi dağıtıcı merkezinde bulunan otomasyon merkezi yönetim sistemine tanıtılmaktadır. Bu uygulamada araçlar araç taşıt tanımlı olan pompalara yanaşarak akaryakıt alabilmektedir. İkmal bilgileri ilgili müşteri hesabında hem istasyondaki otomasyon sisteminde hem de merkezde kayıt altına alınmaktadır. Müşteri yakıtı aldıktan sonra istasyondan ödeme yapmadan ayrılmakta, yazarkasadan mali değeri olmayan taşıt tanıma fişi alınmaktadır. Dağıtım firması, müşterisi olan kurum ile anlaştığı ödeme dönemlerine göre (haftalık, 15 günlük, aylık) bu müşterinin araçlarına yapılan tüm satışların raporunu almakta ve toplu fatura kesilmektedir.
- (16) *Sadakat kart uygulamasında*, sadakat karta sahip olan müşteri anlaşmalı olunan istasyondan yakıt alarak puan kazanmakta ve daha sonra bu puanları akaryakıt alımı için kullanabilmektedir.
- (17) *Mobil ödeme sistemleri* ise esas itibarıyla bir müşteri programından ziyade bir ödeme tipidir. Yukarıda izah edilen ve müşterilerin istasyonlarda kredi kartı ve/veya peşin ödeme ile yaptıkları ödemeler yerine, aldıkları yakıtların mobil uygulamalar üzerinden ödendiği sistemlerdir. Bu sistemlerde dağıtım firmaları, ilgili bankalar ve/veya ödeme aracı kuruluşları ile anlaşmalar yapmaktadır. Banka ya da aracı kurumların sistemleri ile otomasyon sistemleri entegre edilmektedir. Dağıtıcı, bu sistem için istasyonları ile anlaşmakta, istasyonlar bu ödemeleri kabul etmek için ilgili bankalarla sanal POS

¹ Söz konusu sistemlere verilen isimler sektör oyuncuları tarafından birbirlerinin yerine kullanılabilirdiği gibi, farklı anlamlar da içerebilmektedir. Akaryakıt dağıtıcıları bu uygulamaları kendilerine göre farklı şekillerde düzenleyerek uygulayabilmektedir.

anlaşması yapmakta ve sanal POS hesabı açtırmaktadır. Dağıtım firması bu ödeme işlemlerini yaptırmak için farklı kurumlara mobil uygulama geliştirmekte ve bu uygulama otomasyon sistemi ile entegre edilmektedir.

G.3.2. Akaryakıt İkmal ve Bilgi Sistemi Kurulumu ve Servis Hizmeti

(18) Akaryakıt dağıtımına yönelik elektronik ikmal ve bilgi sistemlerinin kurulumu, genel olarak akaryakıt istasyonlarında otomasyon sistemlerinin kurulumunu sağlayan firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Akaryakıt dağıtım firmalarına otomasyon servis hizmeti veren firmalar birbirlerine göre farklılık arz eden hizmetler sunabilmektedirler. Ancak bu firmalar tarafından verilen hizmetler temel olarak şu şekildedir:

- a) Otomasyon sistem kurulumları, bakım ve onarımı, pompa ve tank otomasyon sisteminin işletilmesi için gereken yazılım ve donanım altyapısı, yazılım geliştirme, iyileştirme ve hata düzeltme,
- b) Otomasyon yerinde servis hizmetleri - çağrı merkezi hizmeti
- c) Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) kriterleri kapsamında dağıtım şirketinin raporlamak ile yükümlü olduğu raporların yazılım altyapısının sağlanması (istasyon verilerindeki sapmaların analizi ve sapmaların sebeplerinin dağıtım firmalarına raporlanması),
- d) Araç veya müşteri tanıma sistemleri için gerekli altyapı hizmetleri, araç kimlik ünite montajı ve araç tanıma sistemleri konusunda yazılım desteği,
- e) Araç uydu takip sistemleri,
- f) Akaryakıt istasyonları sistem arızalarına yönelik alarm hizmetleri,
- g) Yazarkasa - pompa ödeme kaydedici cihaz temini ve kurulumu.

G.3.3. Akaryakıt Dağıtım Sektöründe Finansal Aracılık ve Pazarlama Hizmeti

- (19) EPDK 09.11.2010 tarih ve 2870 sayılı kararı ile "Petrol Piyasasında Elektronik Sistemlerle Kullanıcılara Yapılacak Akaryakıt Satışları İçin Sunulacak Finansal Aracılık Hizmetlerine İlişkin Usul ve Esaslar" (EPDK'nın 2870 sayılı Kararı) belirlenmiştir. Dağıtıcı ve istasyonlu kategorili bayilik lisansı sahipleri ile finansal aracılar arasında imzalanan sözleşmelere dair koşulların anılan esaslar çerçevesinde belirlenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede aracılık hizmetlerinin sermaye şirketlerinden, elektronik sistemlerin kullanıldığı, ikmalin bayilik lisansına sahip akaryakıt istasyonlarından yapıldığı, karayolu araçlarının enerji ihtiyacının karşılandığı akaryakıt satışları için alınması gerekmektedir.
- (20) Finansal aracılık hizmeti verecek sermaye şirketleri; faaliyetlerini, genel hükümlere ve petrol piyasası mevzuatına uygun olarak, lisans sahipleri ve kullanıcılarla akdedilecek yazılı sözleşmeler çerçevesinde yürütmek, akaryakıt alım-satımı yapmamak ve akaryakıt bedelini, kullanıcılara aynen yansıtmak, ilgili mevzuata göre lisans sahiplerince belirlenen akaryakıt fiyatlarına müdahale etmemek, fatura tanziminde ve tahsilâtlarında mali mevzuata uygun hareket etmek, hizmet bedeli tahsil edilecekse, bu bedeli ayrıca faturalandırmak ve akaryakıt fiyatına eklememek veya akaryakıt fiyatından indirmemek, lisans sahipleri ve kullanıcılarla yapılacak sözleşme örneklerini ve bunlarda yapılacak değişiklikleri yürürlüğe koymadan önce EPDK'ya bildirmek, kurum tarafından istenen bilgi ve belgeleri vermek, tutanakları imzalamak ile görevlilerin inceleme yapmasına müsaade etmek ile yükümlüdür. EPDK tarafından iletilen ve 14.05.2019 tarihinde Kurum kayıtlarına giren cevabi yazıda, PLATFORM ARACILIK'ın EPDK'ya bu bağlamda herhangi bir bildirim yapmadığı hususuna yer

verilmiştir. EPDK'nın 2870 sayılı Kararı uyarınca söz konusu faaliyetleri yürütmek için EPDK'dan izin veya onay almak şeklinde bir mekanizma mevcut değildir; mevzuat yalnızca bir bildirim yükümlülüğünü hüküm altına almaktadır.

- (21) Finansal aracılık ve müşteri bulma konusunda faaliyette bulunan firmalar; Edenred Kurumsal Çözümler A.Ş. (EDENRED), Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri A.Ş. (SODEXO), Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş. (MULTINET), Arkas Petrol Ürünleri ve Tic. A.Ş., Batı Kurumsal Tedarik Çözümleri ve Satınalma Hizmetleri İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. (BATI KURUMSAL) ve Maygold Petrol A.Ş.'dir. Dağıtıcı firmalar da kendi elektronik akaryakıt ikmal sistemlerini doğrudan müşterilere sunabilmektedir.
- (22) Dolayısıyla, ilgili pazarda elektronik akaryakıt ikmal sistemlerine sahip tüm akaryakıt dağıtım firmaları ve bu akaryakıt dağıtım firmalarına finansal aracılık hizmeti sunan teşebbüsler finansal aracılık ve müşteri bulma konusunda birbirlerinin aynı zamanda rakibi konumundadır.
- (23) EDENRED, SODEXO ve MULTINET gibi firmalar taşıt tanıma sistemleri ve kartlı sistemlerin aracılık faaliyetlerini yürütmektedir. Aracı firmaların amacı müşterilerinin akaryakıt giderlerinin kontrollü olmasını sağlamak ve ticari olarak avantajlı satın alma koşulları (indirim ve vadeli ödeme) sunmaktır. Finansal aracılık hizmeti sunan firmalar genellikle büyük müşterilere hitap edememektedir. Herhangi bir firmanın hizmeti bu firmalardan almak istemesinin sebebi indirim, vade ve raporlama gibi avantajlar sunuluyor olmasıdır. İlâveten, müşteriler yemek yardımı, akaryakıt gideri, seyahat gideri ve ücret çözümleri için tek bir sağlayıcı kullanarak alımlarını tek bir merkezde toplamak istemektedir. Bu yollarla çeşitli çözümler satın alan şirketler maliyeti azaltıp etkinlik kazanabilmektedir. Dağıtıcıların firmalardan teminat mektubu ve kredi limiti talebi olmakta, ancak daha küçük firmalar bu beklentileri karşılayamamaktadır. Akaryakıt şirketleri küçük ölçekli firmalara yönelmediklerinden, söz konusu küçük ölçekli firmalar finansal aracılık yapanlardan hizmet almaktadır. Pazarlama faaliyetinde ana oyuncular akaryakıt firmalarıdır ve bu işi aslen kendileri yürütmektedir. EDENRED, SODEXO ve MULTINET ise sadece aracı konumundadır; finansal aracılık hizmetleri sayesinde müşteriler için vade gibi olanaklar doğmaktadır.
- (24) Asis Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri A.Ş. (ASİS), Turpak Elektromanyetik Yakıt İkmal Sistemleri Tic. A.Ş. (TURPAK) ve Mepsan Petrol Cihazları A.Ş. (MEPSAN) gibi firmalar da altyapı sistemleri geliştirip entegresini gerçekleştirmekte, dağıtıcı firmalara herhangi bir müşteri yönlendirme faaliyetinde bulunmamaktadır. Bu sistemlerdeki tüm tanımlamalar, parametreler, iskonto tanımları, süreç yönetim kriterleri dağıtım firmaları tarafından yönetilmektedir.

G.4. İlgili Pazarlar

G.4.1. İlgili Ürün Pazarı

- (25) PLATFORM ARACILIK, bildirim konu uygulama ile akaryakıt sektöründe elektronik akaryakıt ikmaline yönelik sistem kurulumu ile dağıtıcı firmaya müşteri bulma olmak üzere birden fazla faaliyeti, dağıtıcı firmalarla yapacağı tek bir sözleşme ile bir araya getirmektedir. Bu kapsamda dosya konusu uygulamanın iki yönü bulunmaktadır. Şöyle ki; PLATFORM ARACILIK'ın tek bir platformu/sistemi hayata geçirerek söz konusu elektronik sistem kurulumu ve danışmanlık hizmetini sunabilmesi için öncelikle sözleşme akdettiği dağıtım şirketlerinin belirlenen istasyonlarına elektronik ve yazılımsal (elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sistemi) bir altyapıyı entegre etmesi gerekmektedir. Bu altyapının amacı genel olarak taşıt tanıma, mobil ödeme, sadakat kart gibi aşağıda daha ayrıntılı açıklanacak olan pazarlama ve ödeme olanaklarının kullanılabilmesinin sağlanması ve akaryakıt dağıtıcısı alıcı tarafından doğrudan

ve/veya PLATFORM ARACILIK aracılığıyla bulunan son kullanıcılara akaryakıt satışının sağlanabilmesidir. Dolayısıyla, PLATFORM ARACILIK tarafından yapılması planlanan söz konusu faaliyetin ilk kısmı *elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin kurulum ve işletilmesi* hizmetidir.

- (26) Elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sistemi, söz konusu faaliyetin teknik altyapı kısmını oluşturmaktadır. Bu çerçevede akaryakıt dağıtım piyasasında mevcut teknolojiler incelendiğinde öncelikli olarak sistemin işleyişi adına taşıtları tanıyacak sistemin istasyonlarda; taşıtların tanınabilmesi için gerekli cihazların da araçlarda bulunması gerektiği anlaşılmaktadır. Tanıma işlemi için gereken cihazlar kartlarda sürücülerin taşıyabileceği şekilde de sunulabilmektedir. Söz konusu cihazlar halka, yonga (*chip*), kart vb. araçlardan oluşabilmektedir. Bu şekilde kurulan sistemlere taşıt tanıma, araç tanıma veya müşteri tanıma gibi isimler verilmektedir. Söz konusu sistem akaryakıt satışının gerçekleştirilmesi için istasyonlardaki otomasyon ve muhasebe sistemleri ile de entegre edilebilmektedir.
- (27) Bildirime konu faaliyetin ikinci kısmı ise bu sistemi kullanacak olan müşterilerin bulunması ve akaryakıt satışının söz konusu sisteme sahip bayiler üzerinden gerçekleştirilmesi faaliyetidir. Bu müşteriler bireysel olabileceği gibi genellikle kurumsal veya filo sahibi/yöneticisi müşterilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla söz konusu faaliyet açısından çift taraflı bir pazardan söz edilebilecektir. Bu noktada PLATFORM ARACILIK tarafından sunulan hizmet bakımından bir yanda nihai kullanıcıların talebi, diğer yanda da dağıtım şirketleri ve sistemin kurulacağı bayilerin talebi bulunmaktadır. Bu çerçevede bu iki talep tarafının birbirini etkileyebilecekleri ifade edilebilir. PLATFORM ARACILIK'ın sunduğu taşıt tanıma, mobil ödeme, yakıt kart vb. hizmetlere yönelik müşterilerin talebi, söz konusu sistemin kullanılabilirliği akaryakıt istasyonu sayısı ile aynı doğrultuda olacaktır. Aynı şekilde akaryakıt dağıtım firmalarının ve bayilerinin bu sisteme olan talebi sistemi kullanacak olan nihai tüketici sayısı ile doğru orantılı olacaktır.
- (28) Bu bağlamda, dosya kapsamında ilgili ürün pazarları “akaryakıt dağıtımına yönelik elektronik ikmal ve bilgi sistemlerinin kurulumu pazarı” ve “akaryakıt dağıtımına yönelik elektronik ikmal ve bilgi sistemlerinin pazarlanması” olarak tespit edilmiştir. Öte yandan SÖZLEŞME'ye konu faaliyet akaryakıt dağıtımını da ilgilendirdiğinden “akaryakıt dağıtım pazarı” da ayrı bir ilgili ürün pazarı olarak tanımlanmıştır.

