

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2018-1-029 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 20-14/192-98
Karar Tarihi : 12.03.2020

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Ahmet ALGAN
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN

B. RAPORTÖRLER : Başak TEKÇAM, Dilan TOPRAK, Ahmet YALÇIN, Esmâ AKSU,
Melisa AĞYÜZ, Ali GEZBELİ

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talepli 2 başvuru

D. HAKKINDA SORUŞTURMA

YAPILANLAR : - BP Petrolleri A.Ş.
Temsilcisi: Av. İlmutluhan SELÇUK
Ebulula Mardin Cad. No:57 Akatlar Beşiktaş/İSTANBUL

- OPET Petrolcülük A.Ş.
Temsilcisi: Av. M. Haluk ARI
Atatürk Mah. Ataşehir Bulvarı 42 Ada Gardenya 7/1 Blok
Kat:11 Daire:68 34758 Ataşehir, İSTANBUL

- Petrol Ofisi A.Ş.
Temsilcileri: Av. Şahin ARDIYOK, Av. Bora İKİLER,
Av. Sercan SAĞMANLIGİL
Büyükdere Caddesi Bahar Sok. No:13 River Plaza
Kat:11- 12 Levent Şişli/İSTANBUL

- Shell & Turcas Petrol A.Ş.
Temsilcisi: Av. Prof. Dr. İ. Yılmaz ASLAN
Gazi Umur Paşa Sok. Bimar Plaza No: 38/7-8 Balmumcu,
Beşiktaş/İSTANBUL

- Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. (eski unvanı: Total Oil Türkiye A.Ş.)
Temsilcileri: Av. Togan TURAN, Av. İlayda GÜNEŞ
Eski Büyükdere Cad. No:27 Kat:11 Maslak/İSTANBUL

E. DOSYA KONUSU: BP Petrolleri A.Ş., OPET Petrolcülük A.Ş., Petrol Ofisi A.Ş., Shell & Turcas Petrol A.Ş. ve Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş.'nin (eski unvanı: Total Oil Türkiye A.Ş.) bayilerine yönelik uygulamaları ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

(1) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 18.05.2018 tarih, 4003 sayı ve 21.05.2018 tarih, 4038 sayı ile intikal eden ve gizlilik talebi bulunan başvurularda BP Petrolleri A.Ş. (BP), OPET Petrolcülük A.Ş. (OPET), Petrol Ofisi A.Ş. (PO) ve Shell & Turcas Petrol A.Ş.'nin (SHELL) bayilerinin pompa satış fiyatlarına müdahale ederek

akaryakıtı tavan fiyat üzerinden satmaya zorladıkları ve bayilerin fiyat panosuna tavan fiyatın altında rakam yazabilme serbestilerinin engellendiği iddia edilerek gereğinin yapılması talep edilmiştir.

- (2) **G. DOSYA EVRELERİ:** Anılan başvurular ile ilgili olarak hazırlanan 29.05.2018 tarih, 2018-1-29/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Kurulun 12.06.2018 tarihli toplantısında görüşülmüş ve BP, OPET, PO ve SHELL hakkında bayilerine yönelik uygulamaları ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti amacıyla aynı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına 18-19/341-M sayı ile karar verilmiştir.
- (3) Anılan Kurul kararı ve Başkanlık Makamınının 04.07.2018 tarihli ve 8398 sayılı Olurları uyarınca 09.07.2018 tarihinden itibaren yürütülen önaraştırma sonucunda hazırlanan 07.08.2018 tarihli ve 2018-1-29/ÖA Önaraştırma Raporu Kurulun 27.08.2018 tarihli toplantısında görüşülerek 18-29/484-M sayı ile BP, OPET, PO ve SHELL hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte, Kurulun 11.10.2018 tarih ve 18-38/603-M sayılı kararı ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak; Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. (eski unvanı: Total Oil Türkiye A.Ş.) (TOTAL) hakkında da soruşturma açılmasına ve bu soruşturmanın 27.08.2018 tarih ve 18-29/484-M sayılı kararlarla başlatılan soruşturma ile birleştirilerek yürütülmesine karar verilmiştir.
- (4) BP, OPET, PO, SHELL ve TOTAL'e sırasıyla; 06.09.2018 tarih ve 10812 sayı, 06.09.2018 tarih ve 10813 sayı, 06.09.2018 tarih ve 10717 sayı, 06.09.2018 tarih ve 10814 sayı, 19.10.2018 tarih ve 13006 sayı ile soruşturma bildirimini gönderilerek, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca soruşturma bildiriminde yer verilen bulgu, tespit, iddia ve değerlendirmeler hakkındaki yazılı savunmalarının 30 gün içinde Kurum'a gönderilmesi istenmiştir. Anılan bildirimler BP, OPET, PO ve SHELL'e 06.09.2019 tarihinde; TOTAL'e ise 19.10.2019 tarihinde tebliğ edilmiştir.
- (5) BP, OPET, PO, SHELL ve TOTAL tarafından gönderilen ilk yazılı savunmalar 4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesinde öngörülen süre içinde sırasıyla; 08.10.2018 tarih ve 7290 sayı, 08.10.2018 tarih ve 7281 sayı, 05.10.2018 tarih ve 7213 sayı, 08.10.2018 tarih ve 7287 sayı ve 22.11.2018 tarih ve 8415 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (6) Kurulun 17.01.2019 tarih ve 19-04/39-M sayılı kararı ile soruşturma süresinin, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin birinci fıkrasında yer alan "Gerekli görüldüğü hallerde bir defaya mahsus olmak üzere Kurul tarafından 6 aya kadar ek süre verilebilir" hükmü uyarınca, sürenin bitiminden itibaren altı ay uzatılmasına karar verilmiştir.
- (7) 27.08.2018 tarih ve 2018-1-29/SR-1, 2018-1-29/SR-2, 2018-1-29/SR-3, 2018-1-29/SR-4 ve 2018-1-29/SR-5 sayılı Soruşturma Raporu ve ekleri Kurul üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir. Bunun üzerine BP, PO ve SHELL'in sözlü savunma toplantısı talepli ikinci yazılı savunmaları sırasıyla, 25.10.2019 tarih ve 7389 sayı ile, 25.10.2019 tarih ve 7450 sayı ile, 25.10.2019 tarih ve 7415 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. OPET ve TOTAL'in ikinci yazılı savunmaları ise sırasıyla, 30.09.2019 tarih ve 6553 sayı ile, 25.09.2019 tarih ve 6413 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. BP'den Ek Yazılı Görüş hazırlanırken kullanılmak üzere istenilen bilgiler 08.11.2019 tarih ve 7781 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (8) Tarafların Ek Görüşü takiben gönderilen üçüncü yazılı savunmaları ise 17.01.2020 tarih ve 525 sayı ile, 17.01.2020 tarih 493 sayı ile, 16.01.2020 tarih ve 490 sayı ile sırasıyla SHELL, BP ve PO'dan olmak üzere Kurum kayıtlarına iletilmiştir.

- (9) 4054 sayılı Kanun'un 46. maddesi uyarınca sözlü savunma toplantısı yapılması hususunun görüşülmesi konusu 27.02.2020 tarihli Kurul toplantısında ele alınmış ve 20-12/159-M sayılı ile sözlü savunma toplantısının 04.03.2020 tarihinde yapılmasına karar verilmiştir.
- (10) Kurul; yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor, toplanan deliller, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalar ve incelenen dosya kapsamına göre 12.03.2020 tarih ve 20-14/192-98 sayılı ile işbu nihai kararı tesis etmiştir.
- (11) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- BP Petrolleri A.Ş. tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği, dolayısıyla adı geçen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesi gerektiği,
 - Petrol Ofisi A.Ş. tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği, dolayısıyla adı geçen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesi gerektiği,
 - Shell & Turcas Petrol A.Ş. tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği, dolayısıyla adı geçen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesi gerektiği,
 - OPET Petrolcülük A.Ş. tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmediği, dolayısıyla adı geçen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesine yer olmadığı,
 - Total Oil Türkiye A.Ş. tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmediği, dolayısıyla adı geçen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca para cezası verilmesine yer olmadığı

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME, GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülenler

I.1.1. BP Petrolleri A.Ş. (BP)

- (12) 1957 yılında İstanbul'da kurulan BP'nin hisselerinin tamamı BP Global Investments Limited'e aittir. BP, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan (EPDK) alınan 06.04.2005 tarihli Petrol Piyasası Dağıtıcı Lisansı ile benzin, gazyağı, motorin, fuel oil, yakıt nafta, biodizel ürünlerinin depolanması, toptan ve perakende satışı ile madeni yağ ve ihrakiye teslimi (madeni yağ, fuel oil, havacılık yakıtları (jet yakıtı), benzin, motorin, denizcilik yakıtları) faaliyetlerinde; 09.03.2006 tarihli LPG dağıtıcı lisansı ile LPG dolum, depolama ve taşıma faaliyetlerinde bulunmaktadır¹.
- (13) EPDK'nin internet sayfasındaki aktif lisans sorgulama ekranından elde edilen verilere göre, 13.08.2019 tarihi itibarıyla BP'nin Türkiye genelinde petrol piyasasında 726 adet

¹ BP Gaz A.Ş. ve BP Petrolleri A.Ş. şirketleri, 2 Kasım 2016 tarihi itibarıyla BP Petrolleri A.Ş. çatısı altında birleşmiş ve BP Gaz A.Ş. şirketi tasfiyesiz infisah etmiştir. Birleşmeyi müteakip BP Gaz A.Ş.'nin tüm ticari faaliyetleri, operasyonları ve ilgili mali süreçler BP Petrolleri A.Ş. bünyesinde ve EPDK tarafından tanzim edilen BP Petrolleri A.Ş. lisansları altında yürütülmeye başlanmıştır (Bkz. https://www.bp.com/tr_tr/turkey/bas_n/bp-gaz-a--ve-bp-petrolleri-a---irketleri--bp-petrolleri-a---ca.html).

istasyonlu ve üç adet istasyonsuz olmak üzere 729 adet bayisi, LPG piyasasında ise 569 adet otogaz bayisi bulunmaktadır. BP'nin 2015-2018 yıllarına ait bayilerine tedarik etmiş olduğu benzin, motorin ve otogaz LPG miktarları ile söz konusu ürünlere ilişkin pazar payları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-1: BP'nin 2015, 2016, 2017 ve 2018 Yılları Benzin, Motorin ve Otogaz LPG Satış Miktarı (Ton) ile Pazar Payları (%)

	2015	2016	2017	2018
Benzin Satış Miktarı	232.941	250.156,696	271.808,475	271.953,188
Pazar Payı	%11,1	%11,1	%11,8	%11,6
Motorin Satış Miktarı	1.683.163	1.909.378,105	2.154.468,874	2.081.206,572
Pazar Payı	%8,1	%8,5	%8,9	%8,8
Otogaz LPG Satış Miktarı	181.656	202.286	221.596	227.178
Pazar Payı	%5,9	%6,4	%7,1	%5,4

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası Sektör Raporu ve Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu (2015, 2016, 2017,2018)

I.1.2. OPET Petrolcülük A.Ş. (OPET)

- (14) 1992 yılında kurulan OPET, EPDK'den alınan 19.03.2005 tarihli Dağıtıcı Lisansı kapsamında sahibi olduğu OPET ve SUNPET markaları ile benzin, motorin, gazyağı, fuel oil, biodizel, yakıt nafta, ticari ve endüstriyel yakıtlar, madeni yağlar, depolama ve uluslararası ticaret alanlarında faaliyet göstermektedir.
- (15) 2002 yılında Koç Holding Enerji Grubu'nun %50'sine ortak olduğu OPET'in hissedarlık yapısı aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-2: OPET'in Hissedarlık Yapısı

Pay Sahipleri	Sermaye Payı (TL)	Hisse Oranı (%)
Öztürk Yatırım ve Turizm A.Ş.	(.....)	(.....)
TÜPRAŞ Petrol Rafinerileri A.Ş.	(.....)	(.....)
Zer Merkezi Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.	(.....)	(.....)
Temel Ticaret ve Yatırım A.Ş.	(.....)	(.....)
Koç Yapı Malzemeleri Ticaret A.Ş.	(.....)	(.....)
Mustafa Rahmi KOÇ	(.....)	(.....)
Semahat Sevim ARSEL	(.....)	(.....)
Suna KIRAÇ	(.....)	(.....)
Mehmet Ömer KOÇ	(.....)	(.....)
Yıldırım Ali KOÇ	(.....)	(.....)
İpek KIRAÇ	(.....)	(.....)
Caroline Nicole KOÇ	(.....)	(.....)
Esra Çiğdem KOÇ	(.....)	(.....)

Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı

- (16) EPDK'nin internet sayfasındaki aktif lisans sorgulama ekranından elde edilen verilere göre 13.08.2019 tarihi itibarıyla OPET'in Türkiye genelinde petrol piyasasında 1607 adet istasyonlu ve 5 adet istasyonsuz olmak üzere 1612 adet bayisi bulunmaktadır.
- (17) OPET'in 2015- 2018 yıllarına ait bayilerine tedarik etmiş olduğu benzin ve motorin miktarları ile söz konusu ürünlere ilişkin pazar payları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-3: OPET'in 2015, 2016, 2017 ve 2018 Yılları Benzin ve Motorin Satış Miktarı (Ton) ile Pazar Payları (%)

	2015	2016	2017	2018
Benzin Satış Miktarı	445.754	497.229,992	526.938,732	550.392,241
Pazar Payı	%21,2	%22,2	%22,8	%23,6
Motorin Satış Miktarı	3.451.623	3.844.136,327	4.160.515,514	4.275.882,075
Pazar Payı	%16,7	%17,2	%17,2	%18,1

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası Sektör Raporu (2015, 2016, 2017, 2018)

I.1.3. Petrol Ofisi A.Ş. (PO)

- (18) PO, 1941 yılında Ankara'da bir kamu kuruluşu olarak faaliyetine başlamıştır. 1983 yılında anonim şirket olarak faaliyetlerine devam eden ve 2000 yılında ise özelleştirilen PO, EPDK'den alınan 06.04.2005 tarihli Dağıtıcı Lisansı ile benzin, motorin, gazyağı, fueloil, kalorifer yakıtı, biodizel, jet yakıtı ürünleri, madeni yağlar ve 11.5.2006 tarihli LPG Dağıtıcı Lisansı ile LPG dağıtıcısı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. PO, hisselerinin (.....) aittir.
- (19) EPDK'nin internet sayfasındaki aktif lisans sorgulama ekranından elde edilen verilere göre 13.08.2019 tarihi itibarıyla PO'nun 1755 adet istasyonlu ve 16 adet istasyonsuz olmak üzere 1771 adet akaryakıt bayisi, 1358 adet otogaz bayisi bulunmaktadır.
- (20) PO'nun 2015-2018 yıllarına ait bayilerine tedarik etmiş olduğu benzin, motorin ve otogaz LPG miktarları ile söz konusu ürünlere ilişkin pazar payları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-4: PO'nun 2015,2016.2017 ve 2018 Yılları Benzin, Motorin ve Otogaz LPG Satış Miktarı (Ton) ile Pazar Payları (%)

	2015	2016	2017	2018
Benzin Satış Miktarı	416.577	383.558,305	374.997,526	372.434,242
Pazar Payı	%19,8	%17,1	%16,2	%15,9
Motorin Satış Miktarı	5.090.203	4.960.387,236	5.235.469,617	5.298.082,297
Pazar Payı	%24,7	%22,2	%21,6	%22,4
LPG Satış Miktarı	430.630	399.124	382.246	396.914
Pazar Payı	%14,0	%12,7	%12,2	%9,5

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası Sektör Raporu ve Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu (2015, 2016, 2017, 2018)

I.1.4. Shell & Turcas Petrol A.Ş. (SHELL)

- (21) SHELL, 1923'ten bu yana Türkiye'de faaliyet göstermektedir. 2006 yılında Turcas Petrol ile birleşerek Shell&Turcas Petrol A.Ş. adı altında faaliyetlerine devam etmektedir. SHELL, EPDK'den alınan 28.06.2006 tarihli Dağıtıcı Lisansı ile benzin, motorin, gazyağı, fuel oil, perakende, ticari yakıt, madeni yağ üretimi ve ihracatı alanlarında; 09.01.2014 tarihli LPG Dağıtıcı Lisansı ile LPG piyasasında faaliyet göstermektedir.
- (22) Şirketin hâlihazırda toplam sermaye tutarı ve hissedarlık yapısı aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-5: SHELL'in Hissedarlık Yapısı

Pay Sahipleri	Sermaye Payı (TL)	Hisse Oranı (%)
TURCAS PETROL ANONİM ŞİRKETİ	(.....)	(.....)
THE SHELL COMPANY OF TURKEY LIMITED	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (23) EPDK'nin internet sayfasındaki aktif lisans sorgulama ekranından elde edilen verilere göre 13.08.2019 tarihi itibarıyla SHELL'in 1035 adet istasyonlu ve 2 adet istasyonsuz olmak üzere 1037 adet akaryakıt bayisi, 832 adet otogaz bayisi bulunmaktadır.
- (24) SHELL'in 2015- 2018 yıllarına ait bayilerine tedarik etmiş olduğu benzin, motorin ve otogaz LPG miktarları ile söz konusu ürünlere ilişkin pazar payları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo-6: SHELL'in 2015, 2016, 2017 ve 2018 Yılları Benzin, Motorin ve Otogaz LPG Satış Miktarı (Ton) ile Pazar Payları (%)

