

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2007-4-49 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 07-59/683-239  
Karar Tarihi : 11.7.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Tuncay SONGÖR (İkinci Başkan)  
Üyeler : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN,  
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN.

**B. RAPORTÖRLER:** K. Oğuz KARAKOÇ, Uygur GAZİOĞLU, Esin AYGÜN

**C. ŞİKAYET EDEN :** Şenbayrak Otomotiv Tic. Ltd. Şti  
Şenbayrak Otomotiv Petrol Ürünleri A.Ş.  
T.Cemal Beriker Bulvarı, Trafik Kavşağı Seyhan/Adana  
Temsilcisi Av. Bülent BÜYÜKDAĞ  
T.Cemal Beriker Bulv., No:23 Güleç İş Merk.,  
K:11/ 11-G Seyhan/Adana

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:**

- Otomotiv Distribütörleri Derneği  
Barbaros Bulv. Bahar Sok. No:4 Baras İşhanı Kat :7 Balmumcu/İstanbul
- Baylas Otomotiv Tic. A.Ş.  
Boyalı Köşk Sk. No 10 Bebek/İstanbul
- Honda Türkiye A.Ş.  
Şekerpınar Köyü, Atatürk Mh. Turgut Özal Cd. No 123 Gebze/Kocaeli
- Ford Otosan A.Ş.  
Fatih Mah. Hasan Basri Cad. Köymenkent 34885 Samandıra Kartal/İstanbul
- Tofaş Türk Otomotiv Fabrikaları A.Ş.  
Büyükdere Cad., No:145, Tofaş Han Kat 1-5 34394  
Zincirlikuyu/İstanbul
- Temsa A.Ş.  
Kısıklı Cd. Şehit Teğmen İsmail Moray Sok. No:2/1 34662  
Altunizade/İstanbul
- Hyundai Assan Otomotiv Tic. A.Ş.  
Şehit Mehmet Fatih Öngül Sk. No:2 34742 Kozyatağı/İstanbul
- Doğuş Otomotiv A.Ş.  
Eski Büyükdere Cd. Ayazağaköyü Yolu No:23 Maslak/İstanbul
- Renault Mais A.Ş.  
Büyükdere Cad. No: 175 34394 1.Levent/İstanbul
- Nissan Otomotiv A.Ş.

Kuşbakışı Cad. No:11 PK:46 34662 Altunizade/İstanbul

-Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. ve bu firmaların bayileri  
Kayışdağı Cad. Kar Plaza E Blok İstanbul

**E. DOSYA KONUSU: Şikâyet edilenlerin uyumlu eylem halinde Şenbayrak Otomotiv Tic. Ltd. Şti. ve Şenbayrak Otomotiv Petrol Ürünleri A.Ş.'ye yönelik mal boykotu uygulamalarının öncelikle 4054 sayılı Kanun'un 9/4. maddesi ile engellenmesi, bilahare aynı Kanun çerçevesinde cezalandırılması talebi.**

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Dilekçe'de özetle,

- Türkiye'deki motorlu taşıt sağlayıcılarının (distribütör firmaların) 2005/4 sayılı Tebliğ'e aykırı bir biçimde Şenbayrak Otomotiv Tic. Ltd. Şti.'ne (Şenbayrak) araç teminini yasakladığı, bayilerin bölgeleri dışına yapacakları aktif ve pasif her türlü satışa kısıtlama getirdiği ve rekabeti engellediği,

- Şenbayrak'ın hiçbir bayiden araç temin edememesinin ve satış yapılmamasına ilişkin gerekçelerin benzer nitelikte olmasının, sağlayıcıların Otomotiv Distribütörleri Derneği bünyesinde aldıkları bir kararın yahut sağlayıcılar arasında Şenbayrak'ın "*boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması*" amacıyla gerçekleştirilen bir uyumlu eylemin sonucu olduğu

İddia edilerek 4054 sayılı Kanun'un ihlaline yol açtığı iddia edilen söz konusu uygulamaların Kanun'un 9/4. maddesi ile engellenmesi, teşebbüslerin bilahare aynı Kanun çerçevesinde cezalandırılması talep edilmektedir.

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 19.3.2007 tarih, 2115 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 16.4.2007 tarih, 2007-4-49/İİ-07-MY sayılı İlk İnceleme Raporu, 3.5.2007 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddelerinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığı belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına 07-37/374-M sayı ile karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca düzenlenen 4.7.2007 tarih 2007-4-49/ÖA-07-KOK sayılı Önaraştırma Raporu 6.7.2007 tarih, REK.0.08.00.00-110/225 sayılı Başkanlık önergesi ile 07-59 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da,

-Şikâyetçi Şenbayrak'ın 2005/4 sayılı Tebliğ anlamında yetkisiz bir yeniden satıcı konumunda faaliyet gösterdiği, bu nedenle seçici dağıtım sistemi uygulayan motorlu taşıt sağlayıcılarının, bayilerince Şenbayrak'a yapılacak satışları Tebliğ'in düzenlemeleri uyarınca engelleme imkanı bulunduğu, Şenbayrak'a araç temininin sağlayıcıların 2005/4 sayılı Tebliğ'e aykırı kısıtlamalar yoluyla engellendiği yönündeki iddiaların gerçeği yansıtmadığı,

- Haklarında önaraştırma yürütülen motorlu taşıt sağlayıcılarının Otomotiv Distribütörleri Derneği bünyesinde Şenbayrak'ı pazar dışına itme amaçlı bir karar aldıkları ya da bu yönde bir uyumlu eylem içinde olduklarına yönelik iddiaların gerçeği yansıtmadığı,

- Öneraştırma konusu iddialara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un ihlalinin söz konusu olmaması sebebiyle soruşturma açılmasına ve/veya Kanun'un 9/4. maddesi çerçevesinde herhangi bir geçici tedbir alınmasına gerek bulunmadığı görüşüne yer verilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. İlgili Pazar

Şikâyetin konusu dikkate alınarak ilgili ürün pazarı, "yeni binek otomobil ve hafif ticari araç pazarı"; ilgili coğrafi pazar ise, "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak tespit edilmiştir.

### I.2. Yapılan Tespitler ve Deliller

Öneraştırma aşamasında raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde edinilen bilgi ve belgeler aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

#### I.2.1.Şenbayrak'ın Bayilerle Yaptığı Yazışmalar

Şenbayrak'ın şikâyet dilekçesi ekinde teşebbüsün araç alımı için irtibata geçtiği Türkiye çapındaki farklı markalara ait bayilerle yaptığı elektronik posta yazışmaları yer almaktadır. Farklı marka bayilerle yapılan yazışmalar ve Şenbayrak'ın araç taleplerine bayiler tarafından verilen cevaplar aşağıda özetlenmiştir.

##### *Honda Marka Araç Temini için Yapılan Yazışmalar:*

Şenbayrak Otomotiv satın alma sorumlusu tarafından çeşitli sayıda araç alımı Honda bayileri ile yazışmalar yapılmıştır. 29.1.2007 tarihinde (.....) Otomotiv ile yapılan yazışmada Adana ilinde Honda bayisi bulunması ve bayi olan yere prensip gereği satış yapılmaması gerekçe gösterilerek talep reddedilmiştir. Aynı gerekçe ile (.....) Otomotiv tarafından 12.1.2007 tarihinde yapılan yazışma ile Şenbayrak'ın talebi reddedilmiştir. Son olarak 4.12.2006 tarihinde (.....) tarafından stoklarının ilgili talebi karşılamaya yetmemesi gerekçesiyle Şenbayrak'ın talebine cevap verilemeyeceği belirtilmiştir.