G.4.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (29) İlgili ürün pazarındaki rekabet koşullarının ülke genelinde bir farklılık arz etmemesi ve pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin ülkenin tamamında faaliyet gösterebilmesi nedeniyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

G.5. Değerlendirme

G.5.1. Bildirime Konu Uygulama

- (30) Bildirime konu uygulama; PLATFORM ARACILIK'ın sahibi olduğu elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin, akaryakıt dağıtıcısı alıcılara tedarik edilmesi ve akaryakıt dağıtıcısı alıcılar tarafından doğrudan ve/veya PLATFORM ARACILIK aracılığıyla bulunan son kullanıcılara söz konusu sistem üzerinden akaryakıt satışı yapılması işlemlerinden ibarettir. Bu tanımlamada “doğrudan” ifadesi ile anlatılmak istenen; örneğin BALPET'in, doğrudan kendisinin bulunduğu müşterilere yalnızca BALPET istasyonları üzerinden (PLATFORM ARACILIK tarafından sağlanan sistemin kullanılması suretiyle) elektronik satış yapacak olmasıdır (bu durumda PLATFORM ARACILIK'ın tek rolü altyapının sağlanması olmaktadır). PLATFORM ARACILIK aracılığıyla bulunan “son kullanıcı” ifadesi ile ise, doğrudan PLATFORM ARACILIK ile

sözleşme akdetmiş bireysel ya da kurumsal PLATFORM ARACILIK müşterileri kastedilmektedir. Dağıtıcılar kendi buldukları müşterilerle yalnızca kendi ağlarında geçerli olacak şekilde anlaşma yapabilirler. Eğer müşteri tüm PLATFORM ARACILIK ağını kullanmak isterse o müşterinin PLATFORM ARACILIK ile anlaşması gerekecektir. Ya da farklı bir anlatımla, PLATFORM ARACILIK ile anlaşan bir müşteri, PLATFORM ARACILIK ağına dâhil tüm akaryakıt dağıtıcılarının imkanlarından faydalanabilecektir.

- (31) Bildirime konu uygulama esasen mevcut durumda dört fakat ileride daha fazla sayıda dağıtıcının tek bir ağ/platform üzerinden elektronik akaryakıt ikmal yapmasına imkan tanımaktadır. Sistem özet olarak, PLATFORM ARACILIK'ın birden çok akaryakıt dağıtıcısı firma ile akdedeceği sözleşmeler ile PLATFORM ARACILIK'ın sahibi olduğu elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin akaryakıt dağıtıcısı alıcılara belli bir bedel karşılığında tedarik edilmesi ve akaryakıt dağıtıcısı alıcı tarafından doğrudan ve/veya PLATFORM ARACILIK aracılığıyla bulunan son kullanıcılara PLATFORM ARACILIK sistemi vasıtası ile akaryakıt satışı yapılması üzerine kuruludur.
- (32) PLATFORM ARACILIK'ın iki temel fonksiyonu bulunmaktadır. Birincisi, PLATFORM ARACILIK ilgili dağıtıcılara elektronik sistemler ile ilgili tüm alt yapıyı temin etmekte ve yine bu kapsam dâhilinde dağıtıcı PLATFORM ARACILIK'ın kendisine tahsis ettiği yazılım ve donanım alt yapısını kullanarak, sadece kendi bulunduğu müşterilere (kurumsal/bireysel) ve sadece kendi akaryakıt istasyonlarından ürün teslimatı/satışı yapabilmektedir. Bu durumda PLATFORM ARACILIK hiçbir dağıtıcıdan komisyon ya da benzeri herhangi bir ücret talebinde bulunmamaktadır. PLATFORM ARACILIK'ın bu fonksiyonu ile dağıtıcılar elektronik sistemler ile satış yapabilecekleri bir altyapıya sahip olmaktadır.
- (33) PLATFORM ARACILIK'ın ikinci fonksiyonu ise, PLATFORM ARACILIK sistemi dâhilindeki dağıtıcıların akaryakıt istasyonlarından alışveriş yapılması için Türkiye genelinde satış ve pazarlama faaliyetleri yaparak söz konusu dağıtıcıların akaryakıt istasyonlarına kurumsal/bireysel müşteri kazandırma çalışmalarını yapmaktır. Bunun karşılığında da PLATFORM ARACILIK'ın sisteme dâhil ettiği kurumsal/bireysel müşterilerin akaryakıt alımı üzerinden dağıtıcılar ile önceden yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde dağıtıcılardan sadece hizmet bedeli tahsilatı yapmaktadır. Söz konusu hizmet tahsilatları her bir dağıtıcı ile PLATFORM ARACILIK arasında ayda bir kez ayrı ayrı mutabakat ekranları üzerinden mutabakat yapıldıktan sonra yapılmaktadır. Özetle müşteriyi dağıtıcı bulduğunda, şartlar; dağıtıcı ile müşteri arasında bağımsız olarak belirlenmekte ve müşteri yalnızca ilgili dağıtıcının bayilik ağını kullanabilmektedir. PLATFORM ARACILIK'ın sözleşmeli olduğu tüm dağıtıcıların bayilik ağının kullanılabilmesi için müşterinin PLATFORM ARACILIK ile sözleşme yapması gerekmektedir.
- (34) PLATFORM ARACILIK hâlihazırda, BALPET, KADOİL, TERMOPET ve LUKOİL ile ayrı ayrı sözleşmeler imzalamış olup mevcut durumda taşıt tanıma sisteminde aktif olarak yalnızca LUKOİL ile çalışmaktadır. Ayrıca LUKOİL ile mobil ödeme sistemini test etmekte, taşıt tanıma sisteminde TERMOPET, BALPET ve KADOİL'e yalnızca test satışı yapmaktadır. Menfi tespit/muafiyet talebine konu sözleşmeler her ne kadar mevcut durumda dört teşebbüs ile akdedilmiş olsa da ilerleyen dönemlerde sisteme başka teşebbüslerin de dâhil edilmesinin söz konusu olabileceği, sisteme dâhil edilecek olan diğer teşebbüsler ile akdedilecek olan sözleşmenin yapısının, Bildirim Formunun ekinde sunulan dört sözleşmenin yapısına paralel bir şekilde oluşturulmasının ve yalnızca ticari şartlara ilişkin muhtelif farklılıkların yer almasının öngörüldüğü ifade edilmiştir. Bildirim Formunda sınırlı akaryakıt ağına sahip ve küçük

ölçekli dağıtıcıların sisteme dâhil edilmesinin ve nihayetinde tüketicilere uygun fiyattan akaryakıt satılmasının hedeflendiği belirtilmektedir.

- (35) Aşağıda detaylı olarak açıklanacağı üzere, PLATFORM ARACILIK sözleşme akdetmiş olduğu dağıtıcıların akaryakıt alım veya satım fiyatlarına müdahalede bulunmayacak ve alıcı konumundaki akaryakıt dağıtıcılarının üretecekleri/dağıtacakları malların veya sunacakların hizmetin miktarına ilişkin herhangi bir sınırlama getirmeyecektir.
- (36) PLATFORM ARACILIK tarafından geliştirilen sistem esas olarak "Platform Elektronik Yakıt İkmal ve Bilgi Sistemi"dir (PEBS) ve buna bağlı olarak akaryakıt alımı yapacak olan müşterilere Mifare kart ve Mifare etiket sağlanacaktır. PEBS; kullanım hakkı tamamen PLATFORM ARACILIK'a ait olan ve PEBS'e dâhil olan akaryakıt dağıtım şirketlerinin PLATFORM ARACILIK kapsamına dâhil ettiği/edeceği akaryakıt istasyonlarından işlem anında ödeme yapmaksızın, PEBS ile akaryakıt ikmalinin yapılmasını sağlayan sistemin genel adıdır.
- (37) PEBS, kullanıcılara sisteme dâhil olan akaryakıt istasyonlarından indirimli akaryakıt almasını sağlamaktadır. Bu sistem dört farklı şekilde yürümektedir: (i) taşıt tanıma, (ii) mobil ödeme, (iii) yakıt kart ve (iv) sadakat kart. Söz konusu sistemlere ve taraflar arasında akdedilecek sözleşme hükümlerine aşağıda detaylı bir şekilde yer verilmiştir.

G.5.1.1. Taşıt Tanıma Sistemi

- (38) Taşıt tanıma sisteminde (başvuruya konu elektronik akaryakıt ikmal sistemi bakımından) PLATFORM ARACILIK'ın iki temel fonksiyonu bulunmaktadır. Birincisi taşıt tanıma ile ilgili tüm alt yapıyı ücretsiz olarak ilgili dağıtıcıların hizmetine sunmaktır. İkincisi ise, taşıt tanıma ile sistem dâhilindeki akaryakıt istasyonlarından alışveriş yapılması için müşteri kazandırmaktır. PLATFORM ARACILIK sisteme dâhil ettiği müşterilerin akaryakıt alımı üzerinden dağıtıcılar ile önceden yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde dağıtıcılardan sadece hizmet bedeli tahsilatı yapmakta, bu tahsilatları her bir dağıtıcı ile PLATFORM ARACILIK arasında ayda bir kez ayrı ayrı mutabakat ekranları üzerinden varılan mutabakat sonrası gerçekleştirilmektedir.
- (39) PLATFORM ARACILIK kurumsal bir müşteri ile sözleşme akdederken, ilgili müşteriye sabit bir indirim (örneğin %(.....)) vermekte ve ilgili müşteri bu indirimi sisteme dâhil olan dilediği akaryakıt istasyonunda kullanabilmektedir. Dolayısıyla PLATFORM ARACILIK ilgili müşterileri herhangi bir akaryakıt istasyonuna veya dağıtıcıya yönlendirmemektedir. PLATFORM ARACILIK'ın taşıt tanıma sistemi kapsamındaki müşterileri kurumsal müşteriler olup, öncelikli müşteri hedefi kendi filosu olan kurumsal şirketlerdir. PLATFORM ARACILIK tarafından ilgili müşteriye tanınan indirim, sisteme dâhil edilen diğer akaryakıt istasyonlarında da kullanılabileceğinden, akaryakıt bayileri arasındaki fiyat rekabeti de devam edecektir. Zira dağıtıcılar kendi pompa fiyatlarını bağımsız olarak belirlemektedir. Bahsi geçen indirim yalnızca yüzdesel bir indirim olması sebebiyle dağıtıcıların maliyetlerinin farklı olması dolayısıyla fiyatlar müşteriye farklı bir şekilde yansıtacaktır.
- (40) Araç tanıma sisteminin işleyişinde özetle, PLATFORM ARACILIK müşteri ile sözleşme akdetmekte ve şirket araçlarına araç tanıma sistemini kurmaktadır (Mifare etiket/montaj gerektirmeyen taşıt tanıma ünitesi).
- (41) PLATFORM ARACILIK araç tanıma sisteminde araç üstü tanıma ünitesi olarak, Mifare etiket uygulaması tercih edilmiştir. Bu uygulamada araçta montaj işlemi gerekmemekte, araç tanıma üniteleri aracın kelebek camının iç kısmına yapılandırılmaktadır.

- (42) PLATFORM ARACILIK araç tanıma sisteminde araçtan bağımsız diğer tanıma ünitesi olarak, Mifare kart uygulaması kullanılmaktadır. Bu uygulamada da araç montaj işlemi gerekmemekte, kart tanımlaması yapıldıktan sonra kullanıma hazır hale gelmektedir.
- (43) Yukarıda bahsi geçen Mifare etiket ve kartların, PLATFORM ARACILIK ile anlaşmalı farklı dağıtıcılara ait akaryakıt istasyonlarının her birinde okunabilme kabiliyeti bulunmaktadır.
- (44) Dağıtım şirketlerinin istasyonlarına kurulum, PLATFORM ARACILIK tarafından ücretsiz olarak yapılmaktadır. PLATFORM ARACILIK içerisinde yazılımının yüklü olduğu mobil terminali istasyona kendi merkez yazılımı içine benzersiz bir IP kodu ile tahsis etmekte ve test satışı yapılarak kurulumu tamamlanmaktadır.
- (45) Taşıt tanıma sistemi ise taşıt bilgilerinin üzerinde tutulduğu bir cihazın (Mifare etiket/Mifare kart) akaryakıt dağıtım şirketlerinin merkez yazılımı ile veri paylaşımı yapması sayesinde çalışmaktadır. Taşıt kimlik ünitesi olarak adlandırılan sistem aracın bilgilerini içermektedir. Bu sistem araca entegre edilebildiği gibi kart şeklinde de kullanılabilir. Bu ünite sayesinde dolmuş anında akaryakıt pompası ile araç kimlik ünitesi iletişim kurarak araç bilgilerini aktarmakta ve sistem GPRS² üzerinden hizmet vererek araca ikmal edilen yakıt miktarını ve tutarını kaydederek iletmektedir. Böylece taşıt tanıma sistemi kullanan araçlara tüketim tutarı, veriler üzerinden akaryakıt firması tarafından yönlendirilmektedir. Anlaşma yapılan müşterinin/şirketin araçları akaryakıt istasyonlarından bu şekilde alım yapmaya başlamaktadır.
- (46) Dağıtım şirketi 15 günde bir olmak üzere ayda iki kez bayileri ile elektronik sistemleri kullanarak mutabakat yapmakta ve bu mutabakat sonrasında yine 15 günde bir olmak üzere ayda iki kere anlaşmalı olduğu PLATFORM ARACILIK'a fatura kesmekte ve tahsilatlarını yapmaktadır. Aynı zamanda bayiler de sadece kendi istasyonlarından, dağıtım şirketinin anlaşmalı olduğu firmalardan alım yaptıkları tutar kadar 15 günde bir olmak üzere ayda iki kez bağlı olduğu dağıtım şirketine fatura kesmekte ve tahsilatlarını doğrudan bağlı olduğu dağıtım şirketinden yapmaktadır.