	2015	2016	2017	2018
Benzin Satış Miktarı	512.233	556.674,992	565.781,337	579.184,139
Pazar Payı	%24,4	%24,9	%24,5	%24,8
Motorin Satış Miktarı	3.150.619	3.437.389,260	3.471.525,326	3.562.164,714
Pazar Payı	%15,31	%15,3	%14,3	%15,1
LPG Satış Miktarı	366.600	388.165	366.960	382.362
Pazar Payı	%11,94	%12,35	%11,7	%9,22

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası Sektör Raporu ve Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu (2015, 2016, 2017, 2018)

I.1.5. Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. (eski unvanı: Total Oil Türkiye A.Ş.) (TOTAL)

- (25) 1992 yılından beri uluslararası enerji şirketi Total S.A.'nın bünyesinde Türkiye'de faaliyet göstermekte olan TOTAL, Nisan 2016 tarihinde devir alım süreci tamamlanarak Demirören Holding'in yüzde yüz iştiraki haline gelmiştir. TOTAL, 06.04.2005 tarihli Dağıtıcı Lisansı ile benzin, biodizel, gazyağı, motorin, fuel oil, yakıt nafta alanlarında; 20.04.2006 tarihli LPG Dağıtıcı Lisansı kapsamında LPG piyasasında faaliyet göstermektedir.
- (26) EPDK'nin resmi internet sitesinden 13.08.2019 tarihi itibarıyla elde edilen bilgilere göre, Türkiye genelinde toplam 500 adet istasyonlu akaryakıt bayisi ve 347 adet otogaz bayisi ile faaliyet gösteren TOTAL 2017 yılında, dağıtıcı lisansı sahiplerinin yurtiçi akaryakıt satışları içinde %5,6'lık pazar payı ile Türkiye'nin beşinci büyük akaryakıt şirketi olmuştur.
- (27) TOTAL'in 2015-2018 yıllarına ait bayilerine tedarik etmiş olduğu benzin, motorin ve otogaz LPG miktarları ile söz konusu ürünlere ilişkin pazar payları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo-7: TOTAL'in 2015, 2016, 2017 ve 2018 Yılları Benzin, Motorin ve Otogaz LPG Satış Miktarı (Ton) ile Pazar Payları (%)

	2015	2016	2017	2018
Benzin Satış Miktarı	108.470	116.501,111	123.735,198	125.763,362
Pazar Payı	%5,1	%5,2	%5,3	%5,3
Motorin Satış Miktarı	1.148.494	1.233.326,797	1.357.989,270	1.304.720,958
Pazar Payı	%5,5	%5,5	%5,6	%5,5
LPG Satış Miktarı	127.877	121.939	107.643	116.669
Pazar Payı	%4,17	%3,88	%3,45	%2,81

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası Sektör Raporu ve Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu (2015, 2016, 2017, 2018)

I.2. Sektörel Çerçeve

- (28) Bu bölümde sırasıyla akaryakıt ile LPG faaliyetlerine ilişkin düzenleyici çerçeveye ve sonrasında akaryakıt ile LPG piyasasının genel görünümüne yer verilecektir.

I.2.1. Akaryakıt Piyasasına İlişkin Düzenleyici Çerçeve

- (29) Akaryakıt piyasasına ilişkin düzenlemenin temelini 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu (PPK) oluşturmaktadır. Anılan Kanun'un "Tanımlar ve kısaltmalar" başlıklı 2. maddesinde yer alan ve dosya kapsamında incelemeye konu olan faaliyetlerle ilgili olduğu görülen tanımlara göre:

"5) Akaryakıt: Benzin türleri, nafta (hammadde, solvent nafta hariç), gazyağı, jet yakıtı, motorin türleri, fuel-oil türleri ile Kurum tarafından belirlenen diğer ürünleri,

6) Akaryakıt istasyonu: Dağıtıcı veya bunlarla tek elden satış sözleşmesi yapmış bayilerce ilgili mevzuata uygun (teknik, kalite ve güvenlik) olarak kurulup, bir veya farklı alt başlıktan birer akaryakıt dağıtıcısının tescilli markası altında faaliyette bulunan ve esas itibarıyla araçların akaryakıt, madeni yağ, otogaz LPG, temizlik ve ihtiyarî olarak bakım ile kullanıcıların tüplü LPG hariç diğer asgarî ihtiyaçlarını karşılayacak imkânları sunan yerleri,

(...)

9) Bayi: Bayilik faaliyeti için gerekli donanıma sahip gerçek ve tüzel kişileri,

10) Bayilik: Karşılıklı yükümlülüklerin ekinde fizibilite olan bir sözleşmeye bağlanarak akaryakıt dağıtım şirketleri tarafından gerçek ve tüzel kişilere akaryakıtın kullanıcılara ikmalî yetkisi verilmesi işlemi,

11) Dağıtıcı: Akaryakıt dağıtım yetkisi olan ve lisansına işlenmesi halinde depolama, taşıma, ihrakiye ve madeni yağ üretimi işlemleri yapabilen sermaye şirketini"

ifade etmektedir.

- (30) PPK'nin 3. maddesinde ise lisans alınması zorunlu olan faaliyetler düzenlenmiş; bu çerçevede rafinaj, işleme, madeni yağ üretimi, depolama, iletim, serbest kullanıcı ve ihrakiye faaliyetlerinin yapılması ve bu amaçla tesis kurulması ve/veya işletilmesinin yanı sıra akaryakıt dağıtımı, taşınması ve bayilik faaliyetlerinin yapılması için lisans alınmasının zorunlu olduğu belirtilmiştir.
- (31) İşbu soruşturma kapsamında incelemeye konu olan akaryakıt dağıtım firmalarına yönelik 7. maddede yer alan düzenlemeler şu şekildedir:

“Dağıtıcı lisansı sahipleri, akaryakıt olarak tanımlanan ürünlerin dağıtım hakkına sahip olur.

Dağıtıcı lisansı sahipleri, kendi mülkiyetlerindeki veya sözleşmelerle oluşturacakları bayilerinin istasyonlarına akaryakıt dağıtımının yanı sıra, serbest kullanıcılara akaryakıt toptan satışı ve depolama tesislerinin yakınındaki tesislere boru hatları ile taşıma faaliyetlerinde bulunabilir. Dağıtıcılar başka akaryakıt dağıtıcılarının bayilerine dağıtım yapamazlar.

(...)

Dağıtıcıların kendi işlettiği istasyonlar aracılığı ile yaptığı satış, dağıtıcının toplam yurt içi pazar payının yüzde onbeşinden fazla olamaz. Dağıtıcıların yurt içi pazar payı, toplam yurt içi pazarın yüzde kırkbeşini geçemez. Dağıtıcı, kendi işlettiği istasyonlara sübvansiyon ve bayi istasyonlarından farklı uygulama yapamaz.”

- (32) Bununla birlikte, 8. maddede ise bayilere ilişkin düzenlemeler yer almaktadır. Buna göre;

“Bayi lisanslarına ilişkin düzenlemeler (teknik, güvenlik, kapasite, çevre vb.) Kurum tarafından yapılır. Bayiler, dağıtıcıları ile yapacakları tek elden satış sözleşmesine göre bayilik faaliyetlerini yürütürler.

Bayiler lisanslarının devamı süresince;

- a) Bayisi olduğu dağıtıcı haricinde diğer dağıtıcı ve onların bayilerinden akaryakıt ikmali yapılmaması,*
- b) Taşış ve/veya hile amacıyla akaryakıt katılabilecek ürünlerin akaryakıt katılmaması ve istasyonunda bulundurmaması,*

ile yükümlüdür.

Bayiler ve dağıtıcılar, lisanslarına göre kurdukları akaryakıt istasyonlarını Kuruma bildirerek işletmeye başlar. Akaryakıt istasyonları, gerekli tedbirleri alarak tarım sektörünün ihtiyaçları için tanker ve köy pompası vasıtasıyla LPG hariç akaryakıt satışı yapabilir.

Kurul, teknik ve ekonomik kriterlere göre bayilik kategorileri oluşturabilir. Bu durumda bayilik lisansları kategorilerine göre düzenlenir. Akaryakıt ve LPG istasyonları arasındaki mesafeler, aynı yönde olmak üzere, şehirlerarası yollarda on kilometreden, şehir içi yollarda bir kilometreden az olmamak üzere Kurul tarafından çıkarılacak ve 1.1.2005 tarihinde yürürlüğe girecek yönetmelikle düzenlenir.”

- (33) Dağıtım ve bayilik faaliyetlerine yönelik düzenlemelerinin yanında dosya kapsamında dikkate alınması gereken bir diğer husus, fiyatlara yönelik düzenlemelerdir. PPK'nin 10. maddesinde; rafinerici ve dağıtıcı lisansı kapsamında yapılan piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatların, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak, lisans sahipleri tarafından hazırlanıp tavan fiyatlar olarak EPDK'ye bildirileceği ifade edilmektedir. İlgili maddenin devamında ise şu ifadeler yer almaktadır:

“Petrol piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, her seferinde iki ayı aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya tavan

fiyat tespitine ve gerekli tedbirlerin alınmasına Kurum yetkilidir.”

- (34) Fiyat oluşumuna ilişkin daha detaylı düzenlemelerin Petrol Piyasası Fiyatlandırma Sistemi Yönetmeliği'nde (Fiyatlandırma Yönetmeliği) yer aldığı görülmektedir. Tanımların yer aldığı 4. maddede önemli kavramlara aşağıda yer verilmektedir.

a) Akaryakıt bayi fiyatı: İhrakiye teslimi şirketleri ve bayilerin; kullanıcılara akaryakıt satışı yapabileceği tavan fiyatı,

b) Akaryakıt dağıtım fiyatı: Dağıtıcıların; bayilerine, ihrakiye teslimi şirketlerine ve serbest kullanıcılara akaryakıt satışı yapabileceği tavan fiyatı,

c) Akaryakıt toptan fiyatı: Rafinerici, dağıtıcı, işleme ve ihrakiye teslimi şirketlerinin; birbirlerine akaryakıt satışı yapabileceği tavan fiyatı,

d) Fiyat: Teslim veya hizmet ifasının karşılığı olarak, birim başına aynen ödenmesi gereken meblağı,

e) Fiyat listesi: Mal veya hizmet türlerine göre, satışa esas ölçü birimleri ile fiyat veya tavan fiyatlarının yer aldığı dokümanı,

f) İlan Panosu: Akaryakıt istasyonlarında satışa sunulan akaryakıtların resmi isim ve tavan fiyatlarının (her bir resmi ismin kapsamı içerisindeki ticari ürün isimleri ve bu ürünlerin tavan fiyatlarıyla birlikte) ilan edildiği panoyu,

l) Tavan fiyat: Teslimin veya hizmet ifasının karşılığı olarak, birim başına en fazla ödenmesi gereken meblağı”

- (35) Yönetmeliğin “Petrol piyasasında fiyatlandırma” başlıklı 5. maddesine göre;

“(1) Kanunun, 10 uncu maddesinde yer alan;

a) Yerli ham petrolün fiyat teşekkülüne,

b) Olağanüstü hallerde taban ve/veya tavan fiyat belirlemeye,

c) Tarife veya tavan fiyat oluşturmaya,

ilişkin hükümler saklı kalmak üzere, piyasaya arz edilen mal ve hizmetlerin fiyatları serbestçe oluşur.

(2) Petrol piyasasına sunulan mal ve/veya hizmetlerle ilgili olarak;

a) İletim, depolama, rafinerici ve dağıtıcı lisansları kapsamındaki faaliyetlerde, tarife,

b) İşleme lisansı kapsamındaki faaliyetlerde, fiyat listesi,

c) Bayilik (İstasyonlu) lisansı kapsamındaki faaliyetlerde, fiyat ilanı

esasları uygulanır.”

- (36) Bu doğrultuda, 7. maddede dağıtıcı lisansı sahiplerinin faaliyetlerini bildirim tabi tarifelerine ve bayilik (istasyonlu) lisansı sahiplerinin akaryakıt teslimlerini fiyat ilanlarına göre yapmakla yükümlü oldukları; ayrıca dağıtıcı tarifeleri ile fiyat listeleri ve fiyat ilanlarında tavan fiyat esasları uygulandığı düzenlenmektedir. Bayilerin fiyat ilanına ilişkin detaylar ise 13. maddede yer almakta ve bayilik (istasyonlu) lisansı sahiplerinin;

“a) İstasyonlarında veya köy pompalarında, satışa sundukları akaryakıtların resmi isimlerini ve tavan fiyatlarını istasyonların ön cephesinde, yoldan açıkça görünür şekilde konuşlandırılmış ilan panosunda ilan etmekle, ürün farklılaştırılması

yapılmış olması halinde her bir farklılaştırılmış ürünün kendisi için geçerli tavan fiyatı yazmakla,

b) İlan panosunda yer alan akaryakıt türlerini istasyonunda veya köy pompalarında satışa hazır bulundurmamakla,

c) Her bir akaryakıt pompasında, pompada satılan akaryakıtın resmi ismini, ürün farklılaştırılması yapılmış olması halinde resmi isim ile birlikte her bir farklılaştırılmış ürün için kullanılan ticari ismini ve fiyatını belirtmekle,

ç) İlan panosunda yer alan tavan fiyatların üzerinde akaryakıt satışı yapmamakla, (...)"

yükümlü oldukları belirtilmektedir.

- (37) Bununla birlikte PPK'nin 10. maddesi ile uyumlu olarak Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin "Piyasaya müdahale" başlıklı 15. maddesinde şu hüküm yer almaktadır:

"Piyasada faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, Kurul Kararıyla her seferinde iki ayı aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya tavan fiyat tespit edilebilir."

- (38) Söz konusu hükme dayanarak Enerji Piyasası Düzenleme Kurulunun 25.06.2009 tarihli ve 2145/1 sayılı, 20.03.2014 tarihli ve 4927 sayılı, 19.02.2015 tarihli ve 5486 sayılı kararları ile piyasaya üç kere müdahalesinin gerçekleştiği görülmektedir.

- (39) Bununla birlikte, Enerji Piyasası Düzenleme Kurulunun "Akaryakıt Fiyatlarının Takibine İlişkin" 03.11.2014 tarih ve 5291 no'lu Kararına yer verilmesi gerekmektedir. Söz konusu Karar uyarınca dağıtıcılar tarafından ilan edilen tavan/tavsiye fiyatlarının tespitinde, ilgili ürün için rafinerici lisansı sahiplerince belirlenen satış fiyatı ve takip edilen en yakın erişilebilir serbest piyasalardaki fiyat oluşumundaki dağıtıcı ve bayi marjının dikkate alınacağı; dağıtıcı ve bayi marjı toplamının takibinde 01.01.2015 tarihine kadar en yüksek işlem hacimli sekiz dağıtıcının İstanbul (Avrupa Yakası) için Kuruma bildirmiş olduğu bayi tavan satış fiyatlarının ortalaması, 01.01.2015 tarihinden itibaren en yüksek işlem hacimli sekiz dağıtıcının bayilerine ilişkin Kuruma bildirilen ilan panosunda yer alan satış fiyatlarının ağırlıklı ortalamasının dikkate alınacağı; Türkiye ağırlıklı ortalama pompa fiyatından rafineri satış fiyatının düşülmesi ile bulunacak marjın, takip edilen ülkeler (Birleşik Krallık, İtalya, Fransa, Almanya) için Avrupa Birliği resmi internet sayfasında yayımlanan vergisiz pompa satış fiyatlarından ilgili ülkelerdeki ülke içi rafineri satış fiyatları düşülerek bulunan marjların ortalaması ile uyumlu olmasının esas olduğu belirtilmiştir.

- (40) Bu başlık altında değinilecek son düzenleme Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliği'dir (Lisans Yönetmeliği). Söz konusu Yönetmelik ile dağıtıcı ve bayilik lisansı sahiplerinin yürütebileceği faaliyetler ile lisans sahiplerinin yükümlülükleri belirlenmiştir. "Dağıtıcı Lisansı Kapsamında Petrol Piyasasında Yürütülebilecek Faaliyetler" başlıklı 33. madde uyarınca dağıtıcı lisansı sahipleri piyasada,

"a) (Bayilik teşkilatı oluşturulması sonrası lisansında yer alan alt başlık kapsamındaki akaryakıtlarla sınırlı olmak üzere, akaryakıt ithalatı yapılması,

b) Akaryakıtın yurt içinde satışı ve bu kapsamda serbest kullanıcılara toptan satış

yapılması,

c) Kendi depolama tesislerinin yakınındaki tesislere boru hatları ile akaryakıt taşınması,

d) (Mülga:RG-28/11/2014-29189)

e) Kendi ticari unvanı altında aldığı bayilik lisansı ile işlettiği akaryakıt istasyonlarına ve lisanslı bayilerine akaryakıt dağıtımını yapılması,

f) Kanunun 7 nci maddesinin ikinci fıkrasındaki sınırlamalar dışında, Özel Tüketim Vergisiz akaryakıt satışlarının, ticari deniz vasıtalarına doğrudan yapılması”

ile iştigal edebilir. Bunlara ek olarak, dağıtıcıların lisanslarına işlenmesi koşuluyla ayrıca lisans almaksızın ihrakiye teslimi, depolama, madeni yağ ve taşıma faaliyetlerinde bulunabileceği ifade edilmektedir. Ayrıca dağıtıcı lisansı sahipleri, faaliyeti geçici olarak durdurulan dağıtıcıların bayilerine, faaliyetin durdurulduğu süre ile sınırlı olmak kaydıyla akaryakıt satışı yapabilir; Enerji Piyasası Düzenleme Kurulundan izin almak kaydıyla, diğer dağıtıcılara da akaryakıt satışı yapabilir.