##### *Citroen Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

30.1.2007 tarihinde Citroen bayisi olan (.....) ile yapılan yazışmada bayi, sağlayıcı şirketin Şenbayrak Otomotiv'e filo desteği vermediğini belirterek üzerinde anlaşılmış fiyatlardan satış yapılamayacağını ifade etmiştir.

##### *Ford Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

27.9.2007 tarihinde (.....) Otomotiv ile yapılan yazışmada bayi, araç sıkıntısından dolayı talebi karşılama imkânlarının bulunmadığını belirtmiştir. Bundan başka, 22.9.2007 tarihinde yapılan yazışmada, Şenbayrak Otomotiv'in Adana'da olması sebebiyle sağlayıcı tarafından indirim verilmediği, filo indirimi alınamadığı belirtilmiştir. Son olarak, 22.9.2006 tarihinde (.....) Otomotiv

Tic. ve San. A.Ş. (.....) Temsilciliğiyle yapılan yazışmada Ford Otosan'ın almış olduğu karar uyarınca diğer otomobil firmaları ve galerilere satış yapılmasının yasaklandığı gerekçeleriyle satışın yapılamayacağını ifade edilmiştir.

*Hyundai Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

24.2.2007 tarihinde (.....)'yla yapılan yazışmada bayi, sağlayıcı şirketin Şenbayrak Otomotiv'e filo desteği vermediğini belirterek üzerinde anlaşmış fiyatlardan satış yapılamayacağını ifade etmiştir.

*Fiat Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

20.9.2006 tarihinde Fiat bayisi (.....) Otomotiv ile yapılan yazışmada bayi, bölge dışına araç satışı yapamadıkları için talep edilen araçlar için fiyat teklifi veremeyeceklerini ifade etmiştir. (.....) bayisi (.....) Otomotiv ile yapılan 21.9.2006 tarihli yazışmada da, il dışına araç satışı yapılamadığı için talep edilen araçlar için fiyat teklifi yapılamayacağı ifade edilmiştir.

*Peugeot Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

6.12.2006 tarihinde Peugeot bayisi (.....) ile yapılan yazışmada bayi, sağlayıcı şirket ile yapılan görüşmede mevcut stoklarda talep edilmiş olan araçların hazır olmaması sebebiyle daha önce gönderilmiş olan fiyat tekliflerinin geçersiz olduğunu belirtmiştir. Ayrıca, (.....) Bayisi (.....) Otomotiv ile 27.11.2007 tarihinde yapılan yazışmada bölge dışına teklif verilmesinin uygun olmadığından teklif gönderemeyecekleri ifade edilmiştir.

*Renault Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

26.2.2007 tarihinde Renault bayisi (.....) Otomotiv Tic. San. A.Ş. ile yapılan yazışmada bayi, Şenbayrak Otomotiv tarafından talep edilen araçların ellerinde sınırlı olmasını gerekçe göstererek talebi reddetmiştir.

*Mitsubishi Marka Araç Temini için Yapılan Yazışma:*

27.2.2007 tarihinde Mitsubishi bayisiyle yapılan yazışmada bayi, "şirketin talimatı üzerine siz Şenbayrak Oto'ya filo indirimi yapamıyoruz. Bu nedenle satış iptalini bilginize sunarız." şeklinde talebe yanıt vermiştir.

## **1.2.2 Şikâyetçi İle Yapılan Görüşme**

Şikâyetçi Şenbayrak yönetim kurulu başkanı ve şirket vekiliyle yapılan görüşmede:

*"Şenbayrak otomotiv kurulduğu 1995 yılından bugüne çeşitli otomotiv firmalarının yetkili satıcı ve servisi olarak faaliyet göstermektedir. Firmamız uzun yıllar Kia, Citroen ve Mazda markalarının Adana bayiliğini yapmıştır. Kia bayiliğimize ilişkin olarak, uzun bir süre talep ettiğimiz ürünler distribütör firma tarafından karşılanmamış, firma karşılaştığımız araç talebinin yalnızca küçük bir bölümünü karşılamış, bu durum ticari olarak büyümemizin önünde engel teşkil etmiştir. Temelde bahsedilen sorun nedeniyle Kia Satış Müdürü Bora Koçak ile ilişkilerimiz bozulmuş, 2005 yılı haziran ayında ise bayilik ilişkimiz distribütör firma tarafından sonlandırılmıştır. Devam eden dönemde Bora Koçak Citroen'in*

Türkiye'nin genel müdürü olmuş, akabinde benzer nedenlerle Citroen bayiliğimiz de sonlandırılmıştır. Sof konusu fesihlere ilişkin mahkeme süreci halen devam etmektedir.

Kia ve Citroen bayiliğimizin sona ermesini takip eden dönemde, firmamız otomotiv sektöründe yeni arayışlara girmiştir. Otomotiv şirketlerinin filo satışlarında (örneğin 10 ya da daha fazla araç satın alınması durumunda) uyguladıkları indirimler bulunmaktadır. Bu indirimler tahmini olarak %10'lara varan oranlarda gerçekleşebilmektedir. Aynı zamanda yetkili bayiler belli satış kotalarını doldurmaları durumunda belli oranlarda satış primi alabilmekte, bazı durumlarda stoklarını eritmek amacıyla uygun fiyatlarla satışlar yapabilmektedir. Bu dönemde firmamız, otomotiv bayilerinden çok sayıda araç satın alarak filo indirimlerinden ve bayilere uygulanan satış primlerinden de yararlanarak düşük maliyetli araç temin etmek ve bu araçları kiralama veya yetkili bayilerin satış fiyatlarından daha düşük fiyatlara ikinci el olarak piyasaya sunmaya dayanan bir ticari strateji benimsemiştir. Geçtiğimiz dönemde bu amaçla Adana içi ve dışında farklı markalardan toplam 100 adet civarında araç alımlarında bulduk ve bu araçları yeniden sattık/kiraladık. Ne var ki bizim söz konusu ticari yöntemimiz tahminimizce Otomotiv Distribütörleri Derneği tarafından tespit edilmiş ve tehdit olarak görülmüş, takip eden dönemde firmamızın faaliyetleri dernek üyelerinin ortak bir kararı ile engellenmeye başlanmıştır. Bu dönemde mal alma talebiyle özellikle Adana dışında başvurduğumuz çeşitli markalar ait bayiler bize mal vermeyi reddetmişlerdir. Bunların bir kısmı Adana bölgesinde markalarını temsil eden bir bayinin bulunması sebebiyle bölgeleri dışına satış yapmayacakları gerekçesiyle taleplerimizi reddederken, bir kısmı, firmamıza yapılacak satışlarda filo indirimi uygulamayacaklarını ifade etmişlerdir. Bir kısım bayi ise, firmamız taleplerini hiçbir şekilde yanıtlamama yöntemini benimsemiştir. Biz bayilerin söz konusu davranışlarının, distribütör firmalar tarafından kendilerine yapılan ortak bir baskının sonucu olduğunu düşünmekteyiz.”

şeklinde ifade edilmiştir.