G.5.1.2. Yakıt Kart Sistemi

- (47) Yakıt kart sisteminde; hedef kitle kendi filosu olmayıp, kiralanan taşıtlardan filo oluşturan şirketlerdir. Bu şirketler, taşıtların mülkiyeti kendisine ait olmadığı için taşıt tanıma sistemini doğrudan kullanamamaktadır. Bu problemi aşmak adına bu şirketlere, taşıtlarda kullanılmak üzere kart verilmekte ve bu kart ile indirimli akaryakıt alınabilmektedir.
- (48) 68 Seri No'lu Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanunla İlgili Genel Tebliğ'de, akaryakıt alımları sonrasında yazarkasadan verilen fişler fatura yerine geçen belge olarak sayılacağı ve ayrıca faturaya dönüştürülmeyeceği belirtilmektedir. Bu durum, şirketlerin öz mal olmayan araçlarının yakıt tüketimlerini gider olarak göstermesini engellemiştir. Söz konusu düzenlemeye istinaden, başta OPET Petrolcülük A.Ş. (OPET), Petrol Ofisi A.Ş. (PO), Shell & Turcas Petrol A.Ş. (SHELL), BP Petrolleri A.Ş. (BP) ve Total Oil Türkiye A.Ş. (TOTAL) olmak üzere Türkiye'deki dağıtım şirketleri, 2005 yılında hem yasalara uyumlu olacak hem de şirketlerin öz mal olmayan araçlarının akaryakıt tüketimleri üzerinden tasarruf sağlayabilmek için istasyonlardan yapacakları akaryakıt alımlarında ödeme aracı olarak kullanmalarına olanak sağlayacak kartlar tasarlamışlardır. Bu kartlar 2005 yılından beri Türkiye akaryakıt piyasasında kullanılmaktadır.

² GPRS (General Packet Radio Service), cep telefonu gibi mobil ağlarda şebeke üzerinden anahtarlamalı veri alış-veriş yapan bir mobil veri aktarım teknolojisidir.

- (49) Nakliye, lojistik, pazarlama, turizm ve seyahat ve buna benzer sektörlerde yer alan şirketler, gerek kullandıkları kiralık araçların akaryakıt tüketimlerinden gerek kısa süreli iş yaptırdıkları firmalara ödedikleri navlun gibi kendi içlerinde oluşan maliyet kalemlerinden dolayı yakıt kart sistemini bir tasarruf aracı olarak kullanabilmektedirler.
- (50) Yakıt kart sisteminde, yukarıda bahsi geçen şirketler (nakliye, lojistik, pazarlama, turizm ve seyahat ve buna benzer) kendi öz malı olmayan araçlar için söz konusu yakıt kartları dağıtım şirketlerinden temin edip kendileri ile kısa veya uzun süreli (kendi öz mal araçları hariç) iş yapan hizmet tedarikçilerine bu kartları vererek yine işin hacmine göre bu kartlara sadece akaryakıt alımlarında kullanılacak limit yükleyerek akaryakıt almakta ve yazar kasadan çıkan faturaları kendi araç plakaları adına alarak gider olarak kullanabilmektedirler.
- (51) PLATFORM ARACILIK ise, müşteri ile sözleşme imzalamakta ve anlaşma yapılan şirketin kullanımına tahsis edilecek sayıda yakıt kartı anlaşmalı müşteriye vermektedir. Müşteri kendi öz malı olmayan araçların akaryakıt istasyonlarından para ödemedi alım yapması için yakıt kartları ilgili firma ya da şahıslara vermekte ve bunlar anlaşmalı istasyonlardan alım yapmaktadır. Dağıtım şirketi 15 günde bir olmak üzere ayda iki kez PLATFORM ARACILIK'ın sisteme kazandırdığı müşterilerin akaryakıt alımları için elektronik sistemleri kullanarak mutabakat yapmakta ve bu mutabakat sonrasında yine 15 günde bir olmak üzere ayda iki kere PLATFORM ARACILIK'a borç dekontu düzenlemektedir (Fatura istasyonda ilgili tarafından alındığından mükerrer faturalama olmaması için borç dekontu düzenlenmektedir.).
- (52) Yakıt kart, taşıt tanıma sisteminin bir parçasıdır; taşıt tanıma sisteminde araç üzerine araç kimlik ünitesi montajı yapılmaktayken yakıt kartı kullanacak olanlar tek seferlik çalışılan araçlar olduğundan bu montajı yapmak için zaman kısıtı doğmakta ve maliyet oluşmaktadır. Tek seferlik kiralamada, yakıt kartı veren kuruluş bunu masraf olarak gösteremediğinden, akaryakıt satış fişini pompa önünde ikmali yapan araç sahibi almakta, akaryakıt satış fişini gider olarak kaydedebilmekte ve yakıt kartı veren kuruluş ise araç sahibinin alacağından düşmektedir. Yakıt kartın kullanılmasındaki amaçlardan bir diğerinin de KDV indirimini hak eden tarafın almasının ve devletin hak etmeye KDV iadesi yapmasının engellenmesi olduğu başvuru sahibi tarafından ifade edilmiştir.
- (53) Dağıtım şirketi 15 günde bir olmak üzere ayda iki kez PLATFORM ARACILIK'ın sisteme kazandırdığı müşterilerin akaryakıt alımları için elektronik sistemleri kullanarak mutabakat yapmakta ve bu mutabakat sonrasında yine 15 günde bir olmak üzere ayda iki kere PLATFORM ARACILIK'a borç dekontu düzenlemektedir. Aynı zamanda, PLATFORM ARACILIK da sisteme kazandırdığı müşterilerle 15 günde bir olmak üzere ayda iki kez mutabakat yapmakta ve müşterilerine borç dekontu düzenlemektedir. PLATFORM ARACILIK müşterileri ödemelerini hangi dağıtım şirketi bayinden yapıyorlarsa ödeme, banka kanalı ile o dağıtım şirketine yapılmaktadır. Dağıtım şirketleri her bir PLATFORM ARACILIK müşterisi için ayrı ayrı PLATFORM ARACILIK'a dekont düzenlemekte, PLATFORM ARACILIK da aynı tutardaki borç dekontlarını konsolide ederek ilgili müşterisine borç dekontu düzenlemektedir. PLATFORM ARACILIK sisteme dâhil ettiği müşterilerin akaryakıt alımı üzerinden dağıtıcılar ile önceden yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde dağıtıcılardan sadece hizmet bedeli tahsilatı yapmakta, söz konusu hizmet tahsilatları her bir dağıtıcı ile PLATFORM ARACILIK arasında ayda bir kez ayrı ayrı mutabakat ekranları üzerinden mutabakat yapıldıktan sonra gerçekleştirilmektedir.

G.5.1.3. Mobil Ödeme Sistemi

- (54) Mobil ödeme sisteminde; hedef kitle tüm akaryakıt alıcısı müşterilerdir. Tüketici PLATFORM ARACILIK'ın uygulamasını telefonuna indirerek, kredi kartı bilgilerini uygulamaya girmekte ve sonra anlaşmalı akaryakıt istasyonlarından indirimli akaryakıt alabilmektedir.
- (55) PLATFORM ARACILIK, dağıtım şirketlerine taşıt tanıma, yakıt kart gibi hizmetlerinin yanı sıra mobil ödeme hizmeti alanında da altyapı hizmeti sunmaktadır. Mobil ödeme, tüketicinin sadece herhangi bir banka kredi kartını PLATFORM ARACILIK mobil ödeme sistemine ekleyerek aracından inmeden sistem dâhilindeki akaryakıt istasyonlarından (doğrudan pompadan ve anında) indirimli bir şekilde akaryakıt ikmali yapabildikleri bir sistemdir. Mobil ödemede tüketici istasyonda alışverişini tamamlar tamamlamaz, ilgili alım ve alışveriş tutarı ilgili banka tarafından yine ilgili dağıtım şirketi hesabına geçmektedir. Daha sonra dağıtım şirketi yapılan alışveriş tutarındaki ödemeyi bayi ile arasındaki anlaşmaya istinaden bayisine yapmaktadır.
- (56) Mobil ödeme sisteminde PLATFORM ARACILIK'ın iki temel fonksiyonu bulunmaktadır. Birincisi ilgili dağıtıcılara mobil ödeme ile ilgili tüm alt yapıyı ücretsiz olarak sunmaktır. İkincisi ise, mobil ödeme ile sistem dâhilindeki akaryakıt istasyonlarından alışveriş yapılması için müşteri kazandırmaktır. PLATFORM ARACILIK sisteme dâhil ettiği müşterilerin akaryakıt alımı üzerinden dağıtıcılar ile önceden yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde dağıtıcılardan sadece hizmet bedeli tahsilatı yapmaktadır. Söz konusu hizmet tahsilatları her bir dağıtıcı ile PLATFORM ARACILIK arasında ayda bir kez ayrı ayrı mutabakat ekranları üzerinden mutabakat oluştuktan sonra yapılmaktadır. Bu kapsamda Bildirim Formunda mobil ödeme sistemini kullanan bireysel kullanıcıların, sisteme dâhil olan herhangi bir istasyonu seçme konusunda özgür olduğu ifade edilmektedir. PLATFORM ARACILIK tarafından ilgili müşteriye tanınan indirim, sisteme dâhil edilen diğer teşebbüslerde de geçerlidir.

G.5.1.4. Sadakat Kart Sistemi

- (57) Sadakat kart sisteminde; hedef kitle, Türkiye genelinde sadakat sistemin geçerli olduğu akaryakıt istasyonlarından, akaryakıt alırken aracından inmeden indirimli alışveriş yapmak isteyen şahsi araç sahibi olan bireysel kullanıcılarıdır. Bu sistemde, kullanıcı sadakat kartı olarak, platforma dâhil olan istasyonlardan (kartı istasyondaki cihaza okutarak) doğrudan indirim almaktadır. Burada, kullanıcı ödemeyi doğrudan istasyona yapmakta fakat bu ödeme indirimli olmaktadır. Dağıtıcı ayırımı olmaksızın bu kart ile tüm istasyonlarda indirim alınabilmektedir. PLATFORM ARACILIK, henüz bu sistemi hayata geçirmemiştir.
- (58) Pompadan doğrudan indirimli sadakat sisteminde ise, PLATFORM ARACILIK son kullanıcı ile pompadan anında indirimli sadakat kart için bir sözleşme imzalamaktadır. PLATFORM ARACILIK sadakat kart sisteminde puan uygulaması yoktur ve gelecekte de olmayacağı belirtilmektedir. Bu sisteme sadakat kart denmesinin sebebi, kullanıcının, belirli bir dönemde yüksek alım yapması halinde bir sonraki dönemdeki sözleşmede alacağı indirimi ikili pazarlık ile artırma imkânına sahip olmasıdır.
- (59) Bu sistemde nihai kullanıcı kartın geçerli olduğu istasyonlardan nakit ya da kredi kartı ile alışveriş yapmadan evvel bu kartı akaryakıt pompası üzerinde bulunan kart okuyucuya göstererek mevcut pompa fiyatı üzerinden doğrudan indirim almakta ve ödemesini doğrudan alışveriş yaptığı akaryakıt istasyonuna ödemektedir. PLATFORM ARACILIK'ın tasarladığı sadakat kart sadece pompadan indirim vermekte, puan uygulaması yapmamaktadır.

- (60) Sadakat uygulamalarında hedef kitleye, ulaşılmak istenen müşteri profiline göre farklı program ve kampanyalar düzenlenecektir. Burada amaç, müşteri sadakatini oluşturmak ve müşterilerin aklında yer edinebilmek, müşterilerde avantajlı ve seçilmiş müşteri algısı oluşturmaktır. Sadakat karta sahip müşteriler; pompada anında indirim alma, yapılan kampanyalardan önceden haberdar olma gibi avantajlardan faydalanmaktadır.
- (61) Sadakat kart uygulamasında, dağıtıcı ile bayi kendi aralarında ayda bir kez mutabakat yapmakta, bu durumda satış fişi son kullanıcı tarafından alışveriş yapılan istasyondan alındığından mutabakat sadece hacim ve yapılan indirim tutarı üzerinden gerçekleşmektedir. Mutabakat sonucunda son kullanıcıya verilen indirim maliyeti yine bayi ile dağıtıcı arasındaki bayilik anlaşmasına göre hesaplanıp paylaşılmaktadır.
- (62) Bu satış kanalında da PLATFORM ARACILIK'ın sisteme dâhil ettiği müşterilerin akaryakıt alımı üzerinden dağıtıcılar ile önceden yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde dağıtıcılardan sadece hizmet bedeli tahsilatı yapılmaktadır. Söz konusu hizmet tahsilatları her bir dağıtıcı ile PLATFORM ARACILIK arasında ayda bir kez ayrı ayrı mutabakat ekranları üzerinden mutabakat yapıldıktan sonra gerçekleştirilmektedir.
- (63) PLATFORM ARACILIK tarafından sadakat uygulamalarında gerek Mifare gerekse de manyetik kart ya da etiket kullanılabilmeyle birlikte çoğunlukla manyetik kart tercih edilmektedir. Bunun iki ana sebebinin maliyet ve güvenlik ihtiyacı olduğu belirtilmektedir. Sadakat uygulamalarında son kullanıcılar ilgili sadakat projesi kapsamında anlaşmalı dağıtıcı şirketlerin bayilerinden peşin veya kredi kartı ile alışveriş yapmakta ve pompadan anında indirimli akaryakıt alımı yapmaktadırlar. Tahsilatlar anlaşmalı dağıtım şirketi bayileri tarafından doğrudan yapılmaktadır. Manyetik kart tercih edilmesinin sebebi Bildirim Formunda tahsilatın hemen işlem sonrasında ilgili dağıtıcının bayisi tarafından yapıldığından Mifare kart gibi daha fazla güvenlik içeren ve daha maliyetli kart yerine maliyeti daha düşük ve ucuz manyetik kart ile yapılması olduğu ifade edilmektedir. PLATFORM ARACILIK sadece temin ettiği satış, pazarlama ve teknolojik alt yapı hizmetleri karşılığında hizmet bedeli tahsilatını anlaşmalı olduğu dağıtım şirketlerinden yapmaktadır. Sadakat kart uygulamaları talep eden ya da edecek olan anlaşmalı dağıtım şirketlerinde geçerli olacaktır.