(41) Yönetmeliğin 34. maddesinde ise dağıtıcı lisansı sahiplerinin tescilli markası altında yapılan faaliyetlere ilişkin kalite kontrol izlemesinin etkin biçimde yapılması ve Kurul tarafından ilgili mevzuat kapsamında verilen denetim görevlerinin yerine getirilmesi, piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatların, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak, tavan fiyatlar olarak hazırlanması ve EPDK'ye bildirilmesi ile yükümlü oldukları görülmektedir.

(42) Bayilik lisansı kapsamında yürütülebilecek faaliyetler ise 37. maddede yer almaktadır:

“Madde 37- Bayilik lisansı sahipleri piyasada, lisanslarında düzenlenen alt başlığa göre akaryakıt bayisi, ihrakiye bayisi; kategoriye göre ise istasyonlu bayi ve istasyonsuz bayi olarak bayisi olduğu dağıtıcıdan temin ettiği akaryakıt veya ihrakiyenin kullanıcılara satışı faaliyetinde bulunabilir. (Ek cümle: RG-4/11/2011-28105) Aynı kişiye ve/veya aynı adrese farklı kategoriden bayilik lisansı verilemez.

(Değişik fıkra: RG-28/09/2006-26303) İstasyonlu akaryakıt bayileri, lisansları kapsamındaki akaryakıt istasyonları yoluyla, lisansına işlenmek ve gerekli tedbirleri almak kaydıyla, tarım sektörünün ihtiyaçları için tanker ve köy pompası vasıtasıyla LPG hariç akaryakıt satışı yapabilir.”

I.2.2. Otogaz LPG Piyasasına İlişkin Düzenleyici Çerçeve

(43) LPG piyasasına ilişkin düzenlemenin temelini 5307 sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu (LPG Kanunu) oluşturmaktadır. Kanun'un “Tanımlar ve kısaltmalar” başlıklı 2. maddesinde yer alan ve dosya kapsamında incelemeye konu olan faaliyetler kapsamında ilgili olduğu görülen tanımlar şu şekildedir:

“ö) Otogaz istasyonu: Dağıtıcı veya bunlarla tek elden satış sözleşmesi yapmış bayilerce ilgili mevzuata uygun (teknik, kalite ve güvenlik) olarak kurulup, dağıtıcının tescilli markası ve amblemi altında faaliyette bulunan ve esas itibarıyla motorlu araçların otogaz LPG, madeni yağ, temizlik ve ihtiyarî olarak bakım ile kullanıcıların, tüplü LPG hariç, diğer asgarî ihtiyaçlarını karşılayacak imkânları sunan akaryakıt istasyonu içinde veya müstakil olarak hizmet veren tesisler,

p) Otogaz LPG faaliyeti: Yakıt olarak kullanılmak üzere akaryakıt ve otogaz istasyonlarında araçlara LPG ikmali işlemi,

r) Otogaz bayii: Otogaz istasyonu işleten gerçek veya tüzel kişi”

- (44) Aynı Kanun’un 3. maddesinde ise LPG’nin dağıtımı, taşınması ve otogaz bayilik faaliyetlerinin yapılması (tüplü LPG bayiliği hariç), depolanması, LPG tüpünün imalatı, dolumu, muayenesi, tamiri ve bakımı ile bu amaçla tesis kurulması ve işletilmesi için lisans alınmasının zorunlu olduğu belirtilmektedir.
- (45) Üretim ve dağıtım faaliyetlerine ilişkin düzenlemenin yer aldığı 5. maddeye göre; rafinerilerin, PPK kapsamında alacakları rafinerici lisansı çerçevesinde LPG üretimi yapacakları, LPG dağıtımının ise dağıtıcı lisansı ile gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Söz konusu maddenin devamında dağıtıcı lisansı sahiplerine yönelik ilgili diğer hükümler şu şekildedir:

“Dağıtıcı lisansı sahipleri, kendi mülkiyetlerindeki veya sözleşmelerle oluşturacakları bayilerinin istasyonlarına otogaz LPG dağıtımı, kullanıcılara dökme LPG satış ve ikmal, tüplü LPG dağıtım ve pazarlaması, taşıma, dolum ve depolama faaliyetlerinde bulunabilirler. (Mülga cümle:18/1/2019-7162/9 md.)(...) Dağıtıcılar, başka LPG dağıtıcılarının bayilerine dağıtım yapamazlar.

Akaryakıt dağıtıcı lisansı sahipleri, bu Kanuna göre alacakları lisans kapsamında, LPG piyasa faaliyetlerinde bulunabilirler. Aynı şekilde LPG dağıtıcı lisansı sahipleri, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanununa göre alacakları lisanslar kapsamında, petrol piyasası faaliyetlerinde bulunabilirler.

a) Dağıtıcılar otogaz LPG faaliyeti yaparken;

- 1) Bayilik sözleşmesi yaptıkları kendi tescilli markası ve amblemini taşıyan otogaz istasyonlarına LPG ikmal yapmak,*
 - 2) İlgili kamu kurum ve kuruluşlarından gerekli ruhsat, izin ve belgeleri almamış olan istasyonlara LPG ikmal yapmamak,*
 - 3) Otogaz istasyonlarına tüplü ve dökme LPG ikmal yapmamak,*
 - 4) Otogaz istasyonlarına LPG ikmalini, mülkiyeti veya tasarrufu altında tescilli markasını, unvanını ve amblemini taşıyan teknik düzenlemelere uygun araçlar ile yapmak,*
 - 5) Otogaz istasyonlarını gözlemlemek ve otogaz istasyonlarının teknik düzenlemelere ve bakımlarına ilişkin bilgileri içeren sonuç raporlarını yıllık bazda Kuruma bildirmek*
- ile yükümlüdür.”*

- (46) Dağıtıcılar ile yapacakları tek elden satış sözleşmesine göre bayilik faaliyetlerini yürütecek olan otogaz bayilerine getirilen yükümlülükler ise 7. maddede şu şekilde yer almaktadır:

“Otogaz bayileri;

- 1) Tek bir dağıtıcı ile sözleşme yapmak ve istasyonunda sadece sözleşmeli olduğu dağıtım şirketince ikmal edilen LPG’yi satmak,*
- 2) Otogaz istasyonları için ilgili kamu kurum ve kuruluşlarından gerekli ruhsat, izin ve belgeleri almak,*
- 3) Otogaz istasyonlarında LPG ile çalışan araçlara otogaz LPG ikmal yapmak,*
- 4) Otogaz istasyonlarında LPG tüpü dolumu ve satışı yapmamak, LPG tüpü dolumuna yarayan hiçbir alet, makine ve teçhizatı istasyon dahilinde*

bulundurmamak,

5) Anlaşma yaptıkları dağıtıcının tescilli markası ve amblemini istasyonunda görülebilecek bir yere koymak,

*6) İstasyonlarında sorumlu müdür çalıştırmak,
ile yükümlüdür.”*

(47) PPK'ye benzer olarak fiyat oluşumuna ilişkin hükmün yer aldığı 10. madde şu şekildedir:

“Madde 10- LPG alım satımında fiyatlar, erişilebilir dünya serbest piyasa koşullarına göre oluşur.

Rafineriler ve dağıtıcılar, lisansları kapsamında yaptıkları piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatları, erişilebilir dünya serbest piyasalarındaki fiyat oluşumunu dikkate alarak, tavan fiyatlar olarak Kuruma bildirirler.

Ancak, LPG piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, her seferinde iki ayı aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya tavan fiyat tespitine ve gerekli tedbirlerin alınmasına Kurum yetkilidir.”

(48) Fiyatlandırmaya yönelik daha detaylı düzenlemeler ise LPG Piyasası Fiyatlandırma Sistemi Yönetmeliği'nde (LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği) yer almaktadır. Yönetmeliğin 4. maddesinde yer alan tanımlar içerisinde bu dosya kapsamında ilgili olduğu düşünülen kavramlar;

“c) İlan Panosu: Otogaz istasyonlarında satışa sunulan otogazın fiyatının ilan edildiği pano,

g) LPG dağıtım fiyatı: Dağıtıcıların LPG'yi tüplü ve otogaz olarak kullanıcılara ve bayilere; dökme olarak kullanıcılara satışını yapabileceği tavan fiyat,

ğ) Otogaz bayi fiyatı: Otogaz Bayilerinin otogaz istasyonlarında araçlara LPG satışı yapabileceği fiyat,

ı) Tavan fiyat: Teslimin veya hizmet ifasının karşılığı olarak, birim başına en fazla ödenmesi gereken meblağ”

şeklinde belirtilmektedir. 5. maddede düzenlenen fiyat oluşumu ve tavan fiyat uygulamasına ilişkin hükümlere aşağıda yer verilmektedir:

“(1) Kanunun 10 uncu maddesinde yer alan hükümler saklı kalmak üzere, piyasaya arz edilen mal ve hizmetlerin fiyatları serbestçe oluşur.

(2) Rafineriler ve dağıtıcılar, lisansları kapsamında yaptıkları piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatları, erişilebilir dünya serbest piyasalarındaki fiyat oluşumunu dikkate alarak, tavan fiyatlar olarak Kuruma bildirirler.

(3) Otogaz bayilik lisansı sahipleri otogaz satış fiyatlarını ilan panolarında ilan ederler.

(4) Yukarıda sayılan lisans sahipleri faaliyetlerini bildirdiği veya ilan ettiği tavan fiyatlara uygun bir şekilde yapmakla yükümlüdür.”

(49) Fiyat değişikliği olması halinde 7. madde uyarınca fiyat değişikliği uygulamaya gireceği günün mesai saatinden önce EPDK'ye bildirileceği ve bildiri yapan lisans sahibinin

(rafinerici lisansı sahibi hariç) web sayfasında yayınlanacağı; dağıtıcıların bayileri için iller bazında belirlediği tavan fiyatların yine EPDK'ye bildirileceği ve ayrıca internet aracılığıyla yayınlanacağı belirtilmektedir.

- (50) "Fiyat ilanı" başlıklı 8. maddede ise otogaz LPG bayilik lisansı sahiplerinin satışa sundukları otogazın fiyatını istasyonlarının ön cephesinde, yoldan açıkça görünür şekilde konuşlandırılmış ilan panosunda ilan edecekleri, ilan panosunda yer alan fiyatların ve dağıtıcısı tarafından Kuruma bildirilen il tavan fiyatını üzerinde otogaz satışı yapmayacakları düzenlenmektedir.
- (51) Son olarak Yönetmeliğin 9. maddesinde LPG alım satımında fiyatların, erişilebilir dünya serbest piyasa koşullarına göre oluşacağı ancak LPG piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, her seferinde iki ay aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya tavan fiyat tespitine ve gerekli tedbirlerin alınmasına EPDK'nin yetkili olduğu ifade edilmektedir.

I.2.3. EPDK Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

- (52) 16.05.2019 tarihli ve 5910 sayılı bilgi talebi yazısına cevaben EPDK tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 20.08.2019 tarih ve 5390 sayı ile intikal eden yazı kapsamında dosya açısından önemli görülen hususlar aşağıda sunulmaktadır.
- (53) PPK ve Fiyatlandırma Yönetmeliği uyarınca akaryakıt dağıtım fiyatı ve akaryakıt bayi fiyatı oluşumu ile bu fiyat oluşumuna etki eden faktörlere ilişkin EPDK tarafından yapılan açıklamada;
- PPK'ye göre, petrol fiyatlarının 01.01.2005 tarihinden itibaren en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak serbest piyasa koşullarına göre oluştuğu, rafineri fiyatlarının endeksle oluşturulması, dağıtıcı ve nakliye paylarının tavanı gibi fiyatların dolaylı veya dolaysız olarak kamuca belirlenmesine ilişkin uygulamaların sona erdirildiği,
 - Ayrıca petrol piyasasında dolaşımda bulunan tüm ürünlerin fiyatının, ham petrol fiyatındaki değişimlerden etkilenmekle birlikte, her bir ürünün fiyat teşekkülünün arz-talep mekanizmasına göre ayrı ayrı oluştuğu, fiyatların oluşumuna etki eden birçok faktörün de bu süreçte rol oynadığı,
 - Ham petrol fiyatı ile benzin ve motorin gibi ürünlerin kendi arz-talep koşullarının yanı sıra navlun bedeli, döviz kuru, ülkelerin mevzuatlarına göre gümrük vergileri, Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) ve Katma Değer Vergisi (KDV) gibi diğer vergileme unsurları gibi hususların yanında tarafların özel hukuk çerçevesinde aralarında kararlaştırdıkları unsurlar, belirli bir zamandaki konjonktürel gelişmeler gibi birçok hususun fiyat oluşumuna etki edebildiği,
 - Yurt içinde akaryakıt bayi satış fiyatı oluşumunda temel olarak üç adet bileşenin bulunduğu, bunların ürün fiyatı (Rafineri çıkış fiyatı ya da ithalat fiyatı), dağıtıcı ve bayi marjı ile ÖTV, KDV ve gelir payı gibi diğer unsurlar olduğu,
 - Ülke içine satışa sunulan ürünün ya rafinerilerden ya da ithal yolu ile temin edildiği, Rafineri lisansı sahibi tüzel kişilerin, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa fiyatlarını esas alan bir metodoloji çerçevesinde her bir ürün bazında rafineri çıkış fiyatını "tavan fiyat" olarak oluşturduğu ve söz konusu tavan fiyatların EPDK'ye bildirildiği,

- Rafineri çıkış fiyatlarının, metodoloji çerçevesinde hesaplanan ürün fiyatlarına ÖTV, gelir payı ve KDV eklenerek bulunduğu, ithal edilen ürünlerin de gerekli gümrükleme işlemleri yapıldıktan sonra ÖTV, gelir payı ve KDV eklenerek satışa sunulduğu,
- Dağıtıcı lisansı sahibi tüzel kişilerin, rafineri çıkış fiyatları ya da ithalat fiyatları üzerine kendilerinin katlandıkları ilave maliyetler (depolama, depo öncesi nakliye vb), kâr beklentileri, rekabet koşulları gibi hususları dikkate alarak belirledikleri dağıtıcı marjını ekleyerek depo çıkış fiyatlarını tavan fiyat olarak belirledikleri ve depo çıkış fiyatlarının EPDK'ye bildirildiği,
- Ancak söz konusu fiyatların, dağıtıcı ile bayi arasındaki sözleşmeye bağlı olarak farklılaşabildiği, depo çıkış fiyatı aynı olan bayilerde bile sonrasında yapılan indirimler, primler gibi diğer unsurlar sebebiyle farklılaşma olabildiği,
- Dağıtıcılarca, Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 12. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde bayilerin genel giderlerini, kârlılığını ve bulunduğu bölgenin ürün aldığı satış noktasına olan uzaklığına göre taşıma maliyetlerini dikkate alarak iller bazında tavsiye edilen pompa satış fiyatının belirlendiği ve söz konusu fiyatların dağıtıcı tarafından EPDK'ye ve bayilere bildirildiği,
- Pompa satış fiyatlarının, PPK ve Fiyatlandırma Yönetmeliği çerçevesinde bayilik lisansı sahibi kişiler tarafından kendi maliyetleri ve kâr beklentileri çerçevesinde serbestçe belirlendiği,
- Bayilerin, mevzuat çerçevesinde dağıtıcısı tarafından ilgili il için ilan edilen tavan ya da tavsiye fiyatlara uyma zorunluluğunun bulunmadığı

ifade edilmiştir.