### **1.2.3 Otomotiv Sağlayıcıları İle Yapılan Görüşmeler**

Temsa sanayi ve ticaret hukuk müşaviri ve bayi geliştirme müdürüyle yapılan görüşmede:

“Temsa firması Mitsubishi markasının Türkiye genelindeki dağıtımını gerçekleştirmektedir. Firmamızın, bayilerimizden toplu halde araç alımı hallerinde filo indirimi uygulaması bulunmaktadır. Çoğunlukla ticari alıcıların, kendi kullanımları amacıyla belli bir sayının üstünde araç satın alması durumunda, toplu satışlardaki maliyet avantajları ve prestij saikleriyle filo indirimi uygulanmaktadır. Burada önemli bir nokta bahsi geçen indirim esas olarak distribütör firmanın yaptığı bir indirim olmasıdır. Son müşteriye satış gerçekleştirilen yetkili bayiye araç faturaları öncelikle standart fiyat üzerinden kesilmekte, filo indirimine hak kazanan araç satışları için bayiye sonradan filo indirim ödemesi yapılmaktadır.

Geçtiğimiz dönemde Şenbayrak Otomotiv unvanlı firma, filo indirimlerinden yararlanarak bayilerden satın aldığı, içinde Mitsubishi markasının da bulunduğu

her markadan araçları tali bayi konumunda satışını gerçekleştirme amacıyla harekete geçmiş, gazetelere bu yönde ilanlar vermiştir. Firma, ilk olarak 13.10.2006 tarihinde tarafımıza bir ihtarname çekmek suretiyle Mitsubishi marka araç satın almak konusundaki talebini iletmiştir. Takip eden dönemde 30.10.2006 tarihinde Urfa bayimizden toplu halde araç alımı gerçekleştirmiş, bayiden filo indirimi almıştır. İlk aşamada söz konusu satışa ilişkin olarak bayiye filo indirimine ilişkin ödeme tarafımızca yapılmıştır. Fakat takip eden dönemde gazete ilanlarından Şenbayrak Otomotiv'in söz konusu araçları tekrar piyasa sunduğunu tespit etmemiz üzerine, bu durumun firmamızın filo indirimi standartlarına aykırı olması nedeniyle Şenbayrak Otomotiv'e elde ettiği haksız filo indiriminin tazmini talebiyle dava açılmış, dava halen devam etmektedir. Bu olay üzerine bayilerimize toplu satışlarda filo satış standartlarına dikkat edilmesi, filo standartlarına aykırı biçimde ürünleri kendi kullanımı amacıyla satın almayan müşterilere satış yapılması durumunda indirimin firmamız tarafından karşılanmayacağı hususunda uyarı yapılmıştır. Bunun dışında firmamızın bayilere ürünlerin satılacağı müşteriler konusunda herhangi bir baskı ya da yaptırımı bulunmamaktadır. Filo indirimi esas olarak firmamız tarafından yapılan bir indirim olduğu için bunun ticari olarak avantajlı gördüğümüz belli standartlar dahilinde yapılan satışlarda uygulanmasını garanti altına almayı hedeflemekteyiz.”

şeklinde ifade edilmiştir.

Baylas Otomotiv A.Ş.'de genel müdür ve avukatlarıyla yapılan görüşmede:

“Adana'da faaliyet gösteren Şenbayrak Otomotiv ile ilişkilerimiz ilk olarak Kia markasının distribütör firmasında çalıştığım dönemde başlamıştır. Bu dönemde Adana yetkili bayiliğimizi yürüten söz konusu firma ile stok yükümlülükleri, finans anlaşmaları, servis kalitesi ve personelin eğitimi gibi konularda bayilik standartlarına uymaması nedeniyle sorunlar yaşamaya başladık. Söz konusu sorunların devamı firmanın bayiliğinin feshine yol açmıştır. Devam eden dönemde Baylas Otomotiv A.Ş. yöneticiliğine geçişimin ardından aynı zamanda Citroen bayiliğini de yürüten Şenbayrak ile bayilik standartlarına uyum konusunda benzer sorunlar yaşadık. Bu konudaki sözlü ve yazılı uyarılarımıza bayinin itibar etmemesi üzerine uyumsuzlukları belirleyen bir bilirkişi tespiti de yaptırdıktan sonra bayiliğine son verilmiştir.

Takip eden dönemde söz konusu firma çeşitli markaların araçlarını kiralama adı altında filo indirimlerinden yararlanarak satın alarak, perakende satışı işine yönelmiştir. Firmanın bizim bayilerimizden de çeşitli talepleri olduğu duyumunu aldık. Ancak söz konusu firmanın taleplerinin filo indirim standartlarını karşılamaması nedeniyle indirim talepleri reddedilmiştir. Bunun dışında, söz konusu firmaya mal verilmemesi konusunda herhangi bir baskı ya da yaptırım uygulanması söz konusu değildir. Zaten filo indirimi uygulanmaksızın yapılan satışlarda araçların bizim bayinin ürünleri sattığı taraflar hakkında doğrudan bir kontrolümüz bulunmamaktadır.

*Bugün bazı firmalar, özellikle araç kiralama firmaları kiralama adı altında toplu araç satın almak suretiyle filo indirimlerinden yararlanmakta, sonradan araçların bir kısmını perakende satışa sunmak suretiyle haksız kazanç elde edebilmektedir. Bu tip durumları engellemek amacıyla biz filo indirimleri konusunda çok hassas davranıyoruz ve bayilerimizden araçların perakende satış amacıyla satın alınmadığından emin olmalarını istiyor, onları araçların perakende satışı durumunda filo satış indirimlerinin geri alacağı konusunda uyarıyor ve bu konuda riski bayilerimize yüklemiş oluyoruz. Bu konuda belirsizlik olması durumunda bayilerimiz riski kendileri üstlenmek kaydıyla filo indirimi uygulayabilir.”*

şeklinde ifade edilmiştir.

Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.’de bayi geliştirme müdürü ve hukuk müşaviriyle yapılan görüşmede:

*“Tofaş olarak 2005/4 sayılı Tebliğ’in yayınlanmasının ardından Türkiye çapındaki bayilik sözleşmelerini yenileyerek bayilik sistemimizi secici dağıtım prensipleri çerçevesinde yeniden düzenledik. Yeni sistemimizde satışlara ilişkin münhasır bölgeler ve her tür bölge kısıtlamaları ortadan kaldırılmıştır. Esasen yeni düzenleme öncesi dönemde de, Tofaş bakımından bölge kısıtlamaları sıkı bir biçimde uygulanmamıştır. Esasen, Tofaş son 10 yıldır sürekli pazar payı kaybeden bir firmadır. Bölgesel kısıtlamaların sıkı bir biçimde uygulanmaması pazar payının eriyor olmasının getirdiği bir stratejidir. Yeni Tebliğin uygulanması ile ise bu tür kısıtlamalar tamamı ile ortadan kalkmıştır. Nitekim özellikle son dönemde markamız bayilerinin farklı bölgelere yaptığı satışlar ciddi bir biçimde artmıştır.*

*Otomotiv sektöründe bazı firmalar geçmişten bugüne bayilerden sıfır kilometre araçları alarak bunları tekrar satışa sunabilmektedir. Bizim markalarımız da zaman zaman bu tür yetkisiz satıcılarda bulunabilmektedir. Bu tür satışların yüksek miktarlarda gerçekleşmesi marka imajımıza zarar vereceğinden arzu etmediğimiz bir durumdur. Sistemimiz gereği yetkisiz yeniden satıcılara yapılacak satışları yasaklayabiliyoruz fakat bu konuda yapabileceğimiz kontrol sınırlı düzeydedir.*

*Adana’da yukarıda ifade edilen şekilde faaliyet gösteren Şenbayrak Otomotiv isimli bir firmanın faaliyetlerinden satış ekibimizdeki arkadaşlarımız aracılığıyla haberdar olduk. Söz konusu firmanın geçtiğimiz dönemde çeşitli bayilerimizden araç talebi olmuş, Türkiye çapındaki 3-4 bayimiz tarafından söz konusu talepleri karşılanmıştır. Hatta geçtiğimiz dönemde, söz konusu firmanın girdiği bir ihaleyle ilgili olarak bir bayimizden araç talebi olmuş, firmaya fiyat teklifi yapılmış, fakat firmanın ihaleyi kazanamaması nedeniyle satış gerçekleşmemiştir.”*

şeklinde ifade edilmiştir.