G.5.1.5. Sözleşme Hükümleri

- (64) Başvuruya konu olan sözleşmeler BALPET, KADOİL, TERMOPET ve LUKOİL ile PLATFORM ARACILIK arasında akdedilmiştir. Başvuru sahibi, söz konusu sözleşmeler ile birlikte ileride başka dağıtıcılar ile de benzer nitelikte sözleşmeler akdedeceğini ve sözleşmelerin yalnızca ticari şartlara ilişkin bölümlerinin (sözleşme bedeli, kar payı vb gibi) değişiklik göstereceğini ve mevcut sözleşmelerle birlikte ileride akdedilmesi olası sözleşmelere de menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınmasını talep etmektedir. Bu kapsamda mevcut sözleşme hükümleri birbirleriyle benzerlik gösterdiğinden sözleşme maddeleri incelenirken tek bir sözleşmenin seçilmesi uygun görülmüş ve rastlantısal olarak BALPET ile imzalanan sözleşme seçilmiştir. KADOİL, TERMOPET ve LUKOİL ile akdedilen sözleşmelerdeki farklılıklar da ayrıca belirtilmiştir.
- (65) BALPET ile akdedilen sözleşmenin;
- “Sözleşmenin Konusu” başlıklı 2. maddesi: “*İşbu sözleşmenin konusu, Danışmanın³ sahibi olduğu elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin*

³ Sözleşmede “danışman” olarak geçen ifade “PLATFORM ARACILIK’a” karşılık gelmektedir.

Dağıtıcıya belli bir bedel karşılığında tedarik etmesi ve Dağıtıcı tarafından doğrudan ve/veya Danışman aracılığıyla bulunan son kullanıcılara işbu sistem aracılığıyla akaryakıt satışı yapılması ile tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesine ilişkindir.”

- “Danışman’ın Hak ve Yükümlülükleri” başlıklı 3.1. maddesi: *“Sistem, Dağıtıcı tarafından doğrudan/dolaylı olarak son kullanıcılara akaryakıt satışını gerçekleştirmesini sağlayan, elektronik ortamda akaryakıt satışı ve ikmal sırasında doluma ait bilgileri elektronik ortamda Danışman’a ve Dağıtıcı’ya gönderecek olan bir ağ olup, kullanım hakkı münhasıran Danışman’a aittir.”*
- “Dağıtıcı’nın Hak ve Yükümlülükleri” başlıklı 4.2. maddesi: *“Dağıtıcı, sistemi kullanarak son kullanıcıya doğrudan akaryakıt satışı yapabilecektir. Danışman tarafından aracılık yapılarak son kullanıcı temin edilmesi halinde de, Danışman’ın aracılık yaptığı ve dağıtıcının talep etmiş olduğu gerekli teminatı sunabilen son kullanıcılara da sistem üzerinden akaryakıt satışı yapmak zorunda olduğunu kabul, beyan ve taahhüt eder.”*
- “Dağıtıcı’nın Hak ve Yükümlülükleri” başlıklı 4.3. maddesi: *“Dağıtıcının sistemi kullanarak son kullanıcıya doğrudan akaryakıt satışı yapması ile Danışman tarafından temin edilen son kullanıcılara yapılacak akaryakıt satışına ilişkin ücretlendirme farklı olacaktır. Dağıtıcı, işbu sözleşmenin ücretlendirme ve ödeme başlıklı maddesine uygun ödeme yapacağını kabul, beyan ve taahhüt eder. Bu halde dağıtıcı danışman tarafından temin edilen son kullanıcı için ihtiyacı olan her türlü teminatı danışman ve son kullanıcıdan talep ve teminatın sunulmaması halinde satış yapmama hakkını saklı tutar.”*

şeklindedir.

- (66) Sözleşmenin, “Peps İlk Kurulum Ve Aylık Kullanım Ücretlendirme ve Ödeme” başlıklı 5. maddesinde dağıtıcının sistemin kurulması dolayısıyla danışmana herhangi bir ücret ödemeyeceği, ancak sistemin bakım ve onarımına ilişkin yıllık bir bedel ödeyeceği hüküm altına alınmıştır. KADOİL, TERMOPET ve LUKOİL ile akdedilen sözleşmelerde ilgili bedel farklılık göstermektedir. Aynı madde içeriğinde ayrıca dağıtıcının, sistemi kullanarak doğrudan/dolaylı olarak yapacağı akaryakıt satışı için gerekli olan her bir PEBS araç tanıma istasyon ünitesi başına ilk yıl ve ikinci yıl için ayrı olmak üzere aylık belli bir miktar ödeyeceği derç edilmiştir. Aynı şekilde bu miktar da KADOİL, TERMOPET ve LUKOİL ile akdedilen sözleşmelerde ilgili bedel farklılık göstermektedir.
- (67) Sözleşmenin “Peps Araç Tanıma ve Mifare Kart/Etiket Tedarik ve Ücretlendirilmesi” başlıklı 6. maddesinde, sistemin kullanılmasına ilişkin araç tanıma ünitesinin kart ve/veya Mifare etiketler şeklinde kaç adet olacağını dağıtıcı tarafından belirleneceği ve kart ve/veya araç etiketlerinin tedarikinin doğrudan danışman tarafından yapılacağı ve ayrıca birim fiyatı üzerinden faturalama yapılarak ödemenin gerçekleştirileceği hüküm altına alınmıştır. Aynı şekilde sipariş adedi başına verilecek birim fiyatlar her bir dağıtıcıyla yapılan sözleşmede farklılık göstermektedir. Örneğin, BALPET ile yapılan sözleşmede 5.000 adede kadar Mifare etiket siparişi (.....) ABD Doları iken, KADOPET ile yapılan sözleşmede aynı miktara kadar siparişlerde birim fiyatı (.....) ABD Doları olarak belirlenmiştir.
- (68) Sözleşmelerin süresi BALPET ile iki yıl, KADOİL ve TERMOPET ile beşer yıl ve LUKOİL ile bir yıl olup, sözleşme süresi bitiminde kendiliğinden sona ermektedir. Taraflar sözleşmedeki bildirim yükümlülüğüne uymak kaydıyla her zaman sözleşmeyi feshetme hakkına sahiptirler.

- (69) Sözleşmelerde aynı zamanda gizliliğe ilişkin hüküm de bulunmaktadır. Paylaşımı halinde rekabetçi endişe doğurabileceği düşünülen özellikle fiyatlama, indirim ve promosyonlar gibi ticari bilgilerin gizli bilgi sayılacağı ve bu türden bilgilerin hiçbir koşulda üçüncü kişilerle paylaşılmayacağı; gizli bilgilerin emniyetli ve güvenli bir yerde tutulacağı ve çoğaltılmayacağı, amaçları dışında kullanılmayacağı da hüküm altına alınmıştır.

G.5.2. Menfi Tespit Değerlendirmesi

- (70) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrasında, *"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."* hükmü yer almaktadır. Bu bağlamda, bildirim konusu SÖZLEŞME'nin rekabeti kısıtlama etkisi olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (71) PLATFORM ARACILIK'ın akaryakıt dağıtım firmalarıyla akdetmiş olduğu SÖZLEŞME PLATFORM ARACILIK ile dağıtım şirketleri arasında yapılmakla birlikte, aynı seviyede faaliyet gösteren birden çok dağıtıcıyı tek bir sistem içerisinde barındırması dolayısıyla dağıtıcı firmalar arası bilgi paylaşımına neden olma endişesi doğurmakta ve rakip firmalarda sabit bir indirimin geçerli olması nedeniyle dolaylı bir koordinasyon riskini gündeme getirebilmektedir. Bu haliyle rakip teşebbüsler arasında bilgi paylaşımına sebep olma ve dolaylı bir işbirliğine neden olma riski taşıyan SÖZLEŞME'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu ve başvuruya konu uygulamaya menfi tespit belgesi verilmesinin mümkün olmadığı kanaatine varılmaktadır.

G.5.3. 2002/2 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği Çerçevesinde Yapılan Değerlendirme

- (72) PLATFORM ARACILIK ile akaryakıt dağıtım firmaları arasında imzalanan SÖZLEŞME, tarafları arasındaki tedarik ilişkisine, bu bağlamda tarafları arasındaki dikey ilişkiye yönelik düzenlemeler de içermekle birlikte, ekonomik faaliyetin mahiyetine bakıldığında ilişkinin muhtemel yatay etkilerinin de ele alınması gerekmektedir. Bildirim Formunda ifade edildiği üzere PLATFORM ARACILIK, dağıtım şirketlerine hem elektronik satışlar ile ilgili olarak kurulum ve hizmet sağlayıcısı görevini üstlenmekte hem de katılımcı dağıtım şirketlerine kurumsal veya bireysel müşteriler bulmakta, diğer bir ifade ile pazarlama faaliyeti de yürütmektedir. Bu faaliyetlerini dağıtıcı firmaları tek bir platformda toplayarak yürütmektedir. PLATFORM ARACILIK'ın kurduğu sistem, rakip dağıtıcıların doğrudan birbirleriyle sözleşme akdetmesini veya bir araya gelmesini veya herhangi bir suretle iletişim kurmasını gerektirmese de rakiplerin dolaylı işbirliğine yol açabileceği ve fiyatların benzeşmesi sonucunu doğurabileceği endişesi ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla dosya konusu işlemin söz konusu olası yatay etkileri nedeniyle bildirim konu sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında ele alınamayacağı, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet değerlendirilmesi yapılması gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

G.5.4. 4054 Sayılı Kanun'un 5. Maddesi Açısından Değerlendirme

- (73) Bildirime konu SÖZLEŞME'ye bireysel muafiyet tanınabilmesi için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasında öngörülen iki olumlu iki olumsuz koşulun birlikte sağlanması gerekmektedir.

a) Malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması

- (74) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan ilk olumlu koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin ekonomik yarar sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmektedir. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde etkinlik kazanımının ortaya çıkacağı ve bu koşulun sağlanacağı kabul edilmektedir.
- (75) PLATFORM ARACILIK'ın, akaryakıt dağıtım şirketlerine sadakat kart ve taşıt tanıma sistemleri hususunda teknolojik altyapı, servis ve pazarlama hizmeti sağladığı anlaşılmaktadır. Bildirim Formuna göre dağıtım şirket(ler)inin, bu hizmeti PLATFORM ARACILIK'tan almasının muhtelif nedenleri olduğu ve bu hizmetin ayrı bir uzmanlık gerektirdiği ifade edilmektedir. Söz konusu sebeplerden biri de PLATFORM ARACILIK'ın potansiyel müşterisi olan dağıtım şirketlerinin genel olarak müşteri tabanlarının geniş olmamasıdır. PLATFORM ARACILIK bu hizmeti sadece bir dağıtım şirketine değil, dört farklı dağıtım şirketine sunmakta ve gelecekte de başka dağıtıcıları bünyesine katmayı hedeflemektedir. Dolayısıyla küçük bir dağıtım şirketi için sadakat kart, taşıt tanıma sistemi gibi elektronik akaryakıt ikmal sistemi kurmak ve hizmet sağlamak ekonomik açıdan anlamlı değilken, birden fazla dağıtım şirketinin dâhil olduğu ortak bir sisteme katılmak (optimal ölçek de yakalanarak) ciddi bir maliyet avantajı sağlayabilecektir. Dosya kapsamındaki bilgilere göre taşıt tanıma sistemi açısından, PLATFORM ARACILIK'ın bu hizmeti söz konusu dağıtım şirketlerine kıyasla daha verimli şartlarda sunabileceği anlaşılmaktadır.
- (76) SÖZLEŞME ile ülke çapında kısıtlı akaryakıt istasyonuna sahip olan ve tek başına elektronik satış sistemi kurması ve pazarlaması ekonomik olarak etkin olmayan dağıtıcılar, PLATFORM ARACILIK'ın sistemine ve ağına dâhil olmakta ve bireysel/kurumsal müşterilere uygun fiyattan akaryakıt satabilmektedir. Sistem ile birden fazla akaryakıt dağıtıcısına ait istasyonların tamamı tek bir sisteme dâhil edilecek ve böylece bireysel/kurumsal müşteri çekmek için ihtiyaç duyulan ölçek yakalanabilecektir. Bildirim Formunda yer alan verilerle sektörün ortalama maliyetleri ile PLATFORM ARACILIK'ın ortalama maliyetleri karşılaştırılmaktadır. Aşağıda Tablo 1 ve Tablo 2'de istasyon ve araçlar için sektörün ve PLATFORM ARACILIK'ın ortalama maliyet verileri yer almaktadır:

Tablo 1: Sektördeki Mevcut Teknolojiler ile Ortalama Yatırım Maliyeti ve PLATFORM ARACILIK Ortalama Yatırım Maliyeti (ABD Doları-\$)

	Ortalama İlk Yatırım Maliyeti (İstasyon)	İstasyon Sayısı	İstasyon İlk Kurulum-\$	Merkez Ofis Yazılımı Sadece Taşıt Tanıma-\$	Yıllık Bakım, Hizmet ve Servis-\$	Toplam İstasyon İlk Kurulum Maliyeti- \$
Sektör Ortalama	LUKOİL	(.....)	3.000	20.000	900	(.....)
	TERMOPET	(.....)	3.000	20.000	900	(.....)
	KODOİL	(.....)	3.000	20.000	900	(.....)
	BALPET	(.....)	3.000	20.000	900	(.....)
Platform Ortalama	LUKOİL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	TERMOPET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	KODOİL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	BALPET	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

19-22/324-143

Tablo 2: Araç Bazında Sektördeki Mevcut Teknolojiler ile Ortalama Yatırım Maliyeti ve PLATFORM ARACILIK Ortalama Yatırım Maliyeti (ABD Doları-)\$