(54) LPG Kanunu ve LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği uyarınca otogaz LPG dağıtım fiyatı ve bayi fiyatı oluşumu ile bu fiyat oluşumuna etki eden faktörlere ilişkin EPDK tarafından yapılan açıklamada;

- LPG Kanunu'na göre, LPG fiyatlarının en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak serbest piyasa koşullarına göre oluştuğu; rafineri fiyatlarının endeksle oluşturulması, dağıtıcı ve nakliye paylarının tavanı gibi fiyatların dolaylı veya dolaysız olarak kamuya belirlenmesine ilişkin uygulamaların sona erdirildiği,
- Ayrıca LPG piyasasında fiyatın, ham petrol fiyatındaki değişimlerden etkilenmekle birlikte, her bir ürünün fiyat teşekkülünün arz-talep mekanizmasına göre ayrı ayrı oluştuğu, fiyatların oluşumuna etki eden birçok faktörün de bu süreçte rol oynadığı, Ham petrol fiyatı ve LPG gibi ürünlerin kendi arz-talep koşullarının yanı sıra navlun bedeli, döviz kuru, ülkelerin mevzuatlarına göre gümrük vergileri, ÖTV ve KDV gibi diğer vergileme unsurları gibi hususlar yanında tarafların özel hukuk çerçevesinde aralarında kararlaştırdıkları unsurlar, belirli bir zamandaki konjonktürel gelişmeler gibi birçok hususun fiyat oluşumuna etki edebildiği,
- Yurt içinde otogaz LPG bayi satış fiyatı oluşumunda akaryakıt ürün fiyat oluşumunda olduğu gibi temel olarak üç adet bileşenin bulunduğu, bunların ürün fiyatı (Rafineri çıkış fiyatı ya da ithalat fiyatı), dağıtıcı ve bayi marjı ile ÖTV, KDV ve gelir payı gibi diğer unsurlar olduğu,

- Ülke içine satışa sunulan LPG'nin ya rafinerilerden ya da ithal yolu ile temin edildiği, LPG'nin bütan ve propanın belirli dönemlerde ve belirli oranlarda karıştırılması sonucunda oluştuğu,
- Rafineri lisansı sahibi tüzel kişilerin, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa fiyatlarını (bütan ve propan olarak) esas alan bir metodoloji çerçevesinde her bir ürün bazında rafineri çıkış fiyatını "tavan fiyat" olarak oluşturduğu ve söz konusu tavan fiyatları EPDK'ye bildirdiği,
- Rafineri çıkış fiyatlarının, metodoloji çerçevesinde hesaplanan ürün fiyatlarına ÖTV, gelir payı ve KDV eklenerek bulunduğu; ithal edilen ürünlerin de gerekli gümrükleme işlemleri yapıldıktan sonra ÖTV, gelir payı ve KDV eklenerek satışa sunulduğu,
- Dağıtıcı lisansı sahibi tüzel kişilerin, rafineri çıkış fiyatları ya da ithalat fiyatları üzerine kendilerinin katlandıkları ilave maliyetler (depolama, depo öncesi nakliye vb), kâr beklentileri, rekabet koşulları gibi hususları dikkate alarak belirledikleri dağıtıcı marjını ekleyerek depo çıkış fiyatlarını tavan fiyat olarak belirlediği ve depo çıkış fiyatlarını EPDK'ye bildirdiği,
- Ancak söz konusu fiyatların, dağıtıcı ile bayi arasındaki sözleşmeye bağlı olarak farklılaşabileceği,
- Dağıtıcılarca, LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 7. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde bayilerin genel giderlerini, kârlılığını ve bulunduğu bölgenin ürün aldığı satış noktasına olan uzaklığına göre taşıma maliyetlerini dikkate alarak iller bazında tavan olarak kabul edilen pompa satış fiyatının belirlendiği ve söz konusu fiyatların dağıtıcı tarafından EPDK'ye ve bayilere bildirildiği,
- Pompa satış fiyatlarının, LPG Kanunu çerçevesinde otogaz bayilik lisansı sahibi kişiler tarafından kendi maliyetleri ve kâr beklentileri çerçevesinde serbestçe belirlendiği, ancak LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 8. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde yer alan "*Dağıtıcısı tarafından Kuruma bildirilen il tavan fiyatını aşmamakla yükümlüdür*" hükmüne istinaden dağıtıcısı tarafından ilgili il için ilan edilen tavan fiyatlara uyma zorunluluğu bulunduğu

belirtilmiştir.

- (55) EPDK tarafından akaryakıt ve otogaz LPG piyasalarında uygulanan tavan fiyat düzenlemeleri ve politikalarına ilişkin yapılan açıklamada;
- İlk olarak, 2005 - 2008 yılları arasında akaryakıt fiyatlarına ilişkin yapılan inceleme sonucu dağıtıcı ve bayi marjlarının PPK'nin 10. maddesi kapsamında öngörülen "*en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak*" kriterini sağlamadığının tespiti ve EPDK tarafından yapılan çalışmalarda fiyat uygulamalarının rekabetin bozulduğu, kısıtlandığı bir piyasada görülebilecek sonuçlarla benzerlik gösterdiğinin görülmesi gerekçesiyle iki ay süresince uygulanacak akaryakıt fiyatlarının tespitine ilişkin 25.06.2009 tarihli ve 2145/1 sayılı Kurul Kararının alınarak akaryakıt dağıtım tavan fiyatı ve akaryakıt bayi tavan fiyatının uygulandığı,
 - Söz konusu kararda dağıtıcı ve bayi üst sınır marjlarının benzin için 25 krş/lt, motorin için 30 krş/lt ve kırsal motorin için 27,5 krş/lt olarak belirlendiği, ayrıca tavan fiyat formülasyonu ile rafinerici marjının %5 olarak belirlendiği,

- İkinci olarak, 21.03.2014 tarihli ve 28948 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 20.03.2014 tarihli ve 4927 sayılı Kurul Kararı ile petrol piyasasında iki ay süreyle uygulanacak akaryakıt fiyatının tespitine karar verildiği,
- Bu süre zarfında akaryakıt satış fiyatlarındaki değişimlerin, dünya petrol piyasalarında oluşan ürün fiyatları ve döviz kurundaki değişimlere göre belirlendiği, EPDK tarafından başlatılan tavan fiyat uygulaması ile:
 - Rafinerici marjı tavanının CIF MED (Genova/Lavera) fiyatının %1 fazlası olarak belirlendiği,
 - Dağıtıcı ve bayi üst sınır marjlarının benzin ve motorin için 37 krş/lt olarak belirlendiği, bahse konu tutarın dağıtıcı ve bayi arasında eşit olarak paylaştırıldığı,
 - Katkılı ve katkısız ürünler arasındaki fiyat farkının giderildiği,
 - Ayrıca, her bir ilin akaryakıt bayi tavan satış fiyatlarının ayrı ayrı belirlenebilmesi amacıyla, her bir il için nakliye farklarının belirlendiği,
- Son olarak, EPDK tarafından 20.02.2015 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 19.02.2015 tarihli ve 5486 sayılı Kurul Kararı ile iki aylık süre için tavan fiyat uygulaması başlatıldığı,
- Bu süre zarfında akaryakıt satış fiyatlarındaki değişimler, esasen dünya petrol piyasalarında oluşan ürün fiyatları ve döviz kurundaki değişimlere göre belirlenmeye devam ettiği, alınan Kurul Kararı ile sadece dağıtıcı ve bayi marjlarına sınır getirildiği,
- EPDK tarafından başlatılan tavan fiyat uygulaması ile:
 - Dağıtıcı ve bayi marjlarının toplamının tavanı motorin türlerinde 37 krş/lt, benzin türlerinde ise 34 krş/lt olarak belirlendiği,
 - Ayrıca, her bir ilin akaryakıt bayi tavan satış fiyatlarının ayrı ayrı belirlenebilmesi amacıyla, tavan fiyat uygulaması öncesindeki durumu yansıtan her bir il için fiyat farklarının belirlendiği,
- Öte yandan, LPG piyasasında bugüne kadar herhangi bir tavan fiyat kararı alınmadığı

dile getirilmiştir.

- (56) Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 13. maddesi ve LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 8. maddesi ile mevzuatın diğer hükümlerinde geçen "Tavan Fiyat" ibaresine ilişkin EPDK tarafından;
- EPDK tarafından kullanılan üç tane tavan fiyat kavramı olduğu; bunlardan birincisinin Yönetmeliklerin Tanımlar başlığı maddesinde yer alan "*Teslimin veya hizmet ifasının karşılığı olarak, birim başına en fazla ödenmesi gereken meblağı*" şeklindeki tavan fiyat olduğu,
 - Bu kapsamda, Yönetmeliğin 13 üncü maddesinde "*Bayilik (İstasyonlu) lisansı sahipleri;*
 - a) *İstasyonlarında veya köy pompalarında, satışa sundukları akaryakıtların resmi isimlerini ve tavan fiyatlarını istasyonların ön cephesinde, yoldan açıkça görünür şekilde konuşlandırılmış ilan panosunda ilan etmekle, ürün*

farklılaştırılması yapılmış olması halinde her bir farklılaştırılmış ürünün kendisi için geçerli tavan fiyatı yazmakla,

ç) İlan panosunda yer alan tavan fiyatların üzerinde akaryakıt satışı yapmamakla yükümlüdür.”

hükmünün yer aldığı; burada yer alan tavan fiyat ibarelerinin, istasyonda bayi tarafından fiyat panosunda ilan edilen ve tüketiciye satılabilecek en yüksek fiyatı ifade ettiği,

- İkinci olarak, PPK'nin 10. maddesindeki *“Ancak, petrol piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, her seferinde iki ayı aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya “tavan fiyat” tespitine ve gerekli tedbirlerin alınmasına Kurum yetkilidir.”* hükmünde “tavan fiyat” ibaresinin sektörün geneli için Kurul tarafından alınan bir karar neticesinde marjlara ve dolayısıyla da pompa fiyatına getirilen limit olarak değerlendirildiği,
- Üçüncü olarak, il bazlı tavan fiyatlar olarak kullanılan ve her bir dağıtıcı şirketin bayileri adına faaliyette buldukları bütün iller için EPDK bildirim sistemine girmiş olduğu tavan fiyatların olduğu, söz konusu tavan fiyatların o il için uygulanan maksimum fiyat anlamına geldiği, herhangi bir bayinin söz konusu tavan fiyatın üzerinde bir fiyattan ürün satması halinde mevzuat gereği herhangi bir yaptırımın bulunmadığı,
- Öte yandan, LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 8. maddesinde yer alan *“LPG Otogaz Bayilik lisansı sahipleri;*
 - a) İstasyonlarında satışa sundukları otogazın fiyatını istasyonlarının ön cephesinde, yoldan açıkça görünür şekilde konuşturulmuş ilan panosunda ilan etmekle,*
 - b) İlan panosunda yer alan fiyatların üzerinde otogaz satışı yapmamakla,*
 - c) Dağıtıcısı tarafından Kuruma bildirilen il tavan fiyatını aşmamakla yükümlüdür.”*

hükmü ile LPG piyasasında da akaryakıttaki duruma benzer olarak, bayinin ilan panosunda ilan ettiği tavan fiyatın üzerinde bir fiyattan akaryakıt satışı yapamayacağı ancak daha düşük bir fiyattan satış yapabilme serbestisine sahip olduğu, ayrıca akaryakıttaki durumun aksine, dağıtıcısı tarafından EPDK'ye bildirilen tavan fiyatın üzerinde bir fiyattan da otogaz satışı yapamayacağı,

- Yukarıda değinilen üç farklı “tavan fiyat” kavramı kapsamında;
 - Petrol piyasasında dağıtım şirketlerinin belirleyerek EPDK'ye bildirdikleri fiyatlara bayilerin uymaması durumunda herhangi bir idari yaptırım ile karşılaşmayacağı,
 - Öte yandan, PPK'nin 10. maddesi çerçevesinde EPDK tarafından iki ay süreyle belirlenen tavan fiyatlara bayilerin uymamaları durumunda Kanun'un 19. maddesinin birinci fıkrasının f bendi çerçevesinde idari yaptırım uygulanacağı,
 - Ayrıca, fiyat panosunda ilan edilen fiyatın üzerinde bir pompa satış fiyatı ile akaryakıt satılması durumunda da idari para cezası uygulanacağı,

- Diğer taraftan, otogaz LPG bayilik lisansı sahiplerince tavan fiyata uyulmaması yani dağıtıcısının EPDK'ye bildirmiş olduğu tavan fiyatın üzerinde bir fiyatla satış yapılması halinde, LPG Kanunu'nun 17. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendinde belirtilen niteliği itibariyle düzeltme imkânı olmayan fiiller kapsamında kalmakla beraber lisans sahibi hakkında aynı Kanun'un 4. maddesinin birinci ve ikinci fıkraları ile Sıvılaştırılmış Petrol Gazları Piyasası Lisans Yönetmeliğinin 18.i maddesinin birinci, ikinci ve üçüncü fıkralarına ve LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 8. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendine aykırı olduğu gerekçesiyle LPG Kanunu'nun 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinin 6 numaralı alt bendinde belirtilen hadler dahilinde idari yaptırım uygulanacağı

açıklamalarında bulunulmuştur.

- (57) EPDK tarafından ayrıca akaryakıt ve otogaz LPG piyasasında faaliyette bulunan dağıtım şirketlerinin belirlediği pompa satış fiyatları her ne kadar bayiler için petrol piyasasında tavan ya da tavsiye, LPG piyasasında ise tavan fiyat olarak belirlenmiş olsa da bayilerin büyük çoğunluğunun bu belirlemelere uygun olarak fiyatlarını ilan ettikleri ve dağıtım şirketlerinin fiyat belirlemede farklı saikleri olmakla birlikte temel olarak rekabetin kendi bayileri arasında değil de diğer dağıtım şirketi bayileri arasında oluşmasını amaçladıkları değerlendirilmiştir.
- (58) Yukarıda akaryakıt ve otogaz LPG sektörüne ilişkin düzenleyici çerçeve ile EPDK tarafından Kurum kayıtlarına intikal ettirilen cevabi yazının ayrıntılarına yer verilmiş olup, elde edilen bilgiler çerçevesinde her iki piyasasının da serbest piyasa şartlarına sahip olduğu ve fiyatların rekabetçi yapı içerisinde teşebbüsler tarafından serbest bir şekilde oluşturulduğu görülmektedir. Bununla birlikte, EPDK'nin piyasadaki fiyatlara yönelik müdahalesinin yalnızca akaryakıt piyasasında PPK'nin 10. maddesi ile Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 15. maddesi, LPG piyasasında ise LPG Kanunu'nun 10. maddesi ile LPG Fiyatlandırma Yönetmeliği'nin 9. maddesinde düzenlenen şartlar uyarınca rekabetin ortadan kalkması halinde gerçekleştiği anlaşılmaktadır.
- (59) Akaryakıt piyasasına daha detaylı bakıldığında; ilgili mevzuat uyarınca bayilerin, nihai tüketiciye gerçekleştirilen akaryakıt satışı esnasında, satışa sunulan ürünün pompa fiyatını da serbestçe belirleyebileceği bir piyasa yapısı öngörülmüştür. Aynı zamanda hem PPK hem de sair alt mevzuatta dağıtıcılara bayilerin uyguladığı pompa satış fiyatına ilişkin herhangi bir izleme veya denetim yükümlülüğü öngörülmediği gibi bayilerin kendilerine ve EPDK'ye bildirilen tavan fiyatın üzerinde pompa satış fiyatı belirlemesi durumunda dağıtım şirketlerine ve bayilere ilişkin herhangi bir yaptırım da düzenlenmemiştir. Fakat burada dikkat edilmesi gereken nokta; bayinin pompa satış fiyatının ilan panosunda yer alan fiyatın üzerinde olması halinde bayinin idari para cezası ile karşı karşıya kalacağıdır. Diğer bir deyişle bayi, dağıtım şirketi tarafından EPDK'ye bildirilen tavan fiyatını aşması halinde herhangi bir cezai yaptırıma maruz kalmayacakken; tüketiciler için ilan panosunda belirtilen fiyatı aşması halinde cezai yaptırım ile karşılaşılacaktır. Dolayısıyla, söz konusu iki durumda da dağıtım şirketlerinin herhangi bir cezai sorumluluğunun bulunmadığı açıkça görülmektedir.
- (60) Otogaz LPG piyasasına daha detaylı bakıldığında da ilgili mevzuat uyarınca bayilerin, nihai tüketiciye gerçekleştirilen otogaz LPG satışı esnasında, satışa sunulan ürünün pompa fiyatını serbestçe belirleyebileceği düzenlenmiştir. Öte yandan, dağıtım şirketi tarafından EPDK'ye bildirilen fiyatın üzerinde pompa satış fiyatı belirlemesi ve yine pompa satış fiyatını ilan panosunda yer alan fiyatın üzerinde olması hallerinde bayilere idari para cezası uygulanacaktır. Ancak dağıtım şirketlerine bayilerinin uyguladığı

pompa satış fiyatına ilişkin herhangi bir izleme ve denetim görevi yüklenmediği gibi, bayilerinin tavan fiyatın üzerinde pompa satış fiyatı belirlemeleri durumunda herhangi bir cezai yaptırım da düzenlenmemiştir.

I.2.4. Akaryakıt ve Otogaz LPG Piyasasında Fiyat Oluşumu

(61) Yukarıda yer verilen akaryakıt ve otogaz LPG piyasasına yönelik düzenlemelerden sonra bu başlık kapsamında akaryakıt fiyatlarının oluşumuna ilişkin açıklamalar yapılacaktır. PPK ve LPG Kanunu'nun 10. maddelerinde yer aldığı üzere ülkemizde akaryakıt ve LPG fiyatlarının, serbest piyasa ilkelerine uygun olarak rekabet koşullarıyla piyasada oluşması beklenmektedir. Fiyatların oluşumuna etki eden faktörler şu şekilde sıralanabilir:²

- Sektörel mevzuat
- Rafineri fiyat oluşumu
- ÖTV
- EPDK Gelir Payı
- Navlun³
- Kara Nakliyesi⁴
- Dağıtıcı ve Bayi kâr payı

(62) Akaryakıt satış fiyatı oluşumu genel hatlarıyla Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo-8: Akaryakıt Fiyat Oluşumu⁵

Birim	Fiyat Oluşum Parametreleri	Açıklama
TL/M3 ⁶	Rafineri Fiyatı (ÖTV& EPDK Gelir Payı Hariç) + ÖTV + EPDK Gelir Payı	Rafineri fiyatı ÖTV ve EPDK gelir payı rakamlarının toplamından oluşan Rafineri Satış Fiyatı Tüpraş tarafından e-posta yoluyla dağıtım şirketlerine bildirilmektedir.
	Rafineri Satış Fiyatı (KDV Hariç)	
TL/LT ⁷	+ Deniz Navlunu + Dağıtım Şirketi Kârı	Rafineri satış fiyatı üzerine ilgili terminale ait dağıtıcı kârı ve varsa deniz navlunu eklenerek terminal fiyatı bulunur.
	Terminal Fiyatı (KDV hariç)	
	+ Bayi Kârı + Kara Navlunu	Terminal fiyatı üzerine bayi kârı ve kara navlunu eklenerek pompa fiyatı hesaplanır. Tavsiye pompa fiyatları il/ilçe/istasyon bazında oluşturularak, bayilere bildirilir.
	Pompa fiyatı (KDV hariç)	
	+ KDV	
	KDV'Lİ Pompa Fiyatı	

² Akaryakıt fiyatlarının oluşumuna yönelik açıklamalar Petrol Piyasası Kanunu, Fiyatlandırma Sistemi Yönetmeliği, Petrol ve LPG piyasası fiyatlandırma raporu (Aralık 2017) ve taraflardan gelen bilgiler derlenerek hazırlanmıştır.