Honda Türkiye A.S. Genel Müdür Yardımcısıyla yapılan görüşmede:

*“Honda 2005/4 sayılı Tebliğ’in yayınlanmasının ardından Türkiye çapındaki bayilik sözleşmelerini yenilemiş ve seçici dağıtım prensipleri çerçevesinde sözleşmesini yayınlanan Tebliğ’e uygun hale getirilmiştir. Geçtiğimiz dönemde*

*Adana'da faaliyet gösteren Şenbayrak Otomotiv isimli firmanın faaliyetleri hakkında duyularımız olmuştur. Söz konusu firmanın geçmişte çeşitli markaların yetkili bayiliğini yaptığı, fakat çeşitli ödeme sorunları nedeniyle bayiliklerinin iptal edildiği konusunda duyular almıştık. Geçtiğimiz günlerde söz konusu firmanın bazı Honda bayilerinden de araç talebi olduğu konusunda duyular aldık. Söz konusu firmaya yapılacak satışlar konusunda bayilerimiz bizle irtibata geçmemiş ve bu konuda bayilerimize yönelik herhangi bir baskı ya da yaptırımımız bulunmamıştır. Bayinin Şenbayrak Otomotiv'e satışı gerçekleştirilmemesinin gerekçesi olarak sunduğu ifade edilen bölge dışına satış yapmama prensibi bizim herhangi bir yönlendirmemize dayanmamaktadır. Mevcut sistemde bayilerimizin satış yapacakları bölge konusunda herhangi bir kısıtlama getirmemekteyiz. Bayiler bu konuda bağımsız hareket etmektedir. Honda olarak filo satışları konusunda maliyet nedenleriyle diğer markalara kıyasla daha pasif bir pozisyonda olduğumuz, filo satışlarının toplam satışlarımızın önemsiz sayılabilecek bir bölümünü oluşturduğu söylenebilir."*

şeklinde ifade edilmiştir.

Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş.'de satış direktörü ve hukuk müşaviriyle yapılan görüşmede:

*"2005/4 sayılı Tebliğ'i yayınlanması takip eden dönemde Peugeot Türkiye çapındaki bayilik sözleşmelerini yenilemiş ve bölge kısıtlamasının bulunmadığı seçici dağıtım sistemini benimsemiştir. Diğer taraftan, yeni düzenleme öncesi dönemde de Peugeot'nun satış stratejisi bakımından bölge kısıtlamaları önemli bir ağırlığa sahip olmamış, uygulamada bayilerin bölge dışı satışlarına herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir.*

*Filo satışları Peugeot'nun Türkiye'deki toplam satış hacminin yaklaşık %15'lik bir kısmını oluşturmaktadır. Bu rakamın pazarın bazı diğer büyük oyuncularıyla karşılaştırıldığında küçük olduğu söylenebilir. Bunun sebeplerinden biri, bizim filo satışlarında uyguladığımız indirim oranlarının diğer markalara kıyasla daha düşük olmasıdır.*

*Adana'da faaliyet gösteren Şenbayrak Otomotiv isimli firma ve faaliyetlerinden geçmiş dönemde bayilerimizce bu firmaya yapılan satışlar vasıtasıyla haberdar olduk. Söz konusu firmaya yönelik satışlar konusunda bayilerimize herhangi bir baskı ya da yaptırımımız olmamıştır, nitekim başta Malatya bayimiz tarafından olmak üzere firmaya çeşitli bayilerce araç satılmıştır. Şenbayrak'a yapılan satışların bazılarında filo indiriminden yararlanılmasına müsaade edilmiştir.*

*Özellikle son dönemde Türkiye otomotiv pazarının içinde bulunduğu durum da göz önüne alındığında, biz şu anda satışlarımızı olabildiğince arttırma yönünde bir strateji uygulamaktayız. Böyle bir ortamda bayilerimize satış yapacakları bölge konusunda sınırlama getirmemiz söz konusu olamaz, tam tersine biz zaman zaman bayilerimizi, satış performansımızın düşük olduğu bölgelere satış yapmaları konusunda teşvik ediyoruz."*

şeklinde ifade edilmiştir.

Otomotiv Distribütörleri Derneği genel sekreteriyle yapılan görüşmede:



*“Otomotiv sektöründe eskiden bugüne, distribütörlerin yetkili dağıtım ağında bulunmayan bazı firmalar, iç ve dış piyasaya sunmak amacıyla gerek bayilere gerekse doğrudan distribütörlere toplu araç alımı talebiyle gidebilmektedir. Çoğunlukla distribütörler bu tür firmaların filo indirim taleplerini kabul etmemektedir ancak, bayiler satışı gerçekleştirmek istediklerinde kendiliğinden çeşitli indirimler yapabilmektedir. Bu tipteki faaliyetlerin son dönemde de gündeme gelmesiyle, otomotiv distribütörlerinin bu konudaki şikâyetlerinden haberdar olduk. Esasında söz konusu şikâyetler eskiden beridir gerek yetkili satıcılar, gerekse distribütörler tarafından gündeme getirilmiştir. Ancak bu konu yakın geçmişte dernek gündemine gelmemiştir. Filo satışları konusunda derneğimizin bir alt komitesi bulunmaktadır ve bu komitede zaman zaman firmaların filo satış sorumluları bir araya gelerek ortak sorunları tartışabilmektedir. Diğer taraftan, bu konu söz konusu komisyonda da gündeme gelmemiştir.”*

şeklinde ifade edilmiştir.

#### **1.2.4 Bayilerle Yapılan Görüşmeler**

Honda bayisi Cem Otomotiv Akaryakıt İnş. Ltd. Şti. Genel Müdürüyle yapılan görüşmede:

*“Cem otomotiv İstanbul Avrupa yakasında bulunan 5 Honda Yetkili Bayisinden biri olarak faaliyet göstermektedir. Firmamız zaman zaman başka illerde faaliyet gösteren kurumsal müşterilerden filo araç alımı konusunda taleplerle karşılaşmaktadır. Zaman zaman biz de diğer illerde bulunan firmaların toplu halde araç satın almak konusunda açtıkları ihalelere girebilmekteyiz. Yakın zamanda örneğin Halk Bankası personelinin kullanımı amacıyla Ankara merkezli bir araç kiralama şirketinin filo alım ihalesine girerek bu ihaleyi kazandık ve satışı gerçekleştirdik.*

*Yakın geçmişte Şenbayrak Otomotiv'in firmamıza yönelik herhangi bir araç talebi bilgimiz dahilinde bulunmamaktadır. Söz konusu firmaya ilişkin olarak distribütör firmamızdan herhangi bir uyarı da almadık.”*

Şeklinde ifade edilmiştir.