Ortalama Yatırım Maliyeti (Araç)	Araç Ünite Fiyatı -\$	Araç Ünite Montaj Fiyatı-\$	Araç Ünite De-Montaj Fiyatı-\$	Toplam Araç Ünite+ Montaj+ Demontaj Kurulum Maliyeti-\$
Sektör Ortalaması	30	20	10	60
Platform Ortalaması	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

- (77) Tablo 1 ve Tablo 2'deki verilere göre PLATFORM ARACILIK sistemine dâhil olan dağıtıcıların elektronik akaryakıt ikmal sistemleri ile satış yapmak üzere gerekli teknolojik alt yapıya erişimleri için katlanacakları bedelin, sektör ortalamasının çok altında kaldığı görülmektedir. Buna göre katılımcı olan dağıtıcıların elektronik akaryakıt ikmal sistemleri ile akaryakıt pazarına dâhil olmalarının önündeki engellerden birisi olan ilk yatırım maliyeti sorununu PLATFORM ARACILIK ortadan kaldırmış olmaktadır. PLATFORM ARACILIK'ın söz konusu maliyetlere katlanmasının temel sebebi aşağıda detaylıca açıklanacağı üzere birden çok dağıtıcıyı bünyesinde toplayarak bir ağ etkisi yaratmaktır.
- (78) İlgili teşebbüslerden elde edilen bilgilere göre, sektördeki mevcut teknolojiler ile ortalama yatırım maliyeti, dört dağıtıcı için her birinin istasyon sayıları ve herbiri için 10.000 araca ünite takılacağı varsayımı altında toplamda 10.385.300 ABD Doları iken; PLATFORM ARACILIK ile yatırım maliyetinin dört dağıtıcı için yine istasyon sayıları ve her biri için 10.000 araç temel alınarak toplamda (.....) ABD Doları olduğu ve bu maliyet avantajının, akaryakıt dağıtıcılarının maliyetlerini düşüreceği için uygun fiyattan akaryakıt satışına da olanak sağlayacak nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.
- (79) İlgili pazarda oyuncuların farklı seviyelerde yatırım maliyetlerinin bulunduğu görülmektedir. Sektörde kullanılan teknolojilerin farklılığı, sunulan ürün ve hizmetlerin farklı olması gibi çeşitli nedenlerle maliyetlerin değiştiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla maliyetler açısından birebir karşılaştırma yapmak zorlaşmaktadır. Bununla birlikte sektörde otomasyon alanında faaliyet gösteren ASİS, TURPAK ve MEPSAN ile dağıtım firmalarının sistem kurulumu yatırım maliyetlerine ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 3: Firmaların Elektronik İkmal Sistemleri İstasyon ve Araç Kurulum Maliyetleri⁴ (TL)

	ASİS	TURPAK	MEPSAN	BP	SHELL	PO	OPET	TOTAL
İstasyona Kurulan Sistem Maliyeti	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Araç Başına	-	(.....)	(.....)	-	-	(.....)	-	(.....)

Kaynak: Cevabi yazılar

- (80) Tablo 3'teki veriler PLATFORM ARACILIK'ın beyan ettiği ve Tablo 1 ile Tablo 2'de yer alan maliyet verileri ile karşılaştırıldığında PLATFORM ARACILIK'ın dağıtım şirketlerine sistem kurulum aşamasında ciddi maliyet avantajı sağlayabileceği görülmektedir.
- (81) Bunlara ek olarak, bildirim konu uygulamanın akaryakıt dağıtım sektöründeki pazar payı düşük firmalara istasyonlarında elektronik akaryakıt ikmal imkânı tanınmasıyla pazar payı yüksek olan firmalar ile rekabet etme gücü sağlayacağı değerlendirilmektedir. Nitekim pazar payı düşük olan dağıtıcılar daha az istasyona sahip olup, bu anlamda elektronik satışlar ile güçlü dağıtıcı firmalarla rekabet etmeleri

⁴ Her bir firmanın kurulum yaptığı sistemlerin içeriği farklı olup, PLATFORM ARACILIK'ın sistemiyle birer bir örtüşmemektedir.

mümkün gözükmemektedir. Ayrıca OPET, PO, SHELL ve BP gibi yüksek paya sahip firmalar hâlihazırda bu sektörde EDENRED, MULTINET, SODEXO gibi finansal aracı firmalarla çalışmaktadır. Örneğin (.....), pazar payı daha büyük firmalarla çalışarak büyümenin şirket açısından daha avantajlı olduğunu ifade etmektedir. Öte yandan (.....), satış maliyetlerini karşılayacak gelir oranlarını elde etmesi durumunda pazar payı görece daha düşük dağıtıcılar ile çalışabileceğini de belirtmektedir. (.....) da benzer şekilde, pazar payına bakılmaksızın ticari olarak fayda sağlayacağını düşündüğü firmalar ile işbirliği yapacağını belirtmiştir. Dolayısıyla çalışma koşullarının, ilgili dağıtıcılardan elde edilecek gelir ile ilişkili olduğu anlaşılmaktadır.

- (82) Sonuç olarak söz konusu SÖZLEŞME, öngördüğü dağıtım etkinliği, ölçek ekonomisinin getirdiği maliyet avantajı, alt yapı ve teknik destek ile pazar gücü bulamayan teşebbüslere fayda ve imkân sağlayacağından, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendindeki koşulun sağlandığı kanaatine ulaşılmıştır.

b) Tüketicinin yarar sağlaması

- (83) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın anılan Kanun kapsamında muafiyet alabilmesi için, ortaya çıkan gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Tüketicilere sağlanan faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.
- (84) Bu çerçevede öncelikle, bir önceki koşul altında yer verilen ve bildirim konu SÖZLEŞME'nin uygulanması ile ortaya çıkacağı değerlendirilen iyileşme ve gelişmeler ile ekonomik yararların tüketicilere ne şekilde ve ölçüde yansıtılacağı hususu değerlendirilmiştir. Bildirim Formunda başvuru konusu SÖZLEŞME'nin, tüketici açısından iki önemli etkinlik kazanımı ortaya çıkardığı değerlendirilmektedir. Bu kazanımların ilki, ilgili pazardaki dağıtıcı sayısı ve dolaylı olarak akaryakıt istasyon sayısının artması ve tüketicinin daha çok satıcının bulunduğu bir pazardan daha avantajlı teklifler alarak akaryakıt alımı yapma ihtimaline kavuşması; buna bağlı olan ikinci kazanım ise, dağıtıcıların ilk yatırım maliyetlerinin az olması sebebiyle daha fazla rekabetçi imkânlara kavuşmaları ve bunun sonucunda tüketicinin fayda sağlamasıdır. Satış ve pazarlama faaliyetlerinin doğrudan PLATFORM ARACILIK tarafından yapılmasının ayrıca dağıtıcılara ilave tasarruflar sağlayabileceği (satış, pazarlama ve reklam giderleri), böylelikle SÖZLEŞME'nin tarafı dağıtıcıların daha rekabetçi bir konuma gelebileceği değerlendirilmektedir.
- (85) PLATFORM ARACILIK yaptığı SÖZLEŞME ile akaryakıt bayilerine elektronik bir sistem ile danışmanlık ve satış hizmeti vermektedir. Elektronik akaryakıt ikmal sistemlerinin gelişmesine paralel olarak artan güvenlik, hız ve pratiklik ihtiyaçları sonucunda finansal bilgilerinin her defasında tekrar girilmesi ihtiyacı ortadan kalkmakta ve bu şekilde tüketicilerin veri güvenliği de sağlanmış olmaktadır. Bu elektronik alt yapı ile son kullanıcı daha çok satıcının bulunduğu bir pazarda daha avantajlı teklifler alarak akaryakıt alımı yapma ihtimaline kavuşmaktadır. Bu niteliği itibarıyla bakıldığında, sağladıkları pratiklik ve zaman etkinliği nedeniyle de bu sistemin, gerçekleştirilen elektronik alışverişlere katma değer sunabileceği değerlendirilmektedir.
- (86) Öte yandan bildirim konu SÖZLEŞME ile hizmet sağlayıcısı konumundaki PLATFORM ARACILIK'ın hizmet alıcısı konumundaki akaryakıt bayilerine kuracağı elektronik altyapı temelli bir sistem aracılığıyla, bu bayilerin gerek bireysel gerekse

kurumsal müşteri kapasitelerinin artırılması sağlanırken, sisteme dâhil olan müşterilerinin ise akaryakıt alım indirimleri gibi çeşitli kazanımlar elde etmesi öngörülmektedir.

- (87) Son kullanıcının (akaryakıt alımı yapan bireysel veya kurumsal müşteriler), doğrudan PLATFORM ARACILIK tarafından bulunması halinde (ve dolayısıyla PLATFORM ARACILIK müşterisiyse) indirim, PLATFORM ARACILIK tarafından verilmektedir. Bu indirim, son kullanıcının alım miktarı ve diğer ticari koşullara göre son kullanıcı müşteriler ile tek tek müzakere edilerek belirlenmektedir. PLATFORM ARACILIK'ın akaryakıt dağıtım şirketleri ile imzaladığı sözleşme uyarınca akaryakıt ikmal ve bilgi sistemi üzerinden yapılan satışlarda son kullanıcılara verilecek indirim oranının ne kadar olacağı tüketicinin alım büyüklüğüne, potansiyeline bağlı olarak PLATFORM ARACILIK ile müşteri arasındaki pazarlıkla belirlenmektedir.
- (88) PLATFORM ARACILIK sistemi üzerinden akaryakıt alınmasından PLATFORM ARACILIK'ın elde ettiği fayda farklı olduğu için; her bir müşterinin alacağı indirim oranı da haliyle farklılaşabilecektir. Daha fazla araca sahip bir filo ya sahip kurumsal müşterinin PLATFORM ARACILIK'a sağladığı fayda ve maliyet ile daha az araca sahip bir müşterinin sisteme dâhil olma katkısı ve buna bağlı olarak da alacakları indirimler farklı olacaktır.
- (89) Müşteri almış olduğu indirimi PLATFORM ARACILIK'ın sözleşmeli olduğu tüm akaryakıt dağıtım firmalarının anlaşmalı bayi istasyonlarında kullanabilecektir. Örnek olarak, PLATFORM ARACILIK müşteriye %4 oranında bir indirim sunduysa, müşteri hangi dağıtıcıya giderse gitsin, PLATFORM ARACILIK sistemi ile alışveriş yaptığında bu indirim hakkı kazanacaktır.
- (90) Son kullanıcının, PLATFORM ARACILIK'ın sözleşme akdettiği dağıtıcılar tarafından bulunması halinde, indirim ilgili dağıtıcı tarafından son kullanıcının alım miktarı ve diğer ticari koşullara göre müşteriler ile tek tek müzakere edilerek verilen kararın sonucunda oluşan oranlarda verilmektedir. Bu durumda söz konusu müşteri sadece anlaşma imzaladığı dağıtıcı markası altında çalışan akaryakıt bayilerinden yakıt aldığı anda söz konusu indirim hakkı kazanabilmektedir.
- (91) PLATFORM ARACILIK tarafından müşteriye sağlanan indirimin üzerine dağıtıcı tarafından ilave indirim sağlanmasının mümkün, ancak fiili olarak zor olduğu anlaşılmaktadır. İlk olarak, dağıtıcı tarafından PLATFORM ARACILIK'a tahsis edilen marjın üzerinde bir indirim yapılması durumunda, dağıtıcının zarar etme olasılığı bulunmaktadır. İkincisi, öngörülen sistemde dağıtıcılar ile kurumsal müşteriler arasında doğrudan bağ bulunmadığı için dağıtıcı ilave indirim PLATFORM ARACILIK sistemiyle yapamayacaktır.
- (92) Dosya konusu sistemde, müşterilere verilecek indirim PLATFORM ARACILIK'ın katlandığı ve tüketiciye indirimli fiyattan akaryakıt alma yönünde bir fayda sağladığı anlaşılmaktadır. Sektörde yapılan araştırmalarda müşteriye verilecek indirim aralarındaki anlaşmaya bağlı olarak kimi zaman dağıtıcı firmanın kimi zaman da finansal aracı firmanın katlandığı görülmektedir.
- (93) Dosya konusu sistemin kurulması ile küçük ölçekli firmalara elektronik akaryakıt ikmal imkânı tanınarak rekabet avantajı sağlanacak ve tüketicinin de ödeme kolaylıkları ve indirimlere daha geniş bir coğrafyada erişmesi mümkün olacaktır. Akaryakıt sektöründe elektronik akaryakıt ikmal pazarının çift taraflı pazar özelliği ile bir yandan nihai tüketici yeni teknolojik iyileşmelerden uygun şekilde faydalanırken, PLATFORM ARACILIK da yüksek maliyetlere katlanarak görece küçük firmaları bünyesinde toplamış olacak ve ağ etkisi ile kârını maksimize etmeye çalışacaktır.