³ Navlun; akaryakıtın temin yeri ile dolmuş tesisi arasındaki taşıma masraflarına verilen isimdir.

⁴ Kara nakliyesi; dolmuş tesisi ile akaryakıt istasyonu arasındaki taşıma masrafıdır.

⁵ Tablo hazırlanırken teşebbüslerden gelen cevabi yazılarda yer alan bilgilerden yararlanılmıştır.

⁶ Metreküp.

⁷ Litre.

I.2.5. Akaryakıt Piyasası ve Sektöre İlişkin Bilgi

- (63) Akaryakıt ürünleri, büyük ölçüde petrol türevi olan akaryakıt türlerini ifade etmektedir. Diğer yandan tarımsal ürünlere dayalı dimetil eter, etanol, biyodizel gibi biyolojik yakıtlar da son yıllarda bu pazardaki önemini kısmen artırmaya başlamıştır. Geleneksel olarak akaryakıt türleri siyah ürünler ve beyaz ürünler şeklinde iki ana başlıkta ele alınmaktadır. Bunlardan siyah ürünler fuel oil türleri ile kalorifer yakıtından oluşurken, beyaz ürünler kategorisinde benzin ve motorinden oluşan otomotiv yakıtları ile gaz yağı ve jet yakıtı bulunmaktadır.
- (64) Türkiye’de petrol piyasası faaliyetleri PPK’ye göre yürütülmektedir. PPK’ye göre piyasa faaliyetleri; petrolün ithali, ihracı, rafinajı⁸, işlenmesi⁹, depolanması, iletimi¹⁰, ihrakiye¹¹ teslimi, taşınması¹², dağıtımı¹³ ve bayiliğinden¹⁴ oluşmaktadır. Bu düzenleme kapsamında yer verilmeyen, diğer bir deyişle piyasa faaliyeti olarak nitelendirilmeyen arama ve üretim faaliyetleri ise 6491 sayılı Petrol Kanunu’nda düzenlenmektedir. Bu doğrultuda, petrol sanayinin, petrolün aranıp çıkarılması, taşınması, rafinerilerde işlenmesi ve üretilen ürünlerin dağıtım şirketleri aracılığıyla bayilere ulaştırılması ve bayiler tarafından da perakende satışa sunulması aşamalarını içeren kademeli bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Aşağıdaki tabloda Türkiye petrol piyasası genel görünümüne ilişkin bilgiler verecek olan 2018 yılına ait üretim, ithalat, ihracat, yurtiçi satış ile toplam arz ve talep miktarları bulunmaktadır.

Tablo-9: Petrol Piyasası 2018 Yılı Genel Görünümü (Ton)

Ürün Türü	Üretim	İthalat ¹⁵	İhracat ¹⁶	Yurtiçi Satışlar ¹⁷ (Tüketim)	Toplam Arz (Rafineri Üretimi + İthalat)	Toplam Talep (Yurtiçi Satışlar + İhracat)
Benzin Türleri	4.684.111,7	-	2.439.858,4	2.329.919,6	4.684.111,7	4.769.778,1
Motorin Türleri	9.292.050,7	13.749.186,8	145.962,4	23.576.884,0	23.041.237,4	23.722.846,4
Fuel Oil Türleri	61.205,4	553.552,3	235.830,1	595.749,5	614.757,7	595.749,5
Havacılık Yakıtları	4.786.243,7	481.734,2	3.874.908,7	1.280.675,0	5.267.977,9	5.155.583,7
Denizcilik Yakıtları	1.766.076,8	10.254,4	1.785.549,9	43.805,2	1.776.331,2	1.829.355,1
Toplam	20.589.688,3	14.791.727,7	8.482.109,5	27.591.203,2	35.384.416,0	36.073.312,8

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

⁸ Rafinaj, ham petrolden başlayarak yeni ürünler elde edilmesine ilişkin işlemlerdir.

⁹ İşleme, petrol ve diğer kimyasal maddelerden madeni yağ üretimi hariç yeni ürünler elde edilmesine ve/veya ürünlerin nitelik veya niceliğinin değiştirilmesine ilişkin işlemlerden oluşmaktadır.

¹⁰ İletim, boru hattı vasıtasıyla petrolün taşınması işlemidir (üreticilerin rafineriye veya iletim hattına ulaşan boru hatları ile tesislerin bünyesinde yer alan boru hatları hariç).

¹¹ Ihrakiye, ülkenin karasuları ve/veya karasuları bitişğinde deniz vasıtalarına veya hava meydanlarında yerli ve yabancı uçaklara vergili veya vergisiz sağlanan akaryakıtı ve madeni yağı ifade etmektedir.

¹² Taşıma, ham petrol ve akaryakıtların, kabotaj kapsamında denizyolu ve demiryolu taşıma araçlarıyla yapılan nakil faaliyetleridir.

¹³ Dağıtım, serbest kullanıcılara akaryakıt toptan satışı ve ikmal dahil bayilere akaryakıt satış ve ikmal faaliyetlerinin bütünüdür ifade etmektedir.

¹⁴ Bayilik, karşılıklı yükümlülüklerin ekinde fizibilite olan bir sözleşmeye bağlanarak akaryakıt dağıtım şirketleri tarafından gerçek ve tüzel kişilere akaryakıtın kullanıcılara ikmal yetkisi verilmesi işlemidir.

¹⁵ Rafineri ithalatı, dağıtıcı ve ihrakiye teslim lisansı sahiplerinin ithalatını kapsamaktadır.

¹⁶ Rafineri ihracatı, dağıtıcı ve ihrakiye teslim lisansı sahiplerinin ihracatını kapsamaktadır.

¹⁷ Rafinerici lisansı sahiplerinin, son kullanıcılara yaptığı satışları, dağıtıcı lisansı sahiplerinin, bayilere, serbest kullanıcılara yaptıkları satışlar ile son kullanıcılara yaptıkları satışları ve ihrakiye teslim lisansı sahiplerinin satışlarını kapsamaktadır.

- (65) Türkiye petrol piyasasına genel olarak bakılacak olursa; ham petrolün piyasaya yerli üretim ve ithalat yoluyla girdiği; akaryakıt ürünleri bakımından ise yine Türkiye’de bulunan rafinerilerde üretilen ürünlerin yanı sıra, ithalat yoluyla sağlanan ürünlerin de pazara sunulduğu görülmektedir. 2019 yılı Ağustos ayı itibariyle beşi aktif ve biri inşaat aşamasında olan toplam lisanslı altı rafineri bulunmakta, faal durumda olan dört rafineri (İzmit, İzmir, Kırıkkale ve Batman Rafinerileri) Türkiye Petrol Rafinerileri Anonim Şirketi (TÜPRAŞ) bünyesinde faaliyet göstermekte, diğer faal rafineri ise Star Rafineri Anonim Şirketi’ne (STAR) aittir.
- (66) 2018 yılı rafineri üretim verileri incelendiğinde, 2017 yılına kıyasla; toplam rafineri üretimi %13,60 azalarak 25.002.286,570 ton olarak gerçekleşirken; motorin türleri üretimi %10,61 azalarak 9.292.050,653 ton, %12,61 azalarak 4.684.111,715 ton olarak gerçekleşmiştir. İthalat rakamlarına bakıldığında ise ham petrol %18,61 azalarak 20.970.669,254 ton ve motorin türleri %2,18 artarak 13.749.186,751 ton ithal edilmiştir.
- (67) Lisans sahiplerine göre yapılan ithalat miktarlarını içeren tabloya aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-10: 2018 yılı Lisans sahiplerine Göre İthalat Miktarları (Ton)

Lisans Sahibinin Unvanı	Ham Petrol	Motorin Türleri	Diğer Ürünler	Toplam	Pay (%)
TÜPRAŞ	20.768.914,3	2.606.280,2	3.601.911,5	26.977.105,9	69,69
PO	-	3.184.744,4	305.379,9	13.749.186,8	9,02
OPET	-	2.271.861,9	83.205,4	2.355.067,4	6,08
SHELL	-	1.993.005,3	-	1.993.005,3	5,15
TOTAL	-	972.981,8	-	972.981,8	2,51
Diğerleri	-	3.520.313,2	1.101,7	2.923.169,9	7,55
TOPLAM	20.970.669,3	13.749.186,8	3.991.598,5	38.711.454,5	100,00

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (68) TÜPRAŞ toplam ithalatın %69,69’unu gerçekleştirerek ilk sırada yer alırken, ağırlıklı olarak motorin ithal eden dağıtıcı lisansı sahibi olan PO %9,02’lik pay ile ikinci sırada, OPET %6,08’lik pay ile üçüncü sırada, SHELL %5,15 pazar payı ile dördüncü ve TOTAL %2,51’lik pazar payı ile beşinci sırada yer almaktadır.
- (69) Tablo 9 ve Tablo 10’da dikkat çeken bir diğer husus ise benzin türleri bakımından yurtiçi tüketimin tamamının Türkiye’de bulunan rafineriler tarafından gerçekleştirilen üretim ile karşılandığı, motorin türleri bakımından ise 2018 yılında üretimin yurtiçi tüketimin %39’unu karşıladığıdır. İşbu dosya kapsamında ele alınan benzin ve motorin ürünlerine ilişkin 2015-2018 yılları arasında gerçekleştirilen üretim ile ithalat miktarlarına Tablo 11’de yer verilmektedir.

Tablo-11: 2015-2018 yılları Benzin ve Motorine İlişkin Üretim ve İthalat Miktarları (Ton)

Yıllar	Benzin		Motorin	
	Üretim	İthalat	Üretim	İthalat
2015	5.113.058	-	8.509.777	11.891.847
2016	5.101.861	-	9.582.347	12.381.766
2017	5.360.216	-	10.395.069	13.455.723
2018	4.684.112	-	9.292.051	13.749.187

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (70) Görüldüğü üzere, hem benzin hem de motorin türlerinin üretim ve ithalat miktarlarında 2018 yılına kadar artış yaşanmış, 2018 yılında ise benzin ve motorinin hem üretimi hem

de ithalatı azalmıştır. Bununla birlikte, yurtiçi satış miktarlarına bakıldığında 2018 yılında benzin türlerinin toplam yurtiçi satış miktarının %1,16 artarak 2.329.919,637 ton, motorin türleri toplam yurtiçi satış miktarının %2,44 azalarak 23.576.884,037 ton olduğu görülmektedir.

- (71) Türkiye’de bulunan rafinerilerde üretilen ürünlerin yanı sıra ithalat yoluyla sağlanan akaryakıt ürünlerinin nihai tüketicilere ulaştırılması ise dağıtıcılar ve bayilerden oluşan dağıtım kanallarıyla gerçekleştirilmektedir. Türkiye’de Ağustos 2019 itibarıyla yürürlükte bulunan dağıtıcı lisansı sayısı 98 iken, 12.861 adet istasyonlu bayilik ve 103 adet istasyonsuz bayilik lisansı bulunmaktadır.
- (72) Aşağıdaki tabloda dağıtıcı lisansı sahiplerine göre 2018 yurtiçi satış miktarları ve pazar payları yer almaktadır.

Tablo-12: 2018 yılı Dağıtıcı Lisans Sahiplerinin Yurtiçi Benzin ve Motorin Türleri Satışları ile Pazar Payları

Lisans Sahibinin Unvanı	Benzin Türleri	Motorin Türleri	Toplam	Pay (%)
PO	372.434,242	5.298.082,297	6.228.949,136	22,40
OPET	550.392,241	4.275.882,075	4.957.070,930	17,83
SHELL	579.184,139	3.562.164,714	4.147.585,299	14,92
BP	271.953,188	2.081.206,572	2.360.247,655	8,49
TOTAL	125.763,362	1.304.720,958	1.434.898,009	5,16
AYTEMİZ AKARYAKIT DAĞITIM A.Ş.	81.436,318	1.090.904,161	1.174.279,600	4,22
TP PETROL DAĞITIM A.Ş.	61.305,415	962.781,987	1.038.694,281	3,74
ALTINBAŞ PETROL VE TİCARET A.Ş.	24.464,658	425.781,814	451.198,932	1,62
KADOOĞLU PETROLÇÜLÜK TAŞIMACILIK TİC. SAN. İTHALAT VE İHRACAT A.Ş.	21.740,385	417.170,443	443.503,189	1,59
LUKOİL EURASIA PETROL A.Ş.	23.681,179	291.305,410	317.455,165	1,14
Diğer	217.564,51	3.866.883,606	5.253.340,491	18,89
TOPLAM	2.329.919,637	23.576.884,037	27.807.222,687	100,00

Kaynak: EPDK Petrol Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (73) Ülkemizde PO benzin ve motorin ürünlerinin satışında %22,40’lık payla ilk sırada, OPET %17,83’lük payla ikinci sırada, SHELL %14,92 pazar payı ile üçüncü sırada, BP %8,49 payla dördüncü sırada ve TOTAL %5,16 payla beşinci sırada yer almaktadır. Pazardaki yoğunlaşma oranına bakıldığında ilk dört sırada faaliyet gösteren dağıtıcıların toplam pazarın %63,64’üne; ilk on dağıtıcının ise toplam pazar payının %81,11’ine sahip olduğu görülmektedir.
- (74) Petrol piyasasında faaliyet gösteren firmaların rekabet ortamını nasıl şekillendirdiklerine ilişkin her yıl yayınlanan EPDK’nın 2018¹⁸ ve 2019¹⁹ yıllarına ait Petrol Piyasası Sektör Raporları incelendiğinde; söz konusu piyasanın Düzenleyici ve Denetleyici otoritesi tarafından yapılan değerlendirmelere ulaşmak mümkündür. Raporda şirketlerin aralarında anlaşma ortamının olup olmadığını belirleyen piyasa yoğunlaşma oranı

¹⁸ 2018 EPDK Petrol Piyasası Faaliyet Raporu, s. 38.

¹⁹ 2019 EPDK Petrol Piyasası Faaliyet Raporu, s. 37.

ölçütleri olan²⁰, “n firma yoğunlaşma (CRn) ve Herfindahl-Hirschman İndeksleri (HHI) ile analizler yapılmıştır. Buna göre yoğunlaşma indeksleri pazarın ilk dört (POAŞ, OPET, SHELL ve BP) firmasının piyasa paylarının toplamı üzerinden hesaplanmış ve sonucun, CRn≥70 ise çok yüksek derecede yoğunlaşma olduğu değerlendirilmiştir. Piyasada faaliyet gösteren bütün firmaların payları üzerinden hesaplanıp elde edilen HHI değeri ise ABD Adalet Bakanlığı’nca belirlenmiş eşikler olan; 1000 ve altında ise rekabetçi, 1000-1800 arasında ise orta yoğunluklu, 1800 ve üzerinde ise oligopol bir piyasa olarak değerlendirilmiştir.

- (75) 2018 yılı raporunda analizler neticesinde; benzin türlerinde faaliyet gösteren ilk dört firmanın piyasanın çoğunluğunu (CR4=76,20) oluşturduğu için piyasanın oligopolcü olarak nitelendirilebileceği, HHI değeri açısından (HHI=1.6207,85) ise orta yoğunluğa sahip bir piyasa olduğu belirtilmiştir. Motorin türlerinde ise; faaliyet gösteren ilk dört firmanın yine piyasanın çoğunluğunu oluşturduğu (CR4=64,43) Ancak HHI değeri ile birlikte değerlendirildiğinde benzin türlerinde olduğu gibi net bir hâkimiyetin bulunmadığı değerlendirilmiştir.
- (76) 2019 yılına ait raporda ise gerek CR4 gerekse de HHI indeksleri incelendiğinde yoğunlaşma oranlarının, 2018 yılı ile kıyaslandığında artma eğiliminde ve Petrol piyasasının genel olarak oligopol bir yapıya kayma eğilimi içinde olduğu, ancak halihazırda adı geçen dört dağıtım firmasının faaliyet gösterdiği benzin ürünleri piyasasında, oligopolcü bir yapının hakim olduğu ifade edilmiştir.
- (77) Oligopol piyasaların diğer piyasalardan ayrıldığı en önemli özelliği, firmaların karar ve davranışlarının birbirlerinden etkileniyor olmasıdır. Oligopolcü, satış politikası ile ilgili her kararda rakiplerinin de tepkilerini göz önüne almak zorundadır²¹. Firmaların birbirlerinin karar ve davranışlarından etkileniyor olmaları oligopolistik karşılıklı bağımlılık ilişkisi olarak nitelendirilmektedir.