İstanbul Honda Mutluhan Plaza'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyla yapılan görüşmede:

*“Mutluhan Otomotiv, 1985'ten bugüne İstanbul Anadolu yakasında Honda Yetkili Bayi olarak faaliyet göstermektedir. 2000 yılından bugüne mevcut plazamızda faaliyet gösteriyoruz. Geçtiğimiz dönemde Adana'da faaliyet göstermekte olan Şenbayrak Otomotiv'in firmamızdan araç talebi olmuştur. Söz konusu firmaya öncelikle fiyat teklifi verilmiştir. Fakat bu teklifimizin akabinde OYDER üyesi bayiler kanalıyla söz konusu firmanın araçları perakende pazarına sunmak amacıyla satın aldığı tespit ettik. Bunun üzerine satışı gerçekleştirmekten vazgeçtik. Fakat firmayla irtibatı gerçekleştiren görevlimiz firmaya satışın neden gerçekleştirilmediği konusunda mazeret olarak bölge dışına satış yapmadığımız gibi bir gerekçe sunmuştur. Esasen bu gerekçe gerçeği yansıtmamaktadır, Gerçek sebep bu şekilde faaliyet gösteren bir firmaya markamızı satmak istememizdir. Diğer illere satış yapmama gibi bir politikamız bulunmamaktadır.*

*Firma olarak Türkiye'nin her yerinden gelen talepleri değerlendirmekteyiz. Nitekim geçtiğimiz dönemde Türkiye'nin çeşitli yerlerine birçok satış yapılmıştır. Şenbayrak'ın ilk talebine de talep Adana'dan geliyor olmasına rağmen öncelikle teklif göndermiş olmamız, böyle bir politikamız olmadığını göstermektedir.*

şeklinde ifade edilmiştir.

### **1.2.5 Bazı Marka Otomobil Bayilerinin Faaliyet Gösterdikleri Bölgelerin Dışına Yaptıkları Satışlara İlişkin Tespitler**

Başvuru dilekçesinde yer alan iddialardan birini özellikle Honda, Fiat ve Peugeot marka otomobillerin sağlayıcılarının bayilerinin bölgeleri dışına araç satışı yapmasını yasakladığı iddiası oluşturduğundan, raportörlerce yapılan inceleme çerçevesinde söz konusu sağlayıcılar ve bazı bayilerden buldukları il dışına yapılan satışları gösterir faturalar istenmiştir.

Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Türkiye çapındaki çeşitli bayilerinin başka illere ve içinde Şenbayrak'a satış yapıldığını da gösterir 10 adet fatura örneği sunmuştur:

Bayi adı	Bulunduğu il	Tarih	Müşteri	Bulunduğu il
Ilıcak Otomotiv	Malatya	27.9.2006	Şenbayrak Otomotiv	Seyhan / Adana
Tekoto	Ankara	12.4.2007	(.....)	Fethiye / Muğla
Abdullahoğlu	Erzurum	30.4.2007	(.....)	Çankaya /Ankara
Gören Otomotiv	Tekirdağ	1.5.2007	(.....)	Ümraniye / İstanbul
Uyararslan Otomotiv	Konya	30.3.2007	(.....)	Manavgat / Antalya
Zabunoğlu	Kahramanmaraş	19.4.2007	(.....)	Merter / İstanbul
Zabunoğlu	Kahramanmaraş	28.3.2007	(.....)	Yenimahalle /Ank
Ses Otomotiv	Samsun	7.2.2007	(.....)	Fatsa / Ordu
Abdullahoğlu	Erzurum	29.3.2007	(.....)	Kars
Tekoto	Ankara	12.4.2007	(.....)	Karaköy / İstanbul

Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. yetkilileri Türkiye çapındaki çeşitli bayilerinin başka illere yaptığı filo satışlarını gösterir 6 adet fatura örneği sunmuştur:

Bayi adı	Bulunduğu il	Tarih	Müşteri	Bulunduğu il
Birleşik Motor	İstanbul	27.4.2007	(.....)	Mersin
Birleşik Motor	İstanbul	14.2.2007	(.....)	Yenimahalle/Ankara
Boranlar	Mersin	28.2.2007	(.....)	Kadıköy/İstanbul
Birlik	İstanbul	31.5.2007	(.....)	Sincan/Ankara
Fırat	İstanbul	31.5.2007	(.....)	Bodrum/Muğla
Karahallılar	Balıkesir	31.5.2007	(.....)	Gazimir/İzmir

İstanbul'daki iki Honda Bayisi Cem ve Şenbayrak'a başka bölgede bulunması sebebiyle satış yapamayacağını ifade eden Mutluhan'dan, son dönemde bölgeleri dışına yaptıkları satışlara örnek olarak 3'er adet fatura alınmıştır:

Bayi adı	Bulunduğu il	Tarih	Satın Alan kişi veya şirket	Bulunduğu il
Mutluhan	İstanbul	3.5.2007	(.....)	Gebze / Kocaeli
Mutluhan	İstanbul	2.5.2007	(.....)	Hereke / Kocaeli
Mutluhan	İstanbul	1.6.2007	(.....)	Sakarya
Cem	İstanbul	28.5.2007	(.....)	Karşıyaka / İzmir
Cem	İstanbul	22.5.2007	(.....)	Ankara
Cem	İstanbul	22.5.2007	(.....)	Ankara

Honda Türkiye A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı imzasıyla Kurum kayıtlarına giren yazıda, 1.1.2007 ve 30.5.2007 tarihleri arasında Türkiye çapındaki Honda bayilerince buldukları il dışındaki illere toplam 952 adet satış yapıldığı ifade edilmiş ve yazı ekinde söz konusu satışları belgeleyen 12 adet fatura örneği sunulmuştur.

### I.2.6 Diğer Tespitler

Önaraştırma heyetine TEMSA yetkilileri tarafından sunulan Şenbayrak Oto Market tarafından verilen bir gazete ilanında,

*“Türkiye’de İlk! Showroom showroom gezmeden onlarca markayı yerinde görebilme imkanı. Şenbayrak’ta Opel’ler, Renault’lar, Peugeot’lar, Ford’lar, Kia’lar, Fiat’lar, Volkswagen’ler, Mitsubishi’ler, Honda’lar, ister satın alın ister kiralayın”*

denmekte ve satılan araçların modellerine peşin ve vadeli satış fiyatlarına yer verilmektedir.

Önaraştırma kapsamında ayrıca Honda, Fiat, Peugeot ve Mitsubishi markalarının bayilik sözleşmelerinin birer örneği alınmıştır.