- (94) Çift taraflı pazarlarla ilgili çıkarımlar büyük çoğunlukla sektör temelli olmakla birlikte üç temel özellik bütün çift taraflı pazarlar için genel kabul görmektedir:
- Pazarın iki farklı tarafında iki farklı müşteri grubunun olması,
 - Dolaylı şebeke dışsallıklarının varlığı,
 - Pazarın her iki tarafındaki müşteriler arasında ortaya çıkan dışsallıkları içselleştiren bir aracının varlığı (pazarın her iki tarafındaki iletişimi yürütecek bir platformun bulunması).
- (95) Üç temel özelliği verilen çift taraflı bir pazarda faaliyet gösteren teşebbüsün devamlılığı ise öncelikle platform üzerinden bir şebeke oluşturulabilmesine, ardından da pazarın iki tarafındaki talebi müşterilerin faydası doğrultusunda dengeleyebilmesine bağlıdır⁵.
- (96) Çift taraflı pazarlarda, bir arz edici tarafından sunulan aynı ürüne karşı birbirini etkileyen iki farklı talep söz konusudur. Dosya kapsamında bu taleplerin ilki sistem kullanıcısı müşterinin talebi, ikincisi ise üye akaryakıt istasyonunun ya da dağıtıcının talebidir. Çift taraflı pazarlarda mevcut olan ağ etkilerinin de pazara dönük sonuçları bulunmaktadır. Buna göre, müşterinin bu elektronik sisteme olan talebi, o sisteme üye bayi sayısı ile aynı doğrultuda artmaktadır. Aynı şekilde, üye akaryakıt bayisinin bu sisteme dâhil olma isteği, sistemi kullanan müşteri sayısı ile aynı doğrultuda artmaktadır. Tüketici ile akaryakıt bayisi arasındaki bu pozitif dışsallık nedeniyle, tüketici boyutunda gerçekleşecek olan bir fayda artışının, diğer tüketici grubu olan üye işyerlerine de yansımaları söz konusu olacaktır. Nitekim Kurulun önceki kararlarında⁶ başka pazarlarda benzer değerlendirmelerde bulunmaktadır.
- (97) Pazarın bir tarafındaki müşteri grubu dağıtım şirketleridir. Pazarın diğer tarafında ise, sistemi kullanacak ve akaryakıt satın alacak olan kurumsal veya bireysel müşteriler bulunmaktadır. Müşterilerin faydası, sistemde bulunan dağıtıcı (ve buna bağlı olarak istasyon) sayısının artmasına bağlı olarak artmaktayken; dağıtıcılar için ise sisteme ne kadar çok müşteri dâhil olursa elde edilecek fayda artacaktır. İşte bu ağ etkisi, pazarın çok taraflı bir pazar özelliği gösterdiğini ortaya koymaktadır.
- (98) Bildirim konusu SÖZLEŞME ile ilgili yatırımın gerçekleştirilmesi için katlanılacak maliyetlerden elde edilecek avantajlar, sunulacak mal/hizmetin kalitesinin artırılmasını sağlayabileceği gibi mal/hizmet fiyatlarına yansıtılarak hem piyasadaki güçlü rakiplere karşı rekabet avantajı sağlayabilecek hem de tüketicilerin uygun fiyatlarla mal/hizmetlere erişimine olanak verecektir. Dolayısıyla iyileşmelerden ve gelişmelerden tüketicilerin yarar sağlayacağı ve muafiyet değerlendirmesinin ikinci koşulunun da sağlandığı kanaatine ulaşılmıştır.

c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması

- (99) Muafiyet kararı verilmesinde aranan üçüncü koşula göre, muafiyete konu anlaşma ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasına neden olmamalı, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlaması rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamalıdır. İlgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı değerlendirilirken

⁵ Çift taraflı pazarlarda şebeke dışsallıklarına ilişkin bkz: GÜNDÜZ, H. 2009, "Çift Taraflı Pazarlarda Rekabet Hukuku Uygulamaları", *Rekabet Uzmanlık Tezi*, s. 10-11.

⁶ Kurulun çift taraflı pazarlara ilişkin almış olduğu kararlar için bkz.; 14.12.2017 tarihli, 17-41/651-289 sayılı; 28.12.2016 tarihli, 16-45/723-326 sayılı; 05.08.2015 tarihli, 15-33/482-149 sayılı; 08.01.2015 tarihli, 15-02/09-07 sayılı; 19.02.2014 tarihli, 14-07/149-64 sayılı; 06.11.2013 tarihli, 13-62/862-369 sayılı ve 27.09.2013 tarihli, 13-55/769-328 sayılı kararlar.

dikkate alınması gereken başlıca hususlar; pazarda hâlihazırda giriş engellerinin olup olmadığı, hâkim durumda olan bir teşebbüsün bulunup bulunmadığı, giriş engeli yaratılıp yaratılmadığı, pazarın yapısı ve tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı olarak sıralanabilir.

- (100) İlgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı değerlendirilirken dikkate alınması gereken en önemli husus, incelemeye konu rekabet kısıtlamasını oluşturan teşebbüsün ilgili pazardaki gücü ve pazarın anlaşma öncesindeki yapısıdır. Bilindiği üzere, pazar gücünün en önemli göstergesi pazar payı olarak kabul edilmektedir.
- (101) Bildirim Formunda, PLATFORM ARACILIK'ın elektronik akaryakıt ikmal pazarına yeni girmiş olması sebebiyle kayda değer pazar payına sahip olmadığı, PLATFORM ARACILIK'ın en iyi tahminlerine göre pazar payının, her halükarda %1'in altında kaldığı belirtilmektedir. PLATFORM ARACILIK'ın sözleşme yaptığı akaryakıt dağıtım şirketlerinin akaryakıt satışlarına ve elektronik satışlarına ilişkin pazar payı verilerine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 4: Teşebbüslerin Akaryakıt Pompa ve Elektronik Satışları⁷ ve Payları - 2017

	Pompa Satış		Elektronik Satış	
	Toplam (Ton)	Pay (%)	Toplam (Ton)	Pay (%)
LUKOİL	695.628,349	2,63	30.392,294	~0
KADOİL	444.220,683	1,68	133,791	~0
TERMOPET	357.586,331	1,35	4,000	~0
BALPET	308.668,508	1,17	0	0
AKPET	71.965,333	0,27	252,696	~0
Toplam	1.876.067	7,1 ⁸	30.781	~1,068 ⁹

Kaynak: EPDK 2017 yılı Petrol Piyasası Sektör Raporu

- (102) Tablodan görüldüğü üzere, PLATFORM ARACILIK'ın sözleşme akdettiği BALPET, LUKOİL, KADOİL ve TERMOPET'ten oluşan akaryakıt dağıtıcılarının, EPDK 2017 yılı Petrol Piyasası Sektör Raporu'na göre Türkiye akaryakıt pazarındaki pazar payları; LUKOİL %2,63 (AKPET %0,27); KADOİL %1,68; TERMOPET %1,35 ve BALPET %1,17 olmak üzere toplamda %7,1 düzeyindedir¹⁰. Buna karşılık aynı yıl için söz konusu pazarda ilk üç sırada yer alan PO, OPET ve SHELL'in pazar payları ise sırasıyla %21,93; %16,85 ve %14,21'dir.
- (103) Öte yandan 2017 yılı için elektronik satış rakamları incelendiğinde, PLATFORM ARACILIK'ın sözleşme akdettiği dağıtıcılardan LUKOİL-AKPET, TERMOPET ve KADOİL'in elektronik satış yaptığı ve bu satışın payının toplam Türkiye elektronik akaryakıt pazarının yaklaşık %1,068'ü seviyesinde olduğu görülmektedir. PLATFORM

⁷ Söz konusu elektronik pompa satış rakamları EPDK'nın 2017 yılına ait Petrol Piyasası Sektör Raporu'ndaki taşıt tanıma sistemi üzerinden yapılan satış rakamları ile uyumlu olup, elektronik sistem üzerinden yapılan diğer satış verilerini kapsamamaktadır. Bildirim Formunda taşıt tanıma sistemleri ile yapılan satışların elektronik yolla yapılan satışların bir kısmı olduğu ve sadakat uygulamaları kapsamında ve önceden ya da sonradan ödemeli kartlar ile yapılan satışların elektronik satışların içinde olsa bile EPDK tarafından ayrıca raporlanmadığı, dolayısıyla elektronik satış kanalları ile yapılan satışların yukarıdaki tabloda verilen satış rakamlarının üzerinde olduğu ifade edilmiştir. İlgili pazar payları karşılaştırmasının dağıtıcıların elektronik ikmal sistemleri üzerinden yapılan satışları hakkında bir kanı oluşturmak açısından faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

⁸ EPDK 2017 yılı Petrol Piyasası Sektör Raporu uyarınca 2017 yılı için toplam pazar hacmi 26.485.080 tondur.

⁹ EPDK 2017 yılı Petrol Piyasası Sektör Raporu uyarınca 2017 yılı için toplam elektronik satışlar pazar büyüklüğü 2.881.051 tondur.

¹⁰ Söz konusu dağıtıcıların 2015 ve 2016 yılları için toplam pazar payları ise 2017 yılı verilerine yakın olup, yaklaşık olarak sırasıyla; %6,93 ve %6,78'dir.

ARACILIK'ın sözleşme akdettiği teşebbüslerin elektronik satışlarının toplamının, toplam akaryakıt satışındaki payı ise cevabi yazıda belirtildiği üzere %0,0013'ü bile aşmamaktadır. Buna karşılık aynı yıl için söz konusu pazarda ilk üç sırada yer alan PO, OPET ve SHELL'in yaptığı elektronik satışın payları ise sırasıyla; %0,25; %0,19 ve %0,31'dir.

- (104) Akaryakıt istasyonlarının elektronik akaryakıt ikmaline yönelik finansal aracılık pazarında, MULTİNET ile SHELL; SODEXO ile OPET ve PO; EDENRED ile PO, BP ve TOTAL arasında işbirliği bulunmaktadır.
- (105) Bildirim Formunda ayrıca SHELL'in elektronik satışlarının toplamının yaklaşık (.....) m³ olduğu ve bu satışın yaklaşık (.....) m³'lük kısmının SHELL ile MULTİNET arasındaki işbirliği neticesinde yapıldığı belirtilmekte ve bu bağlamda, MULTİNET'in SHELL'in elektronik satışlarındaki yerinin tahmini olarak yaklaşık %(.....) seviyelerinde olduğu ifade edilmektedir. OPET'in elektronik satışlarının toplamının yaklaşık (.....) m³ olduğu ve bu satışın yaklaşık (.....) m³'lük kısmının OPET ile SODEXO arasındaki işbirliği neticesinde yapıldığı öngörülmektedir. Bu bağlamda, SODEXO'nun OPET'in elektronik satışlarındaki yerinin yaklaşık %(.....) olduğu ifade edilmiştir. PO'nun ise elektronik satışlarının toplamının yaklaşık (.....) m³ olduğu ve bu satışın yaklaşık (.....) m³'lük kısmının PO ile TICKET arasındaki işbirliği neticesinde yapıldığının tahmin edildiği, bu bağlamda TICKET'in PO'nun elektronik satışlarındaki yerinin yaklaşık %(.....) olduğu belirtilmektedir.
- (106) Yukarıda yer verilen bilgiler birlikte değerlendirildiğinde, PLATFORM ARACILIK ile sözleşme akdeden teşebbüslerin ilgili pazarlardaki pazar paylarının ve PLATFORM ARACILIK tarafından verilen hizmetin maliyetinin düşük olduğu ve pazara giriş önünde önemli bir engelin bulunmadığı göz önüne alındığında, SÖZLEŞME'nin ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırmayacağı değerlendirilmektedir.
- (107) Öte yandan, PLATFORM ARACILIK'ın sağladığı hizmetlerin her biri bakımından ayrı ayrı pazar payı verilerini tespit etmek mümkün olmadığından, sektördeki oyuncuların konumuna ilişkin fikir vermesi açısından aşağıda taşıt tanıma ve yakıt kart sistemlerinin kurulumuna ilişkin faaliyette bulunan firmaların yaklaşık pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo 5: Taşıt Tanıma ve Yakıt Kart Sistemleri Kurulumuna İlişkin Piyasada Faaliyet Gösteren Firmaların Tahmini Pazar Payları

	Taşıt Tanıma Sistemleri	Yakıt Kart
TURPAK	(.....)	(.....)
ASİS	(.....)	(.....)
MEPSAN	(.....)	(.....)
Diğer ve Şirket İçi IT Çözümleri	(.....)	(.....)
Toplam	%100	%100
Kaynak: Cevabi yazı		

- (108) Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere, taşıt tanıma ve yakıt kart sistemlerine yönelik hizmet veren firmaların yüksek pazar paylarına sahip olduğu ve PLATFORM ARACILIK'ın bu pazara yeni bir oyuncu olarak girdiği görülmektedir.
- (109) Akaryakıt dağıtımına yönelik elektronik akaryakıt ikmal sistemleri pazarına herhangi bir giriş engeli bulunmamaktadır. EPDK'nın 2870 sayılı Kararı'na uyum sağlayan her firma sektörde faaliyet gösterebilmektedir. Sadece Türkiye'de ve akaryakıt sektörüne özel olarak, istasyonlarda yapılan yakıt satışları sonrasında promosyon vermek EPDK tarafından yasaklanmıştır. EPDK, promosyon verilmesi yerine, müşterilere iskonto yapılmasını ya da promosyon olarak yakıt verilmesini öngörmüştür. Bu sebeple dağıtım firmaları, müşterilerin ilgisini istasyonlarına çekmek için, iskonto, ön ödeme ve

puan mekanizmalarını geliştirmiştir. Ödeme sistemleri sektörünün çok yoğun rekabet içeren ve teknoloji sayesinde anlık olarak değişerek gelişen bir sektör olduğu MEPSAN tarafından ifade edilmektedir. Teknoloji ve ürünlerin hızla geliştiği ortamda birçok ürün ve hizmet ticari bir başarı elde edemeden eskiyip yerini farklı çözümlere bırakmaktadır. Akaryakıt sektöründeki ödeme sistemleri de bu bağlamda hızla ilerleyen teknolojiye adapte olmaktadır.