1.2.6. LPG Piyasasına İlişkin Bilgi

- (78) LPG Kanunu’nda petrol ve doğal gazdan elde edilerek basınç altında sıvılaştırılan propan, bütan ve izomerleri gibi hidrokarbonlar veya bunların karışımı olarak tanımlanmış olan LPG’nin, tüplü LPG, dökme LPG ve otogaz LPG olmak üzere üç farklı kullanım şekli bulunmaktadır. Tüplü LPG faaliyeti, LPG’nin dolum tesislerinde tüplere doldurularak mutfak, sanayi ve ticari tüpleri vasıtasıyla piyasaya arz işlemini; dökme LPG, tüketim mahallindeki tanklarına teknik düzenlemelere uygun özel nakliye araçlarıyla LPG ikmalini; otogaz LPG faaliyeti ise yakıt olarak kullanılmak üzere akaryakıt ve otogaz istasyonlarında araçlara LPG ikmal işlemini ifade etmektedir.
- (79) Türkiye LPG piyasasının genel görünümüne ait üretim, ithalat, satış ve ihracat miktarları aşağıda gösterilmektedir.

Tablo-13: LPG Piyasası 2018 Yılı Genel Görünümü (Ton)

Üretim	İthalat	Yurtiçi Satışlar	İhracat	Toplam Arz	Toplam Talep
916.774	3.306.044	4.146.448	110.040	4.222.818	4.256.488

Kaynak: EPDK LPG Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (80) LPG’nin tüketiciye ulaşmasına ilişkin sürecin ilk aşamasını oluşturan tedarik pazarına bakıldığında, rafinerici lisansı sahiplerinin 2018 yılı toplam LPG üretimi geçen yıla göre

²⁰ Dinler, Zeynel (2016); İktisada Giriş, 22. Baskı, Bursa, Ekin Kitabevi, s. 255.

²¹ Dinler, Zeynel (2016); İktisada Giriş, 22. Baskı, Bursa, Ekin Kitabevi, s. 244.

20-14/192-98

%9,70 azalarak 916.774 ton, LPG ithalatı ise %2,35 azalarak 3.306.044 ton olmuştur. Bununla birlikte, üretimin yurtiçi satışların %22'sine tekabül ettiği, geri kalan talebin ithalat yoluyla karşılandığı görülmektedir.

- (81) Lisans sahiplerine göre yapılan ithalat miktarlarını içeren tabloya aşağıda yer verilmiştir.

Tablo-14: 2018 yılı Lisans sahiplerine Göre İthalat Miktarları

Lisans Sahibinin Unvanı	Miktar (ton)	Pay (%)
AYGAZ ANONİM ŞİRKETİ	1.226.652	37,10
MİLANGAZ LPG DAĞITIM TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	724.164	21,90
İPRAGAZ ANONİM ŞİRKETİ	365.984	11,07
PO	231.245	6,99
PET GAZ ANONİM ŞİRKETİ	126.483	3,83
Diğerleri	631.516	19,11
TOPLAM	3.306.044	100,00

Kaynak: EPDK LPG Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (82) Yurtiçi satış rakamları incelendiğinde 2018 yılında tüplü LPG satışının %7,62 azalarak 750.284 ton, dökme LPG satışı %25,46 azalarak 112.994 ton ve otogaz LPG satışının %5,35 artarak 3.283.170 ton olduğu görülmektedir. Toplam LPG satışı ise %1,62 oranında artmış ve 4.146.448 ton olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-15: Türkiye'de 2015 - 2018 Yılları Arasında LPG Satışının Ürün Türlerine Göre Dağılımı

Yıl	Tüplü	Dökme	Otogaz LPG	
2015	Satış (ton)	812.872	175.231	3.065.853
	Pay (%)	19,81	4,27	74,73
2016	Satış (ton)	819.912	141.010	3.141.901
	Pay (%)	19,98	3,44	76,58
2017	Satış (ton)	812.208	151.582	3.116.569
	Pay (%)	19,91	3,71	76,38
2018	Satış (ton)	750.284	112.994	3.283.170
	Pay (%)	18,09	2,73	79,18

Kaynak: EPDK LPG Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (83) Sektörün 2009'dan 2018'e dek geçen on yıllık dönem içerisinde yaşadığı gelişime bakıldığında tüplü LPG satışında % 33,85 ve dökme LPG satışında %37,55'lik azalma yaşanmıştır. Soruşturma kapsamında ilgili ürün pazarlarından birini oluşturan otogaz LPG pazarının ise %42,42 oranında büyüdüğü görülmektedir. Toplam LPG satışında ise %14,5'lik bir artış ortaya çıkmaktadır. Sektörün iki ürün segmentinde yaşadığı kayıpları otogaz ile telafi ettiği anlaşılmaktadır.
- (84) Pazarda dağıtım seviyesi incelendiğinde Ağustos 2019 itibariyle yürürlükte bulunan dağıtıcı lisansı sayısı 98, otogaz bayilik lisansı sayısı ise 10.730'dur. Aşağıdaki tabloda otogaz LPG pazarında faaliyet gösteren dağıtıcı lisansı sahiplerinin 2018 yılına ait yurtiçi satış miktarları ve pazar payları yer almaktadır.

Tablo-16: 2018 yılı Dağıtıcı Lisans Sahiplerinin Yurtiçi LPG Satışları ve Pazar Payları

Lisans Sahibinin Unvanı	Miktar (ton)	Pay (%)
AYGAZ A.Ş.	1.092.464	26,35
İPRAGAZ	432.277	10,43
PO	396.914	9,57
SHELL	382.362	9,22
MİLANGAZ LPG DAĞITIM TİC. VE SAN. A.Ş.	360.913	8,70
BP	227.178	5,48
AYTEMİZ AKARYAKIT DAĞITIM A.Ş.	168.467	4,06
TOTAL	116.669	2,81
AKPET GAZ A.Ş.	91.926	2,22
GÜVENAL GAZ SAN. VE TİC. A.Ş.	77.000	1,86
Diğer	800.278	19,3
TOPLAM	4.146.448	100,00

Kaynak: EPDK LPG Piyasası 2018 yılı Sektör Raporu

- (85) Tablo 16'da gösterilen pazar payları doğrultusunda Aygaz A.Ş.'nin %26,35'lik pay ile otopaz pazarında lider konumda olduğu, ikinci sırada %10,43 ile İPRAGAZ, üçüncü sırada %9,57 ile PO, dördüncü sırada %9,22 ile SHELL'in yer aldığı görülmektedir. Pazardaki yoğunlaşma oranına bakıldığında, EPDK'nin 2018 yılı LPG Sektör Raporu'na göre otopaz piyasasının rekabetçiliğinin kabul edilebilir seviyelerde olduğu belirtilmekte; ilk dört sırada faaliyet gösteren dağıtıcıların toplam pazar paylarının %55,57 olduğu ve ilk on dağıtıcının toplam pazar payının ise %80,7 olduğu görülmektedir.

I.3. İlgili Pazarlar

I.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (86) Geleneksel olarak akaryakıt türleri siyah ürünler ve beyaz ürünler şeklinde iki ana başlıkta ele alınmaktadır. Bunlardan siyah ürünler fuel oil türleri ile kalorifer yakıtından oluşurken, beyaz ürünler kategorisinde benzin ve motorinden oluşan otomotiv yakıtları ile gaz yağı ve jet yakıtı önemli bir yer tutmaktadır.
- (87) Sıvılaştırılmış petrol gazı ya da bilinen adıyla LPG ise propan ve bütan gazlarının karışımlarına verilen genel isimdir. Ham petrolün rafinerilerde damıtılması sırasında veya doğal gazın ayrıştırılması ile elde edilen ve basınç altında sıvılaştırılan renksiz, kokusuz, havadan daha ağır ve yanıcı bir gazdır. Taşıt yakıtlarına ve özellikle benzine kıyasla düşük fiyatı nedeniyle tüketiciler tarafından giderek artan oranda tercih edilen LPG, kullanımı sonucunda ortaya çıkan düşük emisyon değerleri nedeniyle çevreci bir yakıt türü olarak da bilinmektedir. Otomobillerde kullanılan LPG, bütan ve propanın belirli oranlarda karışımıyla elde edilmektedir.
- (88) Kimyasal yapıları, kullanım alanları, başta motorlar olmak üzere belirli bir ürüne özgülünen donanımların sahip oldukları teknoloji itibarıyla alternatif olarak diğer ürünlerin kullanımına genellikle imkân vermemesi gibi hususlar dikkate alındığında, beyaz ürünler ile otopaz LPG arasında talep ikamesinin bulunmadığı anlaşılmaktadır. Kurulun özellikle dağıtıcılar ve bayiler arasındaki dikey anlaşmalara ilişkin olarak tesis etmiş olduğu yakın tarihli çok sayıda kararı incelendiğinde; bu faaliyetler bakımından ilgili pazarların kimi zaman beyaz akaryakıt ürünleri pazarı ve otopaz LPG pazarı olarak belirlendiği, kimi zaman ise otopaz LPG dışında kalan otomotiv yakıtları ve otopaz LPG

pazarları olarak ifade edildiği görülmektedir²². Ülkemizde petrol piyasasının ve LPG piyasasının iki ayrı piyasa kanunu çerçevesinde düzenlenmesi, söz konusu piyasalarda faaliyet göstermek isteyen teşebbüslerin ayrı ayrı dağıtıcı lisansına sahip olma gereklilikleri, ürünlerin kullanım yerleri ve şekillerinde kimi zaman görülen farklılıklar da bu ayrımı destekler niteliktedir.

- (89) Bununla birlikte, Kurulun her bir ürün bakımından ayrı ilgili ürün pazarlarının tanımlandığı kararları da bulunmaktadır. TÜPRAŞ ve dağıtım şirketleri tarafından benzin fiyatlarının düşürülmesi nedeniyle uğranılan kaybın motorin türlerinin fiyatlarının artırılması suretiyle karşılandığı iddiasına yönelik olarak yapılan önaraştırma sonucunda alınan 21.04.2011 tarihli ve 11-25/471-142 sayılı Kararında ilgili ürün pazarlarının benzin ve motorin pazarları olarak ayrı ayrı ele alındığı anlaşılmaktadır. TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin özelleştirilmesi işlemine yönelik alınan 27.10.2016 tarihli ve 16-35/591-260 sayılı Kararda ilgili ürün pazarları ayrı ayrı benzin, motorin, siyah ürünler, otogaz LPG dağıtımı ve depolama hizmetleri pazarları şeklinde tanımlanmıştır. Daha yakın tarihli PO'nun devrinin konu olduğu 24.05.2017 tarihli ve 17-17/249-103 sayılı kararda işlem taraflarının faaliyet alanlarına ilişkin bilgiler çerçevesinde, "akaryakıt dağıtım pazarı", LPG dağıtım pazarı", "havacılık yakıtları pazarı" ve "akaryakıt depolama pazarı" etkilenen pazarlar olarak belirlenmiştir. Son olarak, PO, Milan Petrol San. Tic. A.Ş. ve TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin intifa hakkını kötüye kullanmak suretiyle bayilerinin kendileri veya kendilerinin göstereceği LPG dağıtım şirketleri dışında kalan şirketlerden otogaz LPG tedarikini engelleyerek sözleşme serbestisini ve rekabeti haksız olarak sınırladığı iddiasının incelendiği 11.01.2018 tarihli ve 18-02/20-10 sayılı Kararda da ilgili ürün pazarlarının "benzin dağıtımı", "motorin dağıtımı" ve "otogaz LPG dağıtımı" olarak tanımlandığı görülmektedir.
- (90) Avrupa Birliği Komisyonunun (Komisyon) konuyla ilgili uygulamasına büyük ölçüde şekil veren Exxon/Mobil Kararında da²³, perakende motor yakıtları satışı; istasyonlardan motorlu araç sürücülerine yapılan akaryakıt satışları olarak tanımlanmış ve talep açısından söz konusu yakıtlar arasında ikame olanağı son derece sınırlı olmakla birlikte, arz ikamesinin kuvvetli olduğuna dikkat çekilmiştir. Bu doğrultuda, dağıtım seviyesinde farklı türlerin aynı istasyonda satılmasının mümkün olduğu, perakende olarak satılan münferit yakıt türleriyle ilgili gerçekleşen pazar paylarının, tüm ürünlerden elde edilen pazar paylarıyla da benzerlik gösterdiği ifade edilerek ilgili ürün pazarı "motor yakıtlarının perakende satışı" olarak belirlenmiştir.
- (91) Komisyonun gerek yukarıda belirtilen kararında, gerekse söz konusu karardaki ilgili ürün pazarı tanımını referans alan benzer kararlarında, toptan satışlar söz konusu olduğunda ise istikrarlı olarak; benzin, motorin, LPG ve diğer akaryakıt ürünlerinden her birinin ayrı birer ürün pazarı oluşturacağı sonucuna ulaştığı görülmektedir. Zira bir üst paragrafta da değinildiği üzere, kimyasal yapıları, kullanım alanları, başta motorlar olmak üzere belirli bir ürüne özgülünen donanımların sahip oldukları teknoloji itibarıyla alternatif olarak diğer ürünlerin kullanımına genellikle imkân vermemesi gibi hususlar dikkate alındığında, nihai ürünler arasında talep ikamesi oldukça sınırlı olmakta yahut bulunmamaktadır.

²² Kurulun 30.12.2008 tarihli, 08-76/1226-464 sayılı; 05.03.2009 tarihli, 09-09/186-56 sayılı; 24.06.2009 tarihli, 09-30/644-152 sayılı, 27.10.2011 tarihli, 11-54/1396-504 sayılı; 07.12.2011 tarihli, 11-60/1567-558 sayılı; 16.09.2014 tarihli, 14-33/665-291 sayılı Kararları

²³ Case No IV/M.1383 Exxon/Mobil.

- (92) Bu çerçevede, Kurulun ve Komisyon'un konuya ilişkin kararları ile soruşturmanın kapsamı dikkate alındığında, ilgili ürün pazarlarının "benzin dağıtım", "motorin dağıtım" ve "otogaz LPG dağıtım" pazarları şeklinde ayrı ayrı belirlenmiştir.

I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (93) İşbu soruşturmanın konusu olan benzin, motorin ve otogaz LPG'ye ilişkin olarak dağıtım şirketleri tarafından kurulan satış kanallarının, ülkenin bütününe kapsadığı ve söz konusu dağıtım şirketlerinin benzin, motorin ve otogaza satışını ülke çapında gerçekleştirdikleri gerekçesiyle "Türkiye" coğrafi pazar olarak belirlenmiştir.

I.4. Önaraştırma ve Soruşturma Sürecinde Elde Edilen Bulgular

I.4.1. BP'ye İlişkin Elde Edilen Bulgular

- (94) Bu bölümde öncelikle BP tarafından gönderilen 21.02.2019 tarih ve 1244 sayılı cevabi yazıda yer alan bilgilere değinilecek, sonrasında önaraştırma ve soruşturma döneminde BP'de yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelere yer verilecektir.

I.4.1.1. BP Tarafından Gönderilen Cevabi Yazıda Yer Alan Hususlar

- (95) BP'den gelen cevabi yazıda, akaryakıt ve otogaz LPG istasyonlarının; BP ile bayi arasında yapılan bayilik sözleşmesiyle ya da doğrudan BP'nin sahip olduğu akaryakıt ve otogaz LPG bayilik lisansı kapsamında acentelik sistemi vasıtasıyla pazarda faaliyet gösterdiği görülmektedir. Acentelik sistemi ile işletilen istasyonlarda, herhangi bir bayilik anlaşması bulunmamakta olup BP, istasyonlardaki bir kısım hizmetlerin görülmesi için üçüncü kişilerden hizmet almaktadır. Bu sistem ile çalışan istasyonda satılan akaryakıt ve otogaz LPG, dağıtım şirketinin nam ve hesabına satılmaktadır.
- (96) BP'nin hem akaryakıt bayileri hem de otogaz LPG bayileri ile akdettiği bayilik sözleşmeleri türleri ve sözleşmelerin fiyatlandırmaya ilişkin hükümleri dağıtım şirketleri tarafından gönderilen cevabi yazılar esas alınarak aşağıda açıklanmıştır. Bu sözleşme tipleri bayi ile bayilik ilişkisinin kurulması kapsamında imzalanan ve EPDK'ye bildirilen tip sözleşmelerdir. Kurulacak ticari ilişkinin detaylarına yönelik her bayi özelinde protokol akdedilmektedir. Bu çerçevede öncelikle dağıtım şirketlerinin bayileri ile akdettikleri sözleşme tiplerine yer verilecek olup, devamında ise akaryakıt ve otogaz LPG fiyatlarının oluşumu ve bayilerle imzalanan protokoller kapsamında özellikle dağıtım marjı anlaşmasına ayrıntılı olarak yer verilecektir. Akabinde tavan fiyat oluşumuna ilişkin bilgilere ve indirim uygulamalarına değinilecektir.