## J. GEREKÇE ve HUKUKİ DAYANAK

### J.1 Şenbayrak’ın Faaliyetleri

Şikâyetçi iddialarının 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilmesinden önce, Şenbayrak’ın mevcut durumda ne tür bir ticari faaliyet yürütmeyi amaçladığı değerlendirilmiştir. Geçmişte çeşitli otomobil markalarının bayiliğini yapmış olan Şenbayrak’ın, bayiliklerin sona ermesiyle birlikte Adana otomotiv piyasasındaki ticari varlığını farklı bir strateji izleyerek devam ettirmeyi amaçladığı anlaşılmıştır. Firma bayilik döneminden kalma tanınırlığını ve showroom alanlarını da kullanarak çeşitli markalardan yeni otomobilleri yurt çapındaki bayilerden almak ve bunları nihai müşterilere gazete ilanları vasıtasıyla yeniden satmayı ya da çeşitli firmalara kiralamayı amaçlamaktadır. Teşebbüsün sunmayı hedeflediği kiralama hizmeti, birçok firma tarafından da verilen operasyonel kiralama hizmetine benzerlik göstermektedir. Operasyonel kiralama, günlük araç kiralama hizmetinden farklı olarak, araç filosu bulunan firmalara uzun dönemli çok sayıda araç kiralanması suretiyle gerçekleştirilmektedir. Şenbayrak’ın bu hizmetinin, piyasada sunulandan farklı bir boyutu bulunmamaktadır.

Diğer taraftan, bayilerden alınan araçların müşterilere yeniden satışı son dönemde piyasada çok da rastlanmayan bir uygulamadır. Şenbayrak otomobilleri bayilerden son kullanıcı sıfatı ile satın almaktadır. Bir otomotiv bayisi tarafından son kullanıcıya yapılan satış, araçların trafik kaydının gerçekleştirilerek

plakasının ve kullanıcı adına ruhsatının düzenlenmesini gerektirmektedir. Şenbayrak'ın aldığı otomobiller için de araç ruhsatı düzenlenmektedir. Şenbayrak bu araçları son kullanıcı müşterilerine satarken, araçlar fiziki olarak hiç kullanılmamış (sıfır km.) olsalar da bu ikinci satış işlemi herhangi bir ikinci el otomobil satışı şeklinde gerçekleştirilmektedir. Bir başka deyişle, Şenbayrak'tan otomobil satın alan bir müşteri fiziki olarak yeni, ancak kâğıt üstünde ikinci el bir otomobil almaktadır. Bu şekilde yapılan bir işlemin hem müşteri, hem de Şenbayrak açısından müşterinin otomobili bayiden direkt olarak almasına kıyasla ek maliyetleri bulunmaktadır:

- 1- Müşterinin aldığı aracın kâğıt üzerinde dahi olsa ikinci el sayılması, müşterinin aracı tekrar satmak istediğinde aracın değerine olumsuz etki edecektir.
- 2- Sağlayıcı tarafından verilen garanti aracın Şenbayrak A.Ş. tarafından satın alınması ile başladığından, son müşteriye yapılan satışa kadar geçen dönemde garanti süresinin kaybı söz konusu olmaktadır.
- 3- Aracın Şenbayrak A.Ş.'den son müşteriye devri vergi mevzuatı açısından ikinci el satış işlemi statüsünde olduğundan, araç bedeli üzerinden KDV ödenmesi gerekmektedir.

Tüm bu maliyetler göz önüne alındığında Şenbayrak'ın müşterilere yetkili bayilerden daha iyi şartlarda araç sunması, başka bir deyişle ticari faaliyetini yürütebilmesi için, araçları bayilerden nihai müşterilere kıyasla daha düşük bir bedelle temin etmesi ve sağladığı maliyet avantajının en az yukarıdaki ek maliyetleri, bu işi yürütmesi için gerekli olan personel, reklâm vb. maliyetlerini karşılayacak ve bunun üstünde kendisine de bir kâr marjı bırakacak düzeyde olması gerekmektedir. Şenbayrak söz konusu maliyet avantajını Türkiye'deki otomobil sağlayıcıların iki yaygın uygulamasından faydalanarak sağlamayı amaçlamaktadır: 1-Satış primleri, 2-Filo İndirimleri.

#### *Satış Primleri*

Sağlayıcıların hemen hepsi, önceden belirlenmiş satış hedeflerine ulaşmaları durumunda, bayilerini değişen oranlarda primle ödüllendirmektedir. Uzun dönemde satış hedeflerine ulaşamaması ise, bayilerin bayilik ilişkisinin feshine varabilen çeşitli vasıtalarla cezalandırılmalarına sebep olabilmektedir. Bir satış döneminde belirlenen hedeflerin altında kalmış bir bayi, çok sayıda araç satın almak isteyen bir alıcıya, hedefe ulaşması durumunda alacağı satış primini de göz önünde bulundurarak, bir tek araç satın alacak bir müşteriye yapmayacağı düzeyde bir indirim yapabilecektir. Şenbayrak A.Ş. yetkililerine göre bu şekilde sağlanacak maliyet avantajı araçların satış bedeli üzerinden %5-6 düzeylerine ulaşabilmektedir.

#### *Filo İndirimleri*

Tek seferde çok sayıda araç satın alan müşteriler, bayiler için olduğu kadar otomobil sağlayıcılarınca da cazip görülmektedir. Bu tür satışlar sektörde genellikle *filo satışı* olarak nitelendirilmekte, sağlayıcıların satış ve pazarlama bölümlerince hususi satışlardan ayrı bir kategori olarak kabul edilmektedir. Filo

satışlarında müşteri konumunda genellikle ticari faaliyetlerine yönelik araç ihtiyaçlarını gidermek isteyen firmalar bulunmaktadır. Sağlayıcılar filo satışlarında, toplu satışlardaki ölçek ekonomilerinden kaynaklanan maliyet avantajı ve özellikle tanınmış firmaların araç filolarının kendi markalarından oluşmasının marka imajına olumlu katkı yapması gibi sebeplerle maliyetlerine kendilerinin katlandığı özel indirimler uygulamaktadır. Filo satışı gerçekleştirmek isteyen bayiye sağlayıcılar tarafından tanınan filo indirimi satış bedeli üzerinden %2'den %10'lara varan oranlarda olabilmektedir. Bu tür satışlarda sağlayıcılar araçları genellikle bayiye normal fiyat üzerinden fatura edip, filo satışı gerçekleştirilmesi durumunda indirim oranını ayrıca bayiye ödemektedir.

Şenbayrak A.Ş.'nin Satış Primleri ve Filo satışlarından yararlanarak %15-16 düzeylerine varan bir maliyet avantajı sağlamayı, ve bu şekilde yeni araç piyasasında yetkili satıcılara alternatif bir oyuncu haline gelmeyi istediği anlaşılmıştır.

## **J.2.İddialara İlişkin Değerlendirme**

### **J.2.1 Sağlayıcıların Şenbayrak A.Ş.'ye Araç Teminini 2005/4 Sayılı Tebliğ'e Aykırı Kısıtlamalar Yoluyla Engellediği Yönündeki İddialar**

Türkiye'deki otomobil sağlayıcılarının hemen hepsi ürünlerini ülke çapına yayılmış bayilik ağlarıyla müşterilere ulaştırmaktadır. Sağlayıcılarla otomobil bayileri arasındaki ilişkiler ise, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bazı dikey kısıtlamalar içeren bayilik sözleşmeleri vasıtasıyla düzenlenmektedir. 1.1.2006 yürürlüğe giren 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, bayilik anlaşmalarının muafiyetten yararlanabilmesi için uymaları gereken şartları belirlerken, sağlayıcıların bayiler üzerine getirebileceği bazı kısıtlamaları yasaklamaktadır. Şenbayrak'ın temel iddialarından birisi, faaliyetlerinin, sağlayıcılar tarafından bayilere getirilen ve 2005/4 sayılı Tebliğ uyarınca yasak olan bir takım kısıtlamalar vasıtasıyla engellendiği yönündedir. İddialar, elde edilen tespitler doğrultusunda ilk aşamada bu çerçevede değerlendirilmiştir.