- (110) Sonuç olarak piyasanın yapısı, sektördeki rakiplerin konumları, PLATFORM ARACILIK ve onunla sözleşme akdeden dağıtıcıların pazar payları, müşterilerin dağıtıcıları seçmekte özgür olması ve rakip dağıtıcıların fiyatlarının farklılaşması da göz önüne alındığında söz konusu SÖZLEŞME neticesinde ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasının söz konusu olmadığı, dolayısıyla muafiyetin ilgili şartının sağlandığı kanaatine varılmıştır.

d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması

- (111) Bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulabilmesi için aranan bu dördüncü ve son koşula aykırılık, izlenen amacın elde edilmesi için rekabetin gereğinden fazla sınırlanması halinde ortaya çıkabilecektir. Teşebbüsler, prensip olarak, anlaşma ile amaçladıkları ekonomik yararların gerçekleştirilmesinde, rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekte yükümlüdürler. Bu noktada, yapılan anlaşma çerçevesinde elde edilmesi planlanan fayda ile meydana gelen rekabet kısıtlamaları arasında bir denge kurulması gerektiği kabul edilmektedir.
- (112) Bildirim Formunda, rakip konumunda bulunan ve PLATFORM ARACILIK ile anlaşma akdeden ve akdedecek teşebbüsler arası bilgi değişimine bağlı olarak potansiyel koordinasyonun söz konusu olmayacağı, nitekim PLATFORM ARACILIK'ın sağlamış olduğu hizmetlerin ve yazılımların hiçbir surette rakip konumdaki teşebbüsler arası rekabete duyarlı bilgi paylaşımına yol açabilecek nitelikte olmadığı belirtilmiştir. PLATFORM ARACILIK tarafından her bir dağıtım şirketine sadece kendilerine özel erişim sağlayabilecekleri web tabanlı merkez ofis yazılımı tahsis ettikleri ve her dağıtıcının doğrudan kendi kurumsal ya da bireysel müşterilerine yapacakları satışlarda sadece kendi müşteri bilgilerine erişebilir olacağı, öte yandan PLATFORM ARACILIK tarafından yönlendirilen müşterilerin bilgilerinin sadece onun tarafından görülebilir durumda olduğu ve dolayısıyla, her bir dağıtıcının sadece kendi istasyon ağından yapılacak satışlar ile ilgili bilgi sahibi olacağı ifade edilmiştir.
- (113) Bu bağlamda, akaryakıt dağıtım sektöründe elektronik sistemler kullanılarak yapılan alımlarda elde edilen verilerin nerede tutulduğu ve kimler ile paylaşıldığı ayrı bir önem taşımaktadır. ASİS, MEPSAN, TURPAK, EDENRED ve dağıtım firmalarından gelen cevabi yazılar bir arada değerlendirildiğinde, dağıtıcı firmalar ile sistem otomasyon ve kurulum hizmeti veren firmalar arasında ve dağıtıcı firmalar ile finansal aracı firmalar arasında bir bilgi akışı olduğu anlaşılmaktadır. Sisteme erişim, destek ve çözüm üretmek ile sistem geliştirme gibi kısıtlı amaçlarla gerçekleşmekte olup, güçlü izin mekanizmaları ile de sınırlandırılmaktadır. Hizmet alınan firmalar ile dağıtıcı firmalar arasındaki bilgi alışverişinin yetkilendirilmiş kişiler tarafından ve sınırlı süreler dâhilinde gerçekleştirildiği de görülmektedir. Ayrıca farklı dağıtıcı firmalar ile çalışan ASİS, TURPAK, SODEXO gibi firmaların da verileri depolama anlamında tek bir sistem üzerinden çalışsalar da her bir dağıtıcının ancak kendi verilerine, kendilerine sağlanan VPN ve şifreleme sistemleriyle erişebildiği anlaşılmaktadır.
- (114) PLATFORM ARACILIK'ın da kuracağı sistem ile anlaşacağı dağıtıcı firmaların her birine ayrı şifreler vereceği ve her ne kadar veriler aynı sistemde tutulacak olsa da,

dağıtıcıların ancak kendi verilerine ulaşabileceği ve böylece dağıtıcıların birbirlerine ait ticari verilere ulaşma imkânının doğmayacağı değerlendirilmektedir. PLATFORM ARACILIK tarafından temin edilen elektronik alt yapı da diğer teşebbüslerden gelen cevabi yazılarla uyumlu şekilde her dağıtıcı için ayrı ayrı kurgulanmış ve sadece kendilerine tanımlanan IP adresleri üzerinden yine sadece kendilerine tahsis edilmiş olan kullanıcı ismi ve şifreler ile ve sadece kendi istasyonlarında kullanabilecekleri şekilde tasarlanmıştır. Diğer bir ifade ile ilgili dağıtıcı PLATFORM ARACILIK'ın kendilerine tahsis ettiği elektronik yazılımı, IP adresi belli olan ve sadece kendi kullanımında olan bir bilgisayar ile idare etmekte olup, bu IP adresi ile PLATFORM ARACILIK'ın kendisine tahsis ettiği yazılım ve donanımı ve sadece kendi istasyonları ve doğrudan kendi buldukları müşteriler için kullanabilmektedir.

- (115) PLATFORM ARACILIK'ın, her bir dağıtıcıda ayrı bir cari kod numarası ile tanımlı olduğu ve PLATFORM ARACILIK tarafından bulunan müşterinin platform sistemi altında 10 haneli ayrı bir sayısal kod ile sisteme kayıt edildiği, ilgili müşterinin farklı dağıtıcıların istasyonlarından yakıt alımı yapmaya gittiğinde dağıtıcının PLATFORM ARACILIK'a, PLATFORM ARACILIK sisteminde kayıtlı olan 10 haneli sayısal kod numarasını kullanarak ilgili müşteri için fatura kesmekte olduğu; dağıtıcının ilgili müşteriyi 10 haneli sayısal kod olarak gördüğü ve her bir dağıtıcının sadece kendi ağı içinde ilgili müşterinin alımlarını görebildiği, dolayısıyla ilgili müşterinin başka bir dağıtıcının istasyonundan yaptığı alımlara ilişkin herhangi bir şekilde bilgi sahibi olmadığı belirtilmiştir. Tüm bu açıklamalar bir arada değerlendirildiğinde sistemin; gerek PLATFORM ARACILIK ile dağıtım şirketleri, gerekse dağıtım şirketleri arasında gerektirdiğinin ötesinde bir bilgi alışverişine yol açmaması beklenmektedir.
- (116) Bununla birlikte SÖZLEŞME ile kurulacak sisteminin temel rekabetçi etkisi, akaryakıt dağıtım piyasası üzerinde olacaktır. Bu piyasada, PLATFORM ARACILIK'tan hizmet alması muhtemel teşebbüsler ve bu teşebbüslerin pazar payları düşünüldüğünde, dosya konusu sistem ile PLATFORM ARACILIK'ın, küçük teşebbüslere katma değerli bir hizmet sağlayarak onların büyük teşebbüsler ile rekabet etmesine katkıda bulunacağı değerlendirilmektedir.
- (117) Bu başlık altında incelenmesi gereken diğer konu, müşterilere verilecek olan indirim konusudur. PLATFORM ARACILIK'ın kurduğu sistemde akaryakıt dağıtıcıları doğrudan bir araya gelmese de, dolaylı olarak bir platform üzerinden bir araya gelmekte, PLATFORM ARACILIK'ın müşteri bulması durumunda, müşteri aldığı indirim tüm dağıtıcılara ait istasyonlarda kullanabilmektedir. Bu durum fiyatların benzeşmesi endişesini beraberinde getirmektedir. Ancak sistemin dağıtıcıların fiyatları arasında önemli bir benzeşmeye yol açmayacağı, bahsi geçen indirimin yalnızca yüzdesel bir indirim olması sebebiyle dağıtıcılar arasındaki fiyat rekabetinin devam edeceği anlaşılmaktadır. Dağıtıcılar kendi pompa fiyatlarını bağımsız olarak belirlemektedir. Diğer bir ifadeyle, PLATFORM ARACILIK ile müşteri arasındaki müzakere sonucunda belirlenen indirim oranı, dağıtıcıların fiyatlarının farklı olması dolayısıyla müşteriye farklı bir şekilde yansımaktadır. Bu açıdan yaklaşıldığında, dağıtıcı şirketler arasındaki fiyat rekabetinin varlığını muhafaza edeceği değerlendirilmektedir.
- (118) Gerçekleştirilen serbest müzakerenin bir sonucu olarak belirlenen indirim oranının dağıtıcılar açısından aynı olması, pompa fiyatlarının (maliyetin) farklı olması nedeniyle fiyat birlikteliği anlamına gelmemekte ve bu etkiyi doğurmamaktadır. Burada esas olan, fiyata etki eden indirim oranının yatay ekseninde birbirine rakip olan dağıtıcı şirketler arasında (ya da PLATFORM ARACILIK ile dağıtıcı şirketler arasında) belirlenmesinin söz konusu olmamasıdır. Doğrudan PLATFORM ARACILIK tarafından

bulunan müşteri, indirim PLATFORM ARACILIK'tan almaktadır. Bu indirim, tüm dağıtıcılar açısından sabit olsa da, dağıtıcıların maliyetlerinin farklı olması dolayısıyla bu durum fiyat birlikteliğine yol açmamaktadır. Dağıtım şirketleri rekabetin bir gereği olarak fiyatı serbestçe belirlemeye devam etmektedir.

- (119) PLATFORM ARACILIK, tek tek dağıtıcılara giderek, belirli bir müşteri için indirim oranı talep etmemektedir. PLATFORM ARACILIK ile dağıtıcı şirketler arasında ayrı ayrı ve tek tek müzakere edilerek farklı zaman dilimlerinde karşılıklı olarak imza edilmiş ticari sözleşmeler mevcuttur. Burada esasen PLATFORM ARACILIK, dağıtıcıdan kendisi için genel bir indirim (marj) almaktadır. Diğer bir ifadeyle, PLATFORM ARACILIK tarafından dağıtım şirketlerinden ticari bir anlaşmayla bir indirim (yüzdeler veya diğer türlü hesaplanan) alınmaktadır. Dağıtıcının istasyon sayısının fazlalığı sistem kullanımının müşteriye pazarlanması aşamasında önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu farklılıklar dağıtıcıların PLATFORM ARACILIK'a farklı ücret ödemelerine, maliyetlerinin farklılaşmasına ve farklı oranlarda marjlar belirlemelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla, her bir dağıtıcı ile imza edilmiş sözleşmelerin ticari koşulları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu ticari anlaşmaların kapsamına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

Tablo 6: PLATFORM ARACILIK'ın Sözleşmelerinde Yer Alan Kâr Marjları

DAĞITICI	PLATFORM ARACILIK Brüt Pazarlama Marjı -Kurumsal Son Kullanıcılar İçin Entegre Kar Marjının ¹¹ %'si	PLATFORM ARACILIK Brüt Pazarlama Marjı - Bireysel Son Kullanıcılar İçin KDV Hariç Pompa Fiyatının %'si
LUKOİL/AKPET	(.....)	(.....)
TERMOPET	(.....)	(.....)
KADOİL	(.....)	(.....)
BPET	(.....)	(.....)

- (120) Bu ticari sözleşmelerin konusu kurumsal ve bireysel müşteri kazanımında dağıtıcılar tarafından PLATFORM ARACILIK'a tanınan brüt pazarlama marjıdır. Bu marj üzerinden, PLATFORM ARACILIK, müşterilere indirim sağlayarak, arada kalan marjı operasyonel masraflar hariç brüt kâr olarak bünyesinde tutmaktadır. Söz konusu ticari marj sadece doğrudan PLATFORM ARACILIK tarafından bulunacak müşteriler için geçerlidir.
- (121) Pazarlama marjı, esas itibarıyla kurumsal ve bireysel son kullanıcılara PLATFORM ARACILIK tarafından teklif edilebilecek maksimum indirim oranlarına işaret etmektedir. Nitekim bu marjın aşılması durumunda PLATFORM ARACILIK zarar edebilecektir. Bu anlaşma koşulları her bir dağıtıcı için farklı oranlara sahiptir. Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere PLATFORM ARACILIK'ın her bir dağıtıcı ile yaptığı anlaşmada brüt pazarlama marjı rakamları birbirlerinden farklıdır.
- (122) PLATFORM ARACILIK tarafından verilen örneklem aşağıdaki gibidir:

Toplam entegre kâr marjı: %13¹²,

Bu durumda, Platform Brüt Pazarlama Marjı:

¹¹ Türkiye'de akaryakıt fiyatları temel olarak üç bileşenle oluşmaktadır: Ürün fiyatı, vergiler (ÖTV + KDV) ve piyasa marjı. Piyasa marjı da toptancı, dağıtıcı ve bayi marjlarını içermektedir. Bayi ve dağıtıcı marjı da entegre marj olarak adlandırılmaktadır. EPDK 2018 Aralık Fiyatlandırma Raporu'na göre söz konusu entegre kar marjı ortalama %13 düzeyindedir (%51 vergiler, %35 ürün fiyatı, %13 bayi ve dağıtıcı entegre marjı, %1 toptancı marjı ve EPDK gelir payı).

¹² Bu oran, Toplam entegre kâr marjı kısmında yapılan açıklamaya göre düzenlenmiştir. Fakat bu oran, dağıtıcının toplam olarak Rafineriden yıl için de almayı taahhüt ettiği/edeceği alım miktarına ve/veya ithalat yapabileceği kaynak ve kabiliyetine göre değişiklik gösterebilir.

19-22/324-143

- Müşteri sadece KADOİL'den alım yapacaksa ($\%13 \times \%(\dots) = \%(\dots)$)
- Müşteri sadece LUKOİL/AKPET'den alım yapacaksa ($\%13 \times \%(\dots) = \%(\dots)$)
- Müşteri sadece TERMOPET'den alım yapacaksa ($\%13 \times \%(\dots) = \%(\dots)$)
- Müşteri sadece BPET'den alım yapacaksa ($\%13 \times \%(\dots) = \%(\dots)$) olacaktır.

Platform Net Pazarlama Marjı

PLATFORM ARACILIK'ın dağıtıcılardan aldığı brüt pazarlama marjı (% ile ifade edilmektedir) - Son kullanıcı ile imza edilen sözleşmedeki indirim oranı (% ile ifade edilmektedir) arasında kalan farktır.

Müşteri iskontosunun %8 olduğu varsayımında:

- Müşteri sadece KADOİL'den alım yapacaksa $\%(\dots) - \%8 = \%(\dots)$
- Müşteri sadece LUKOİL/AKPET'ten alım yapacaksa $\%(\dots) - \%8 = \%(\dots)$
- Müşteri sadece TERMOPET'ten alım yapacaksa $\%(\dots) - \%8 = \%(\dots)$
- Müşteri sadece BPET'ten alım yapacaksa $\%(\dots) - \%8 = \%(\dots)$ olacaktır.

(123) Yansıtılan oranlar tamamen farklı olup, müşterilerin (sistem içerisindeki) dilediği dağıtıcıdan alım yapmakta özgür olduğu ifade edilmektedir. Yine, bu alımlar neticesinde PLATFORM ARACILIK'ın kârı yukarıda belirtildiği şekilde değişkenlik gösterebilmektedir. PLATFORM ARACILIK da müşterileri hangi dağıtıcıdan alım yapılacağı konusunda yönlendirmemektedir.