I.4.1.2. BP ile Bayileri Arasında Akdedilen Sözleşmeler ve Protokoller

- (97) BP ile akaryakıt satış faaliyeti ile işgal eden bayileri arasında, istasyonun kullanım hakkını elde edip etmediğine göre üç farklı tip sözleşme olduğu belirtilmiştir. Sözleşme tiplerinden ilki N Bayilik Sözleşmesi; BP'nin kurulu olduğu taşınmaz üzerinde herhangi bir hakkının bulunmadığı istasyonlarda faaliyette bulunacak bayiler ile imzalanmaktadır. İkinci tip olan T1 Bayilik Sözleşmesi; BP'nin istasyonunun bulunduğu taşınmazın kullanım hakkını elde ettiği ve taşınmaz malikinin veya malik ile bağlantısı bulunan kişilerin bayi olarak faaliyet gösterdiği durumlarda imzalanmaktadır. Son olarak, T2 Bayilik Sözleşmesi ise BP'nin maliki olduğu ya da üçüncü kişilerle tesis ettiği hukuki ilişkiler neticesinde kullanım hakkına sahip olduğu taşınmaz üzerinde kurulu olan istasyon ile ilgili olarak taşınmaz maliki ile fiili, hukuki veya ekonomik bağlantısı bulunmayan kişiler ile imzalanmaktadır.
- (98) Her üç tip sözleşmede de fiyatlandırma unsuru sözleşmelerin 10. maddesinde düzenlenmektedir. Söz konusu hüküm şu şekildedir:

“(.....).”

- (99) BP'nin bayileri ile yaptığı bayilik sözleşmesinde yer alan bu hükme göre, bayiler BP tarafından belirlenen tavan fiyatı aşmamak suretiyle akaryakıt fiyatlarını belirleyebilme serbestisine sahiptirler.
- (100) BP tarafından gönderilen yazıda, 19.02.2019 tarihi itibariyle toplam istasyonlu akaryakıt bayi sayısının 726; söz konusu istasyonlar arasında BP tarafından işletilen ("Dikey Bütünleşik Yapıdaki İstasyonlar") istasyon sayısının 48 (toplam sayı içerisindeki oran yaklaşık %7), bunlar dışındaki istasyon sayısının 678 olduğu belirtilmiştir. Bahse konu bayilerden 580 (toplam sayı içerisindeki oran yaklaşık %80) tanesinde işletici ve malik aynı veya bağlantılı, 98 (toplam sayı içerisindeki oran yaklaşık %13) tanesinde işletici ve malik farklıdır. Söz konusu bayilerden 113 tanesi ile N tipi Bayilik Sözleşmesi imzalanmıştır.
- (101) BP ve otogaz LPG satış faaliyeti ile işgal eden bayileri arasında ise, istasyonun kullanım hakkını elde edip etmediğine göre iki farklı şekilde "tip sözleşme" bulunmaktadır. Sözleşme tiplerinden ilki N tipi Bayilik Sözleşmesi; BP'nin istasyonun kurulu olduğu taşınmaz üzerinde herhangi bir hakkının bulunmadığı istasyonlarda faaliyette bulunacak bayiler ile imzalanmaktadır. İkinci tip sözleşme olan T1 tipi Bayilik Sözleşmesi, BP'nin istasyonun kurulu bulunduğu taşınmazın kullanım hakkına sahip olduğu akaryakıt istasyonlarında kurulu otogaz LPG bayileri ile imzalanmaktadır.
- (102) Söz konusu tip sözleşmelerde genel olarak, istasyon ve kurulu olduğu taşınmaza dair bilgiler, satış koşulları, tek elden alım (münhasırlık), mevzuata uyum, ürün teslimi, denetim, elektronik sistemlerle yapılan satışlar, teslimat, ikmal, malzeme ve teçhizat, bakım, istasyonun idaresi, personel, tavan fiyat, süre, fesih, teminat, anlaşmanın devri, inşaat ve tadilat, SEÇ~G (sağlık, emniyet, çevre ve güvenlik), otomasyon ve ilgili mevzuat dâhilinde uyulması gereken kurallar ve sair hususlarla ilgili olarak BP ve bayinin karşılıklı yükümlülükleri yer almaktadır.
- (103) Gönderilen cevabi yazıya göre, BP'nin 19.02.2019 tarihi itibariyle 565 adet otogaz LPG bayilik lisansına sahip bayisi bulunmaktadır. Söz konusu bayilik lisanslarının 48 tanesi bizzat BP'ye ait olup teşebbüs nam ve hesabına satış yapmaktadır.
- (104) BP ile bayileri arasında akdedilen bütün sözleşme ve protokol örnekleri incelendiğinde, fiyatlandırma unsurunun yanı sıra kâr marjı paylaşımına ilişkin olarak;
- 2014 yılına ait olan Akaryakıt Bayilik Anlaşmalarının ekinde yer alan "Taahhütname"lerde BP ile bayisi arasında kâr marjının paylaşımının (.....) ve (.....) olarak belirlenebildiği, Taahhütname'lerde "(.....)." ifadesinin yer aldığı, ayrıca "Özel Hükümler" bölümünde yer alan c. maddesi uyarınca, (.....),
 - 2015, 2016, 2017, 2018 ve 2019 yıllarında ise 2014 yılına paralel olarak (.....) olarak belirlenebildiği, bayinin tayin ve tespit edilen tavan fiyatları aşmamak kaydıyla dilediği bedel ve şartla satış yapma hakkına haiz olduğu ve BP'nin akaryakıt piyasası koşullarında meydana gelen değişiklikler ve gelişmeler ile mücbir sebepler karşısında satış şartlarını tek taraflı olarak değiştirebileceği,
 - Otogaz LPG'de kâr paylaşımının ise, bayilik sözleşmelerin ekinde yer alan "Taahhütname"de bayi ile BP arasındaki kâr marjı paylaşımının (.....) ve akaryakıt bayilik sözleşmesi ekinde yer alan taahhütname'lerdeki gibi BP'nin akaryakıt piyasasında yaşanan değişiklik ve gelişmeler ile mücbir sebeplerin varlığı halinde, taahhütname'de yer alan satış şartlarını tek taraflı değiştirilebileceğinin kaleme alındığı, 2015, 2016, 2017, 2018 ve 2019 yıllarında

da hem bayilik anlaşması hem de kâr paylaşımını konu eden anlaşmanın (BP ile bayisi arasında Taahhütname yerine Kâr Paylaşım Protokolü imzalanmıştır.) hükümleri bakımından benzer yapının korunduğu

hususları tespit edilmiştir.

I.4.1.3. BP Akaryakıt ve Otogaz LPG Fiyatlandırma Sistemi

(105) BP tarafından akaryakıt tavan fiyat oluşumuna ilişkin yapılan açıklamada özetle;

- Akaryakıt piyasasında tavan fiyat oluşumunda mevzuat hükümleri ve EPDK'nin ortaya koyduğu çerçeve başta olmak üzere vergiler, ürün tedarik ve dağıtım maliyetleri, ilgili bölgedeki rekabetçi koşullar, dağıtıcıların bayilerine dair yasal yükümlülükleri (otomasyon sistemi kurulumu, takibi, denetimi, bayi adına lisans işlemlerinin yapılması vs.), ilgili istasyonun nitelikleri, istasyon kurulum ve edinim masrafları gibi temel unsurların rol oynadığı, ortalama bir istasyonun yapılarının ve tesisatının inşaat maliyetinin yaklaşık KDV hariç (.....) TL arasında olduğu,
- Yukarıda sayılan maliyetlerin yanı sıra istasyonların mevzuatta gösterilen bir takım kalite ve güvenlik şartlarına uygunluğunu sağlamak adına dönemsel maliyetlere katlanıldığı,
- Akaryakıt piyasalarının kanunen serbest piyasalar olmakla birlikte bu piyasalarda dağıtıcı ve bayi marjlarının sınırlanmasına yönelik EPDK'nin doğrudan veya dolaylı müdahalelerinin de tavan fiyatların oluşumunun açıklanmasında önem arz ettiği, EPDK'nin 03.11.2014 tarihli 5291 sayılı kararını takiben, 5486 sayılı Kararı ile 19.02.2015 tarihinde iki ay süreyle toplam dağıtım marjının dağıtıcı ile bayi arasında ne şekilde paylaşılacağına karar verdiği, akaryakıt fiyatlarına eklenebilecek nakliye bedellerinin de bu kararda belirlendiği, EPDK'nin 20.05.2014 tarih ve 30743 sayılı yazısı ile BP'yi ilgili kararın süresinin dolmasını müteakip fiyat belirlemelerinde, kararda yer alan esasların dikkate alınması yönünde uyardığı, dolayısıyla EPDK'nin akaryakıtın türleri bakımından fiyatın belirlenmesinde müdahaleci bir yaklaşımının olduğu,
- Değinilmesi gereken bir diğer önemli hususun ise, tavan fiyat ve pompa fiyat kavramları ve bunların fonksiyonları olduğu, tavan fiyatın fonksiyonunun pompa fiyatların sınırının üstünü belirlemek olduğu, pompa fiyatının ise hem sunulan örnek sözleşmelerde, hem de mevzuatta görüleceği üzere bayilerin tavan fiyatı geçmemek kaydıyla satış yapmakta serbest oldukları fiyatı gösterdiği, bu çerçevede bayilerin hangi fiyatın hangi satış hacmini getirebileceği ve buna göre bayi gelirlerini ençoklayan fiyatın ne olacağını değerlendirerek serbestçe fiyatını belirlediği, sonuç olarak da dağıtıcıların bayilere sunduğu tavan fiyatı pompa fiyatı olarak benimseyebildikleri gibi altında veya üstünde fiyat uygulayabildikleri,
- BP'nin tavan fiyat yaklaşımı bakımından, öncelikle herhangi bir tavsiye fiyat uygulamasının olmadığı, sadece tavan fiyat uygulamasına gidildiği, bayilerin BP'nin kendilerine bildirdiği tavan fiyatı aşmamak kaydıyla bizzat satış fiyatlarını serbestçe belirleyebildiği, yapılan bayilik sözleşmeleri çerçevesinde BP tarafından tavan fiyat belirlense de bayilerin bazen bu fiyatı aşarak satış yaptığı,
- Tavan fiyatın mevzuat hükümleri çerçevesinde, dağıtım firmaları tarafından iller bazında "il tavan fiyatı olarak" tespit edilip EPDK'ye bildirilmesinin zorunlu olduğu, İstanbul için Anadolu ve Avrupa olmak üzere iki ayrı tavan fiyatının, diğer iller için ise tek tavan fiyatın bildirisinin yapıldığı,

- Bunun yanı sıra BP'nin, iller bazında tavan fiyat bildirmekle birlikte bu tavan fiyatları aşmamak kaydıyla, ilçe veya belirli sınırları olan bölgelerde (ticari bölge) veya bayi bazında da tavan fiyat tespitinde bulunabildiği, tavan fiyat tespitinde her daim EPDK'nin 03.11.2014 tarihli ve 5291 sayılı kararında ortaya konulan çerçeve göz önünde bulundurarak hareket edildiği,
- Bu çerçevede BP tarafından uygulanan tavan fiyatların, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumları, rafineri fiyatı ürün depolama, elleçleme bedelleri, katık, millileştirme, nakliye, birincil taşıma gibi diğer maliyetler, vergiler, EPDK'ye ödenen gelir payı, ülkemize özel vadelenendirme gibi dahili ürün temini dinamikleri, pazarlama stratejilerinden kaynaklanan giderler, ürün ikmal zincirinde dağıtıcılara ait yükümlülüklerin yerine getirilmesi için gerekli istihdam, ekipman, yatırım, kredilendirme süreleri, istasyonun sağlık, emniyet çevre ve güvenlik kurallarına uygun olarak kurulması ve işletilmesi, ürün emniyeti, ÖTV'den kaynaklanan vergi yükü, Çevre Kanunu kapsamında yer alan yükümlülüklerin yerine getirilmesi, istasyonu edinim maliyeti, ulusal ve bölgesel rekabet koşullarının dikkate alınması hususları gözetilerek belirlenmektedir. Bu maliyetlerin değişmesiyle de özellikle uluslararası piyasalardaki fiyat değişikliklerinin zaman içerisinde fiyata yansıdığı

ifade edilmektedir.

(106) BP tarafından otogaz LPG tavan fiyat oluşumuna ilişkin yapılan açıklamada özetle;

- Akaryakıt tavan fiyat oluşumuna paralel olarak otogaz alanında da tavan fiyat oluşumunda mevzuat hükümleri ve EPDK'nin yaklaşımı başta olmak üzere maliyetler, ilgili bölgedeki rekabetçi koşullar, ilgili istasyonun nitelikleri gibi unsurların temel rolü oynadığı,
- Otogazda tavan fiyat tespitinin hiçbir surette bayinin satış fiyatının belirlenmesi anlamına gelmediği, burada da bayilerin pompa satış fiyatlarını gerek mevzuat gerekse akdedilen sözleşmeler uyarınca serbestçe belirleyebildiği,
- Akaryakıtı paralel olarak, LPG Kanunu'nun 10. maddesi gereğince, LPG alım satım fiyatlarının "erişilebilir dünya serbest piyasa koşullarına" göre oluştuğu, rafineriler ve dağıtıcıların, lisansları kapsamında yaptıkları piyasa faaliyetine ilişkin fiyatları, erişilebilir dünya serbest piyasalarındaki fiyat oluşumunu dikkate alarak tavan fiyat olarak EPDK'ye bildirdiği, LPG fiyatlarında özel tüketim vergisinin önemli bir yer tuttuğu,
- EPDK tarafından yayımlanan Petrol ve LPG Piyasası 2018 Ekim Raporu'na göre Ekim ayı yurt içi otogaz fiyat oluşumunun 3,853 TL/lt olduğu, nihai fiyatın yaklaşık %20,87'lik kısmının vergilerden, %54,94'lük kısmının ürün fiyatından, %4,28'lik kısmının toptancı, %19,8'lik kısmının brüt dağıtıcı ve bayi marjından oluştuğu,
- Dağıtım şirketleri tarafından rafineriden, ithalat yoluyla yurt dışından veya toptan alış yoluyla diğer dağıtıcılardan temin edilen LPG'nin, otogaz bayilerine, tüplü gaz bayilerine ve dökme gaz kullanıcılarına ulaştırıldığı, ardından bu ürünlerin bayiler aracılığı ile nihai tüketiciye satıldığı, bu süreç içerisinde maliyet bedeli, ÖTV, gelir payı, KDV, dağıtıcı kârı ve bayi kârını içeren nihai fiyatın tamamen serbest piyasada oluştuğu,
- EPDK 2014 yılı LPG Sektör Raporu'na göre fiyatı oluşturan unsurların, ürün fiyatı (Sonatrach Piyasa fiyatları), toptancı marjı, gelir payı dağıtıcı ve bayi toplam marjı ve toplam vergi olduğu, bunun yanı sıra otogaz LPG ürününün kendine has

özelliği olan yüksek yanıcılık niteliğinden dolayı ve mevzuatta yer verilen standartlardan ötürü nakliye ve güvenlik masraflarının önemli bir yer tuttuğu, yine sağlık, güvenlik ve çevre kuralları gereğince istasyonlarda sorumlu müdür bulundurulması, tedarik aşamasında istihdam edilen personelin Türk Mühendis ve Mimarlar Odaları Birliği'ne bağlı ilgili meslek odası tarafından eğitime tabi tutulması ve eğitim maliyetlerinin genel olarak otogaz LPG fiyatının oluşumunda önemli rol oynadığı,

- Bu çerçevede tavan fiyat belirlenirken yukarıda açıklanan maliyetler saklı kalmak kaydıyla, BP tarafından iller bazında rekabetçi koşullar, illerin tedarik kaynaklarına yakınlığı ve bu çerçevede ürün maliyet miktarları, nakliye giderleri gibi unsurların gözetildiği

ifade edilmiştir.

(107) Bununla birlikte, BP tarafından akaryakıt tavan fiyat değişikliklerinde maliyet değişiklikleri ve bölgede rekabet koşullarında yaşanan değişikliklerin önemli rol oynadığı belirtilmiş ve tavan fiyat değişikliklerine etki eden hususlar şu şekilde ifade edilmiştir:

- En yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumları,
- Rafineri fiyatı,
- Ürün depolama,
- Elleçme bedelleri,
- Katık, millileştirme, nakliye, birincil taşımalar gibi diğer maliyetler,
- Vergiler,
- EPDK'ye ödenen gelir payı,
- Ülkemize özel vadelenendirme ve ürün edinim bedelleri gibi dahili ürün temini dinamikleri,
- Pazarlama stratejilerinden kaynaklanan giderler,
- Ürün ikmal zincirinde dağıtıcılara ait yükümlülüklerin²⁴ yerine getirilmesi için gerekli istihdam, ekipman, yatırım, kredilendirme süreleri,
- İstasyonun sağlık, emniyet, çevre ve güvenlik kurallarına uygun olarak kurulması ve işletilmesi,
- Ürün emniyeti,
- ÖTV'den kaynaklanan vergi yükü,
- Çevre Kanunu kapsamındaki yükümlülüklerin yerine getirilmesi,
- İstasyonun edinim maliyeti²⁵,
- Ulusal ve bölgesel rekabet koşulları

(108) Ayrıca uluslararası piyasalara göre ülkemizdeki fiyatların değişebildiği belirtilerek rafineri fiyatı, ürün depolama, elleçleme bedelleri, katık, millileştirme, nakliye, birincil taşımalar gibi diğer maliyet kalemlerindeki değişiklikler ve vergi değişimlerinin de zaman içerisinde BP tarafından fiyatlara yansıtıldığı ifade edilmiştir.