2005/4 sayılı Tebliğ, otomobil sağlayıcılarını temelde seçici ve münhasır dağıtım sistemleri arasında bir seçim yapmak durumunda bırakmaktadır. Tebliğ'in her iki dağıtım sistemine ilişkin ayrıntılı düzenlemeleri bulunmakla birlikte, temelde iki sistemi birbirinden ayıran belirleyici fark şu şekilde özetlenebilir: Seçici dağıtımda sağlayıcılar bayilerin yetkisiz yeniden satıcılara (yaygın tabirle galerilere) yapacakları satışı yasaklayabilirken, bayilere yönelik hemen her tür bölge sınırlamasından vazgeçmek durumundadır. Tebliğ'in belli tür bölge kısıtlamalarına cevaz verdiği münhasır dağıtımda ise, bayiler yetkisiz yeniden satıcılara satış yapmakta serbest bırakılmalıdır.

Ürünlerinin yetkili olmayan satıcılar, bir başka deyişle galeriler tarafından nihai müşterilere ulaşmasının, otomobil sağlayıcılarının arzu etmediği bir durum olduğu bilinmektedir. Bu tür satışların özellikle otomobil piyasasında sağlayıcıların marka imajına önemli ölçüde zarar vereceği yönünde yaygın bir kanı bulunmaktadır. İşte bu sebeple, Türkiye'deki hemen tüm otomobil sağlayıcıları 2005/4 sayılı Tebliğ'in yürürlüğe girmesiyle, öngörülen dağıtım

sistemlerden bu tür satışların engellenebildiği seçici dağıtım sistemini benimsemiştir. Öneri kapsamında kendileriyle görüşülen otomotiv sağlayıcılarının hepsi, seçici dağıtım sistemini benimsediklerini ifade etmişler, alınan bazı örnek bayilik sözleşmelerinde yapılan incelemede de bu durum tespit edilmiştir.

2005/4 sayılı Tebliğ'in 5/b-3 maddesinde sağlayıcılara "*dağıtıcı ya da yetkili servisin müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, yeni motorlu taşıtların ve yedek parçaların, seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından yetkili olmayan dağıtıcılara satışının kısıtlanması*" imkanı getirilmiştir. Gerek 2005/4 sayılı Tebliğ'in kılavuzunda, gerekse Tebliğ'e mehz teşkil eden 1400/2002 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün açıklayıcı broşüründe de, seçici dağıtım sistemi uygulayan sağlayıcıların araçlarını ticari bir kar elde etmek amacıyla açık ya da örtülü bir biçimde yeniden satmak isteyen teşebbüslere satılmamasına ilişkin önlemler alınmasının mümkün olduğu açıklanmaktadır. Buna göre, örneğin sağlayıcılar, bayilerinden, müşterilerinin satın aldıkları motorlu taşıtları yeni vaziyette ve ticari bir fayda sağlamak amacıyla tekrar satmayacaklarına dair bir anlaşma imzalamasını dahi isteyebilecektir. Ayrıca, seçici dağıtım sistemi uygulayan bir sağlayıcı, örneğin bir finansal kiralama şirketinin, araçları yeniden satış için aldığı yönünde kuvvetli emarelerin bulunması halinde, bayisi tarafından böyle bir şirkete satış yapılmasını da yasaklayabilecektir.

Her ne kadar şikâyetçi Şenbayrak, otomobilleri bayilerden bir araç kiralama şirketi adı altında son kullanıcı gibi satın alıyorsa da, bu araçların en azından bir kısmını yeniden satmak suretiyle ticari kazanç elde etmeyi hedeflediği görülmektedir. Bu durum hem şirket yöneticilerinin kendi ifadelerinden, hem de verdikleri gazete ilanları ve geçmişte yaptıkları satışlardan anlaşılmaktadır. Bu noktada firma tarafından gerçekleştirilen satış, kâğıt üzerinde ikinci el araç satışı gibi görünse de, araçların aslında yeni olması ve firmanın satışı ticari kâr elde etmek amacıyla gerçekleştiriyor olması satışın 2005/4 sayılı Tebliğ'in uygulaması anlamında yeniden satış olarak değerlendirilmesi için yeterlidir. Bu nedenle, bayilerinden araç almaya çalıştığı sağlayıcıların bayilik ağı içinde yer almayan Şenbayrak, 2005/4 sayılı Tebliğ'in uygulaması bakımından bir yetkisiz yeniden satıcı olarak değerlendirilmiştir. Bu durumda, seçici dağıtım sistemi uygulayan tüm otomobil sağlayıcılarının, bayilerinin Şenbayrak'a araç satmasını önlemek için gerekli önlemleri alması hukuken mümkündür. Her ne kadar önceki dönemde bayilerden araç temin etmeyi başarmış olsa da, piyasadaki faaliyetlerinin otomotiv sağlayıcıları tarafından anlaşılmasıyla Şenbayrak'ın bayilerden araç temininin gittikçe güçleşmesi Türkiye otomotiv piyasasında hâkim olan seçici dağıtım sisteminin doğal bir sonucu olacaktır.

Diğer taraftan, tespit ve delillerden de görüleceği üzere, Şenbayrak'a otomobil temin etmeyi reddeden bazı yetkili satıcıların ret gerekçelerinde dikkat çekici ifadeler bulunmaktadır. Şenbayrak'ın araç talep ettiği Honda, Fiat ve Peugeot bayileri satışı gerçekleştirilememelerinin nedenini, bölge dışına satış yapamamalarıyla açıklamışlardır. Bayiler tarafından bu yönde bir gerekçenin öne sürülmesi, Şenbayrak'ın iddialarından bağımsız olarak söz konusu marka

otomobillerin sağlayıcıları tarafından, seçici dağıtım sistemi uygulamalarına rağmen, bayilerin satış yapacakları bölgelere de kısıtlama getirdikleri yönünde bir şüphe uyandırmıştır. Esasen, konuya ilişkin olarak hazırlanan ilk inceleme raporunda da yer verilen önaraştırma açılması talebinin temel gerekçesini de söz konusu tespit oluşturmaktadır.

Bir yetkili satıcının bölgesi dışına yapacağı satışların sağlayıcı tarafından yasaklanmasına, 2005/4 sayılı Tebliğ ancak belli şartlar dahilinde izin vermektedir. Buna göre bölge dışına yapılacak pasif nitelikli satışlar hiçbir şekilde yasaklanamazken, bölge dışı aktif satışlar ancak sağlayıcının münhasır dağıtım sistemini benimsemesi durumunda yasaklanabilmektedir. Yukarıda da ifade edildiği üzere, şikâyete konu sağlayıcıların seçici dağıtım sistemini benimsediği görülmektedir. Bu durumda esasen, araçların satılacağı coğrafi bölgelere ilişkin olarak yetkili satıcılara getirilecek her tür kısıtlama (ister aktif, ister pasif satışa yönelik olsun) Tebliğ'in sağladığı muafiyetin kapsamı dışında kalacak ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlaline yol açacaktır.