(124) Daha önce de açıklandığı üzere PLATFORM ARACILIK'ın anlaşma sağladığı müşterilere verilecek indirim değişebilmektedir. Bununla birlikte bir müşteriye yukarıdaki örnekteki gibi %8 indirim verildiği durumda fiyatların nasıl oluşabileceğine dair örnek durum aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 7: İndirim Uygulanması Sonrası Müşteriye Yansıyacak Olan Örnek Fiyatlar (TL)

	Pompa Satış Fiyatı - Ankara ¹³	İlgili Müşteriye Verilecek İndirim	Müşteriye Yansıyacak Fiyat
LUKOİL/AKPET	7,13	%8	6,56
TERMOPET	7,20	%8	6,62
KADOİL	7,14	%8	6,57
BPET	7,12	%8	6,55

(125) Yukarıdaki tablodan görüleceği üzere pompa fiyatları dağıtıcılar tarafından belirlenmekte, diğer taraftan PLATFORM ARACILIK tarafından bulunan ve söz konusu sistemi kullanacak olan bir müşteri için indirim oranı bu örnekte %8 ve her dağıtıcı için sabit olmaktadır. Burada fiyatların birbirine yaklaşması gibi bir durum ancak dağıtıcıların kendi pompa fiyatlarının birbiriyle yakın olması durumunda gerçekleşecek bir durumdur, zira verilen indirim oranı sabit olduğundan müşteriye yansıyacak fiyat öncelikle dağıtıcının kendi satış fiyatıyla orantılıdır.

(126) Daha önce belirtildiği üzere bir başka müşteri için yukarıdaki tabloda yer alan bu oran pazarlık koşullarına göre farklılaşabilecektir. Öte yandan PLATFORM ARACILIK tarafından bulunan dolayısıyla tüm sistemi/ağı kullanacak bir müşteriye herhangi bir dağıtıcının ilave indirim uygulamasının önünde bir engel bulunmamakla birlikte bunun gerçekleşmesinin zor olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim dağıtıcı tarafından PLATFORM ARACILIK'a tahsis edilen marjın üzerinde bir indirim yapılması durumunda, dağıtıcının zarar etme olasılığı bulunmaktadır. Ayrıca müşterinin PLATFORM ARACILIK tarafından bulunması halinde dağıtıcı ile kurumsal müşteri arasında doğrudan bağ

¹³ Örnek olarak 29.05.2019 tarihi itibarıyla dağıtım şirketlerinin resmi internet sayfalarında yayımlanan Ankara iline ait tavsiye tavan pompa satış fiyatları esas alınmıştır.

bulunmadığı için dağıtıcının ilave indirimi PLATFORM ARACILIK sistemiyle gerçekleştirilmesi mümkün olamamaktadır.

- (127) Müşterinin dağıtıcı tarafından bulunması durumunda ise müşteri o dağıtıcı üzerinden söz konusu sistemi kullanacak, dolayısıyla indirim, promosyon vb. konulara dağıtıcı ile müşteri arasında serbestçe karar verilebilecektir. Diğer bir deyişle, bir müşteri herhangi bir dağıtıcı ile ticari şartlarda özgürce anlaşarak o dağıtıcı üzerinden söz konusu sistemi kullanarak akaryakıt satın alabilecektir. Böyle bir durumda PLATFORM ARACILIK'ın rolü yalnızca söz konusu sistemin dağıtıcıya temininden ibarettir. Müşteri tüm PLATFORM ARACILIK ağını kullanmak isterse yani dört dağıtıcıdan hepsi/istediği üzerinden söz konusu sistemi kullanarak akaryakıt satın almak ve indirim kazanmak isterse PLATFORM ARACILIK ile anlaşması gerekecek ve anlaşacakları indirim oranı üzerinden yukarıda da izah edildiği şekilde satın alma işlemini gerçekleştirecektir.
- (128) Dolayısıyla burada rekabetçi açıdan doğabilecek endişe, müşterinin PLATFORM ARACILIK tarafından bulunması halinde veya müşterinin tüm PLATFORM ARACILIK ağını kullanmak istemesi halinde o müşteri için uygulanacak olan sabit indirim oranıdır. Bu noktada ifade edilmelidir ki, söz konusu oran müşteriye göre değişebilmekte, bu indirim oranına dağıtıcılar herhangi bir şekilde karar vermemektedir. Ayrıca söz konusu indirim oranına etki edecek olan PLATFORM ARACILIK'ın elde edeceği brüt pazarlama marjı da PLATFORM ARACILIK ile dağıtıcılar arasında tek tek akdedilen sözleşmeler ile birbirinden bağımsız olarak farklı oranlarda belirlenmektedir. Dolayısıyla tüm bu nedenlerle sonuç olarak fiyatların birbirine benzemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (129) Diğer taraftan, bir müşterinin işbu dosya kapsamındaki uygulama olmadan da dağıtıcı ile anlaşarak geleneksel satış yoluyla belirli bir indirim elde ederek fayda sağlayıp sağlayamayacağı sorusu gündeme gelmektedir. Böyle bir senaryo mümkün olmakla birlikte işbu dosya kapsamındaki sistemin müşteriye sağladığı tek fayda dağıtıcıdan indirim kazanılması değildir. Elektronik akaryakıt ikmal ve bilgi sisteminin pek çok avantajı bulunmaktadır. Bunlar; sistemin dağıtıcılara geleneksel yöntemlere göre belirli maliyet avantajlarıyla tedarik edilmesi, müşterilerin bu sistemi kullanarak daha pratik şekilde akaryakıt satın alabilmesi, akaryakıt alımı sırasında masrafların takip edilebilmesi, tüketim kontrolü, araç verimliliğinin takibi vb. gibi faydalardır.
- (130) Diğer taraftan 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (d) bendi çerçevesinde yapılacak rekabetin zorunlu olandan fazla kısıtlanıp kısıtlanmadığı değerlendirmesi bakımından bildirim konu sözleşmelerde yer alan rekabet etmeme yükümlülüklerinin süresinin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu sözleşmelerde yer alan rekabet etmeme yükümlülüklerinin süresinin gerekenden uzun olup olmadığının değerlendirilmesinde 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde öngörülen süre referans alınabilecektir. Bu bentte alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüklerinin grup muafiyetinden faydalanamayacağı belirtilmiştir. Muafiyete konu sözleşmeler bu çerçevede incelendiğinde, söz konusu sözleşmelerde yer alan rekabet etmeme yükümlülüklerinin hiç birinin süresinin beş yılı aşmadığı ve mevcut durumda öngörülen sürelerin sona erdiği anlaşıldığından, sözleşmelerdeki rekabet etmeme yükümlülüklerinin süresinin rekabetin zorunlu olandan fazla kısıtlanmasına yol açacak nitelikte olmadığı kanaatine varılmaktadır.
- (131) Sonuç olarak SÖZLEŞME'nin ilgili hükümlerinin, beklenen faydaları yaratmak ve tüketicin bunlardan yarar sağlaması için rekabeti gerektiğinden fazla kısıtlamadığı, bu nedenle muafiyet incelemesinin dördüncü ve son şartının sağlandığı anlaşılmıştır.

- (132) Tüm bu açıklamalar doğrultusunda, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasında yer alan tüm koşulların sağlandığı ve bildirim konu SÖZLEŞME'ye bireysel muafiyet tanınabileceği kanaatine varılmıştır.
- (133) Öte yandan, PLATFORM ARACILIK'ın akaryakıt dağıtıcısı firmalar ile akdettiği ve ileride benzer yapıda akdetmeyi öngördüğü sözleşmelere menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi, işbu kararda yalnızca Kuruma sunulan ve PLATFORM ARACILIK'ın BALPET, KADOĞLU, LUKOİL, AKPET ve TERMOPET ile imzaladığı sözleşmeler açısından değerlendirilmiştir.

H. SONUÇ

- (134) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
1. Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti.'nin, Balpet Petrol Ürünleri Taşımacılık Sanayi ve Ticaret A.Ş., Kadoğlu Petrolcülük Taş. Tic. San. İth. ve İhr. A.Ş., Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. ve Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş., Termopet Akaryakıt Nak. ve Tic. Ltd. Şti. ile akdettiği sözleşmelere, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmaları nedeniyle, menfi tespit belgesi verilemeyeceğine OYBİRLİĞİ ile,
 2. Platform Aracılık ve Danışmanlık Ltd. Şti.'nin, Balpet Petrol Ürünleri Taşımacılık Sanayi ve Ticaret A.Ş., Kadoğlu Petrolcülük Taş. Tic. San. İth. ve İhr. A.Ş., Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. ve Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş., Termopet Akaryakıt Nak. ve Tic. Ltd. Şti. ile akdettiği bu sözleşmelere, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesindeki koşulların tamamını sağlamaları nedeniyle, gerekçeli kararın tebliğinden sonraki üç yılın bitimine kadar geçerli olmak üzere bireysel muafiyet tanınmasına OYÇOKLUĞU ile,

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

Rekabet Kurulunun 20.06.2019 tarih ve 19-22/324-143 sayılı Kararının 2. maddesine

KARŞI OY GEREKÇESİ

Aşağıda sunulan gerekçelerle Kurul Kararının 2. maddesine katılmamız mümkün olmamıştır.

Kararda bireysel muafiyet değerlendirmesi yapılırken akaryakıt dağıtım şirketlerinin ikmal ve bilgi sistemi kurulumu ile servis hizmetlerini tek başlarına değil de bir araya gelerek temin etmelerinin ne gibi bir ekonomik fayda sağladığı ortaya konulamamıştır. Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesindeki ispat yükü, bir anlaşmanın faydalarını gerçekleştirmede başarılı olduğunun ortaya koyulmasını gerektirmektedir. 5. maddenin (a) bendindeki bu şart üretim ve/veya dağıtımda iyileşmeler ile teknik ve ekonomik ilerlemelere ilişkin olup bu faydalar tarafların sübjektif değerlendirmelerinden ibaret olmamalıdır. Ayrıca bu objektif iyileşmeler/ilerlemeler, rekabet üzerindeki olumsuz etkileri de telafi edebilmelidirler. Yani anlaşmanın bir değer yaratması beklenirken; yalnızca rakiplerin varlıklarını ve faaliyetlerini bir araya getirerek karlılıklarını artırması hiçbir anlam ifade etmemektedir.

Bu çerçevede; Kanun'un 5. maddesinin (a) bendine ilişkin değerlendirmenin yapıldığı 74 ila 82. paragrafları incelendiğinde; öncelikle üst pazarda ilgili sistemi kurup işletecek olan Platform Aracılık'ın yatırım maliyetleri ile diğer yüksek paylı dağıtım şirketlerinin mevcut sistem yatırım bedellerinin karşılaştırıldığı Tablo 1, kararın tarafları olan dağıtım şirketlerinin sektör ortalamasına göre paylarının çok düşük olması sebebiyle herhangi bir objektif iyileşmeye işaret etmemektedir. Ayrıca kararın 4. dipnotunda ifade edildiği üzere sektördeki finansal aracılık hizmetleri teknolojileri içerik bakımından farklılaşmaktadır. Bu bağlamda Tablo 2 ve Tablo 3'te de Platform Aracılık'ın rakipleri bir araya getirerek veri havuzunun da kaçınılmaz olarak söz konusu olacağı bir sistem kurmasının ne gibi bir teknik/ekonomik gelişme yaratacağı ortaya konmamıştır. Şayet Platform Aracılık yalnızca "basit" bir sistem kurulumu gerçekleştiriyor (sektörün 60\$'lık ortalama yatırım maliyetine karşılık Platform Aracılık, (...)\$'lık ortalama yatırım maliyeti önermektedir) ve maliyetleri bu yüzden düşük kalıyorsa tarafların da ayrı ayrı bu basit sistemi kurabilmesi beklenir. Ne de olsa karardaki dağıtım şirketlerinin toplam pompa satışlarının piyasa payı %7 civarındadır (Tablo 4). Diğer yandan Platform Aracılık'ın iş modeli incelendiğinde kendisinin de pazarlama, müşteri bulma ve müşterileri sistem dahilinde üyelere tahsis etme gibi görevleri de olduğu görülmektedir. Bu durumda Platform Aracılık'ın sistem optimizasyonu ile müşterilerin kendi optimizasyonlarının örtüşüp örtüşmeyeceği de belirsizdir. Doğal olarak sisteme bir kere üye olan kurumsal müşteriler için geçiş maliyetleri yüksek olacaktır. Bu durumda ise değer yaratımı yerine karlılık odaklı olan; ne gibi bir teknik iyileştirme sağladığı ortaya konulmayan; tarafların bireysel olarak da kurabileceği bir sistem olmasına rağmen bir araya gelerek kurduğu bir sistem olması ihtimali olan bir "*işbirliği modeli*" karşımıza çıkmaktadır.

Bu bağlamda, kararda rakiplerin Platform Aracılık bünyesindeki ortak ikmal ve satış/pazarlama sistemine entegre olmasının ne gibi bir teknik ve/veya ekonomik iyileştirme sağladığı, bu anlamda rekabet üzerindeki dezavantajları nasıl bertaraf edeceği ortaya konmadan objektif olmaktan uzak referanslar dahilinde bir değerlendirme yapılmıştır.

Platform Aracılık'ın bu entegre sistem ile sahip olacağı pazar gücünün (özellikle veri sahipliği dolayısıyla) ötesinde, sunduğu sistemin teknik/ekonomik anlamda ne gibi iyileşmeler sunduğu, rakiplerin bir araya gelmesinin sistemin faydalarını nasıl kolaylaştırdığı sağlıklı bir şekilde ortaya konulamadığından söz konusu sözleşmeye, "*bireysel muafiyet*" tanınmasının mümkün olmayacağı değerlendirilmesiyle çoğunluk görüşüne katılmamız mümkün olmamıştır.

Adem BİRCAN

Kurul Üyesi

Ahmet ALGAN

Kurul Üyesi