Yapılan incelemelerde konuyla ilgili olarak öncelikle Honda markasının, satışı bölge dışı olması gerekçesiyle reddettiği ifade edilen (.....) bayisiyle görüşülmüştür. Bayi yetkilisi Otomobil Yetkili Satıcıları Derneği'nden (OYDER) faaliyetleri hakkında aldıkları bilgiler sonucunda Şenbayrak'a satış yapmayı reddettiklerini, Şenbayrak'a verilen cevapta satışın reddine ilişkin olarak bölge unsurunun tamamen bir gerekçe olarak öne sürüldüğünü, sağlayıcı firma tarafından kendilerine bölge konusunda hiçbir zaman baskı gelmediğini ifade etmektedir. Bayi, Şenbayrak'ın ilk yazışmalarında talebin Adana'dan geldiğinin açıkça görülmesine rağmen talebin hemen reddedilmemesi ve Şenbayrak'a teklif verilmesinin, bölge dışına satış yapılmaması konusunda bir uygulama bulunmadığını gösterdiğini ifade etmektedir. Nitekim, bayi bölgesi dışına yaptığı satışlar olduğunu ifade ederek bunları belgelendirmiştir. Benzer şekilde, sağlayıcının satış politikasını kontrol amacıyla kendileriyle görüşülen (.....)'daki bir diğer (.....) bayisi (.....)'in yetkilileri, bölge dışına satışlar konusunda kısıtlama bulunmadığını ifade ederek, bölgeleri dışına yaptığı çeşitli satışlara ilişkin fatura örnekleri sunmuştur.

Yapılan görüşmelerde Peugeot ve Fiat sağlayıcıları da, 2005/4 sayılı Tebliğ'in yayımlanmasının ardından benimsedikleri dağıtım sistemi doğrultusunda satışlarda hiçbir şekilde bölge sınırlaması getirmediğini ifade ederek, son dönemde Türkiye çapındaki çeşitli bayilerinin farklı illere yaptığı satışları gösterir çok sayıda fatura örneği sunmuşlardır.

Bazı bayiler tarafından Şenbayrak'a sunulan gerekçelerde bölge dışı satış yapmama ifadelerine yer verilmiş olsa da, elde edilen bulgular birlikte değerlendirildiğinde, Peugeot, Honda ve Fiat sağlayıcılarının bölge dışına yapılacak satışları kısıtlamaya yönelik bir satış politikalarının bulunmadığı kanaatine ulaşılmaktadır. Gerek otomobil sağlayıcılarının, gerekse birçok yetkili satıcının ilk aşamada Şenbayrak'ın faaliyet amacı konusunda tam olarak bilgi sahibi olmamaları sebebiyle teşebbüse araç satışında bulunduğu ve hatta filo indirimi sağladığı, takip eden dönemde ise, şikâyetçi firmanın faaliyetlerinin sektörde bilinir hale gelmesiyle, firmanın araç temin edemez hale geldiği

görülmüştür. Şenbayrak yetkilileri daha önceki dönemde hemen tüm markaların farklı bölgelerdeki bayilerinden hiçbir problem yaşamadan 100'e yakın araç temin ettiklerini ifade etmektedirler. Söz konusu tespit, firmanın taleplerinin yurt çapındaki bayilerce reddedilmeye başlamasının arkasında yatan sebebin coğrafi konumu değil, yeniden satış faaliyetleri olduğunu göstermektedir.

### **J.2.2. Otomobil Sağlayıcılarının Şenbayrak'ı Pazar Dışına İtme Amaçlı Bir Karar Aldığı Veya Uyumlu Eylem İçinde Bulunduğu İddiası**

Şenbayrak temsilcileri gerek şikâyet dilekçesinde, gerekse kendileriyle yapılan görüşmede, kendilerine otomobil sağlanmamasının otomobil sağlayıcıların Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) bünyesinde ortak olarak aldıkları bir kararın yahut bir uyumlu eylemin sonucunda gerçekleştiğini iddia etmektedirler. Şikâyetçinin bu konudaki iddiasına tek temel teşkil eden veri son dönemde hiçbir şekilde araç temin edememesidir. Bunun dışında şikâyetçinin sağlayıcıların ODD bünyesinde bu yönde bir karar aldığı yönündeki iddiasına yönelik herhangi bir belge ya da bulguya ulaşılamamıştır. Şikâyetçinin uyumlu eylem konusundaki iddiası da yine aynı varsayıma dayanmaktadır.

4054 sayılı Kanun'un uyumlu eylemle ilgili 4. maddesinin 3 ve 4. fıkraları, *"Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına kârîne teşkil eder.*

*Ekonomik ve rasyonel gerçeklere dayanmak koşuluyla taraflardan her biri uyumlu eylemde bulunmadığını ispatlayarak sorumluluktan kurtulabilir."* şeklindedir.

Rekabet Hukuku literatüründe uyumlu eylem "iki veya daha fazla teşebbüsün ekonomik ve rasyonel gerekçelerle açıklanamayan ve bir anlaşmaya dayanmayan, fakat bilinçli olarak birbirlerine paralel hale getirilmiş rekabeti sınırlayıcı pazar davranışları" olarak kabul edilmektedir. Bir pazarda uyumlu eylemden bahsedilebilmesi için iki veya daha fazla işletmenin var olması, teşebbüsler arası bilinçli bir paralellik olması, bu paralel davranışların ekonomik ve rasyonel gerekçelerle açıklanamaması ve bu davranışların amacının rekabeti kısıtlaması gerekmektedir.

Türkiye'deki otomobil sağlayıcılarının hemen hepsi, araçlarının Şenbayrak benzeri yeniden satıcı firmalar tarafından satılmasını tek taraflı olarak (aralarında herhangi bir anlaşma olmaksızın) hukuki yollardan engelleme imkânına sahiptir. Farklı sağlayıcıların aralarında bu şekilde faaliyet gösteren bir firmaya araç satılmaması konusunda anlaşması için rasyonel bir neden bulunmamaktadır. Bir pazarda uyumlu eylemden bahsedilebilmesi için teşebbüsler arası bilinçli bir paralellik olması, bu paralel davranışların ekonomik ve rasyonel gerekçelerle açıklanamaması gerekmektedir. Bir yeniden satıcı olarak faaliyet gösteren Şenbayrak'ın Türkiye'deki farklı marka otomobil bayilerinden araç temin edememesinin, seçici dağıtım sisteminin yaygın olarak uygulandığı bir pazarda son derece rasyonel bir gerekçesi bulunmaktadır; bu durum sağlayıcıların 2005/4 sayılı Tebliğ'ce öngörülen uygulamalarının doğal bir sonucudur. Firmaların



**07-59/683-239**

Şenbayrak taleplerini reddetmeye başlamasının aynı zaman dilimlerine denk gelmesi, Şenbayrak'ın faaliyetlerinin piyasadaki oyuncular arasından bilinir hale gelmesiyle açıklanacaktır. Bu nedenle, bu durumun taraflar arasında herhangi bir karar ya da uyumlu eyleme emare teşkil etmesi söz konusu değildir. Nitekim önaraştırma kapsamında yapılan incelemelerde de bu yöndeki bir karara ya da uyumlu eyleme işaret eder herhangi bir bulguya ulaşılamamıştır.

#### **K. SONUÇ**

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre, önaraştırma konusu iddialara ilişkin olarak soruşturma açılmasına ve/veya Kanun'un 9/4. maddesi çerçevesinde herhangi bir geçici tedbir alınmasına gerek bulunmadığına, şikâyetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.