(109) Tavan fiyat değişiklikleri BP tarafından bayilere²⁶ SMS yolu ile, EPDK'ye "Akaryakıt Bayi Fiyatı Değişikliği Bildirimi" ile bildirilmektedir. Benzer şekilde otogaz LPG tavan fiyat

²⁴ Bayiler nezdinde istasyon otomasyon sistemi kurulum ve işletilmesi ile takibi, depolama tesisleri için tank otomasyon sistemi kurulumu, sistemin takibi ve stok izleme sisteminin işletilmesi, denetim, ulusal marker, kaçakçılığın önlenmesi vs. yükümlülükleri oluşturmaktadır.

²⁵ Piyasaya yeni istasyonlar kazandırılması veya gerekli güvenlik ve teknik düzenlemeler için yapılan yatırım bedelleri, serbest piyasa koşulları dâhilinde bayi/maliklere ödenen kira/intifa/prim bedelleri vs.

²⁶ İlgili bayi için cari bir başka deyişle, il, ilçe veya bayi özelinde belirlenen tavan fiyat bayiye SMS yolu ile bildirilmektedir.

değişikliklerinde de maliyet değişiklikleri ve bölgede yaşanan rekabet koşullarında yaşanan değişiklikler önemli rol oynamaktadır. Otogaz LPG'ye ait tavan fiyatlar;

- TÜPRAŞ rafineri fiyat değişimleri²⁷
- 3. kişilerden yapılan alımlarda, alım yapılan ikmal noktalarında ticari şartlardaki değişimler,
- Elleçleme, depolama, birincil ve ikincil nakliye masrafları, zorunlu stoklama masraflarındaki değişimler,
- İthalat yapılan lokasyonlarda ithalatla alakalı masraflar (teminat mektubu masrafları, süresterya, kalite ve miktar analiz, gümrükleme, liman masraflarındaki değişimler)²⁸,
- İlgili bölgedeki rekabet ve piyasa koşulları, gerçekleşen satış miktarları, şirketin pazar payı hedefleri,
- Otogaz LPG bedeline eklenmesi gereken yasal tutarlar (vergi, katılma payı vs.)
- EPDK'nin kârlılık takip metodolojisi, EPDK'nin uyarıları vs.

gibi faktörlere bağlı olarak zaman içerisinde değişikliğe konu olabilmektedir.

(110) BP'nin fiyatlandırma sistemi başlığı altında değinilmesi gereken diğer husus bayileri arasında marj paylaşımı ve indirim paylaşımı kapsamında bayilerin fiyatlamasını etkileyen uygulamalardır. BP'den gelen cevabi yazıda marj paylaşımına ilişkin olan bölümde özetle;

- BP'nin bayilerine ürün satış fiyatının, maliyetlere protokoller altında belirlenen belirli bir marjın eklenmesi suretiyle tespit edildiği, dolayısıyla marj paylaşımı sözleşmelerinin amacının BP'nin bayiye ürün satış fiyatlarının belirlenmesi olduğu, marj paylaşımının bayi pompa satış fiyatına müdahale veya benzeri bir gayesinin bulunmadığı,
- Akaryakıt ve otogaz LPG istasyonlarının çoğunluğunun kullanım hakkına bayilerin sahip olması nedeniyle BP ile bayiler arasındaki anlaşmaların bayilerden gelen taleplere göre şekillendiği, bayilerin nakit ihtiyaçları ön plana çıktığında, önceden ve genelde peşin ödemeli kira/intifa veya prim talep edildiği, fakat nakit ihtiyacının ikinci planda olması halinde kâr paylaşım modeli içeren anlaşmaların imzalandığı, aynı zamanda hem peşin ödeme hem kâr paylaşımı modelinin de olabileceği,
- Marj paylaşımı anlaşmalarının temelde bayilerin faaliyet gösterdikleri bölgede yer alan rakip bayilerle rekabet edebilmesini kolaylaştırdığı, nihai tüketicilere rekabetçi teklifler sunabilmesini sağladığı, bayinin BP tarafından yapılacak satış fiyatını önceden öngörülebilmesini sağladığı, bu durumlardan kaynaklı olarak marj paylaşımının bayinin rekabet güdüsünü artırdığı,

²⁷ Taraftan gelen cevabi yazıya göre BP, genel olarak ihtiyaç duyduğu LPG'yi, söz konusu ürünü ithal eden firmalardan ve gerektiğinde TÜPRAŞ'tan tedarik etmektedir. Diğer yandan TÜPRAŞ fiyatları piyasada rekabette kıstas (benchmark) olarak kabul edilmekte, bu nedenle bunlarda yaşanan değişimler dikkate alınmaktadır. TÜPRAŞ, yurtdışı pazarlarında yaşanan fiyat artışlarını belirli bir süre fark ile sonra kendi fiyatlarına yansıtılmaktadır. Diğer dağıtıcılardan tedarik edilen LPG fiyatlarında bir artış yaşanması halinde BP bunu hemen doğrudan fiyatlarına yansıtılmamakta, ancak TÜPRAŞ'ın fiyatlarını değiştirmesi ertesinde yansıtılmaktadır. Zira TÜPRAŞ fiyatlarında değişiklik olmamasına karşın fiyatlarda artış yapılmasının önemli pazar kaybına yol açabileceği belirtilmektedir.

²⁸ BP, doğrudan ithalat yapmamakta, ancak bu kişilerin ithalatını gerçekleştirdiği 3. kişilerden ithal ürün tedarik etmektedir. Bu nedenle BP doğrudan ürün ithal etmese de ithalat masraflarında yaşanan değişimler dolaylı olarak BP'yi etkilemektedir.

- Aynı zamanda uygulamada, bayinin rekabet gücünü daha da artırmaya yönelik olarak BP'nin bayiye ürün satış fiyatını düşürmek marifetiyle ek indirimler sağladığı indirim paylaşımı anlaşmalarının da yapılabilirdiği

hususları ifade edilmiştir.

- (111) BP'nin uyguladığı marj paylaşımı sistemini incelemeyen önce sözleşmelerde geçen ÜEB ve TDK kavramlarını açıklamakta fayda bulunmaktadır. ÜEB, TÜPRAŞ tarafından her bir ürün için ayrı belirlenmiş "ürün satış fiyatı" ve "Dağıtıcı (BP) tarafından ödenen yasal ve zorunlu giderler" in toplamından oluşmaktadır. Diğer bir deyişle, BP ile bayi arasında akdedilen protokole konu ürünlerin bayiye satış fiyatının belirlenmesinde, münhasıran TÜPRAŞ'ın söz konusu ürün için öngördüğü satış fiyatı esas alınır. Ardından bu satış fiyatına da BP'nin yani dağıtıcının giderleri eklenir. TDK ise, ÜEB ile "tavan fiyat" arasındaki fark olup, akaryakıtın son kullanıcıya satışına kadar olan süreç içerisindeki maksimum dağıtıcı (BP) ile bayi kârının toplamını ifade eder.
- (112) BP, yukarıda tanımlarına yer verilen TDK'nin belirli bir kısmını uhdesinde tutarak (Marj Paylaşımı) ilgili bayisine olan satış fiyatını belirlemektedir. Dolayısıyla TÜPRAŞ tarafından BP'ye bildirilmiş olan ürün satış fiyatına mevzuatta öngörülen her türlü resmi vergi-harç-resim (gümrük dâhil), kanunen yapılması zorunlu kılınan sigortalar, depolama, elleme, nakliye, dağıtıcı markeri ve katık giderleri ile Petrol Piyasası mevzuatında öngörülen gerekli ve zorunlu giderler, yasa ve ilgili mevzuat uyarınca getirilecek sair mali yükümlülükler ile dağıtıcı uhdesinde kalan tüm giderler eklendiğinde elde edilen tutar tavan fiyattan düşülerek TDK tespit edilmektedir. Tespit edilen TDK'nin bayi ile mutabık kalınan belirli bir yüzdesi BP uhdesinde kalacak şekilde bayiye ürün fatura edilmektedir.
- (113) Akaryakıt Satış Protokolü imzalanan bayilere yönelik satışlarda tavan fiyat dikkate alınarak TDK hesabı yapıldığı ve buna bağlı olarak da BP'nin bayiye satış fiyatı belirlendiği için, akaryakıt fiyatına etki eden bir parametrenin değişmesi halinde (rafineri fiyatı, ürün depolama, elleçleme bedelleri, katık, millileştirme, nakliye, birincil taşımlar gibi diğer maliyet kalemindeki değişiklikler), tavan fiyatta yukarı ya da aşağı yönde değişiklik yapılması durumunda BP'nin bayiye ürünü satış fiyatı da değişiklik gösterebilmektedir.
- (114) EPDK verilerine göre, 2017 itibarıyla motorinin toplam akaryakıt türleri içerisindeki payı yaklaşık %85 olup, her geçen gün motorine olan talep artmaktadır. Bu nedenle akaryakıt satış protokolü uhdesinde benzin ve motorin ayrı ayrı değerlendirilerek BP'nin bayiye satış fiyatı belirlenmektedir. Söz konusu protokoller ile özellikle motorinde bayi ve dağıtıcı kâr marjında oluşan toplam TDK'nin yüksek bir kısmı bayi uhdesinde kalacak şekilde BP tarafından bayiye satış fiyatı belirlenmektedir.
- (115) Akaryakıt satış protokollerinin içerikleri bayilerden gelen talep üzerine (.....) şeklinde farklılaşabilmektedir.
- (116) Satışa endeksli marj paylaşımında; istasyonda yıllık bazda satılması öngörülen akaryakıt miktarına bağlı olarak fiyat belirlemenin söz konusu olduğu, (.....); bayinin ise tayin ve tespit edilen tavan fiyatları aşmamak kaydıyla dilediği bedel ve şartlarla satış yapma hakkını haiz olduğu anlaşılmaktadır.
- (117) Marj paylaşım anlaşmaları kapsamında bayilerin (.....).
- (118) Yukarıda anılan protokollerin yapılmadığı bayilere ise, BP, TÜPRAŞ fiyatı üzerine bayinin lokasyonu, satış hacmi, bölge akaryakıt piyasasının durumu gibi unsurları

dikkate alarak belirlemiş olduğu kâr marjını ekleyerek bayiye satış fiyatını oluşturmaktadır.

(119) BP tarafından akaryakıtta indirim yapılması halinde, söz konusu indirimin bayi ve BP arasında nasıl paylaşıldığına ilişkin yapılan açıklamada;

- Akaryakıt piyasasında indirim paylaşımı uygulamasının az olduğu, fakat bayinin faaliyet gösterdiği lokal piyasada indirim yapmak istemesi halinde BP'nin indirimlere katkı verebileceği, bayilerin pompa fiyatları üzerinden yaptıkları bir kısım indirimlere dağıtıcı tarafından belirli oranda katılım yapılması halinde, katılım oranında dağıtıcıdan bayiye yapılan satış fiyatları üzerinden indirim uygulandığı,
- Otomasyon verileri incelendiğinde bayilerin benzin ve motorin satışlarında indirim yaptığı durumların düşük olduğunun görüleceği, bayilerin istasyon içi satışlardan ziyade istasyon dışı satışlarda (çoğunlukla motorin) indirim yaptığı, bunun sebebinin ise bayinin istasyon dışı satışlarına esas alımlarında BP tarafından bayiye yapılan satışların fiyatlarının istasyon içi satışlara nazaran daha düşük olduğu, bu şekilde BP'nin bayinin istasyon dışı satışlarına uyguladığı indirimlere katılım sağladığı,
- BP tarafından EPDK'nin düzenlemeleri gereğince elektronik sistemler üzerinden taşımatik, filokart vs. sistemlerle kullanıcılara (tüketicilere) yapılan indirimli satışlara bayilerin serbest iradeleri ile katılım sağladığı ve bayilerin BP tarafından yapılan indirimlere BP ile mutabık kalınan ticari şartlar çerçevesinde katılım sağladığı,
- Bayilerin BP tarafından elektronik sistemlerle yapılan satışlara kendi rızaları ile dahil oldukları gibi sonrasında da kendi rızaları ile sistemden çıkabildiği, örneğin (.....),
- İstasyonlarda pazardaki gelişmelere bağlı olarak satış miktarı kaybı olmasının gözlemlenmesi veya rekabet koşullarındaki değişimler nedeniyle bayilerin BP'den kendilerine yaptığı satış fiyatlarında ek bir indirim gidilmesini isteyebileceği, BP tarafından talebin uygun bulunması durumunda talep edilen indirim tutarlarının ilgili bayinin fiyatlandırma protokolünde bahsi geçen marj paylaşımı oranında paylaşılarak yeni bayi tavan fiyatlarının ve buna göre de daha düşük olan BP'nin bayiye ürünü tedarik ettiği fiyatların belirlendiği ve SMS ile bayiye bildirildiği,
- Bazı bayilerin pazardaki rekabet gücünü artırabilmek adına yapılan indirimlerde BP'nin indirim katılım payının, marj paylaşımı protokolünde belirtilen dağıtıcı firma marj paylaşım oranının dahi üzerine çıktığı,
- Belirlenen iskontolu satış fiyatlarının maliyete etki eden bir başka unsurda değişiklik olmaması durumunda TÜPRAŞ fiyat değişimleriyle aynı oranda artırılıp azaltıldığı, piyasa şartlarının değişmesi durumunda bayi ile görüşülerek bu aksiyonların revize edildiği,
- Öte yandan, BP'nin doğrudan bayiye yapılan satışlara dair bedeli indirmek suretiyle yapmış olduğu katılımların yanı sıra, bayilere prim verilmesi suretiyle de bayilerin satışlarına destek olduğu, (.....) civarında prim ödemesinin yapıldığı, ayrıca (.....) bayilerin indirimli ve vadeli satış yapmalarına destek olduğu

ifade edilmiştir.

(120) BP tarafından otogaz LPG'ye yönelik uygulanan marj paylaşımı ve indirim paylaşımına ilişkin yapılan açıklamada özetle;

- Kurul kararlarında son derece rekabetçi bir yapı arz ettiği ifade edilen otogaz LPG piyasasında, akaryakıt ile benzer esaslar dahilinde BP tarafından bayiler ile ürün satış fiyatının hesaplanması amacıyla yönelik marj paylaşımı sözleşmelerinin akdedildiği,
- Otogaz istasyonu olarak faaliyet gösteren istasyonların %90'lar gibi çok büyük bir bölümünün kâr marjı protokollerine konu olduğu, BP'nin taraflar arasında serbestçe belirlenen ticari koşullar çerçevesinde bayilerine, TDK'nın belirli bir kısmını uhdesinde tutarak ürün satış fiyatını belirlediği, bunun esasen bayinin son kullanıcıya değil de BP'nin bayiye yapacağı satış fiyatına ilişkin bir hesaplama olduğu,
- Akaryakıtta olduğu gibi otogaz LPG'de de tavan fiyattan ÜEB (TÜPRAŞ tarafından BP'ye bildirilmiş olan ürün satış fiyatına mevzuatta öngörülen her türlü resmi vergi-harç-resim (gümrük dâhil), kanunen yapılması zorunlu kılınan sigortalar, depolama, elleme, nakliye, dağıtıcı markeri ve katık maliyetlerine ilişkin giderler LPG Piyasası mevzuatında öngörülen gerekli ve zorunlu giderler, yasa ve ilgili mevzuat uyarınca getirilecek sair mali yükümlülükler ile dağıtıcı uhdesinde kalan tüm giderler eklenerek elde edilen tutar) düşülerek hesaplanan TDK'nın bayi ile mutabık kalınan belirli bir yüzdesinin BP uhdesinde kalacak şekilde bayiye ürünün fatura edildiği, bayinin son kullanıcıya satış fiyatının her daim bayinin takdirinde olduğu,
- Kâr paylaşımı anlaşmalarının akaryakıt bölümünde anlatıldığı gibi, satış miktarına endeksli, satış miktarından bağımsız ve giderlerin sabitlenmesi vb. şekillerde yapılabileceği,
- Otogaz LPG'de indirim paylaşımı sisteminin akaryakıt piyasasına kıyasla daha yoğun olduğu, bunun sebebinin otogaz LPG piyasasının akaryakıtı nazaran daha rekabetçi olmasından kaynaklandığı, BP'nin bayilerin pompa fiyatları üzerinden yaptıkları indirimlere kendi ticari kabulü dahilinde bayiye yaptığı satışlara dair fiyatlar üzerinden indirim yapmak suretiyle katıldığı, ilgili istasyonlarda pazardaki gelişmelere bağlı olarak satış miktar kaybı gözlemlenmesi veya rekabet koşullarındaki değişimler nedeniyle potansiyel bir riskin oluşması durumunda bayilerce BP'ye iletilen indirim taleplerinin BP tarafından değerlendirildiği, talebin uygun bulunması durumunda, talep edilen indirim tutarlarının ilgili bayinin fiyatlandırma protokolünde bahsi geçen marj paylaşımı oranında paylaşılarak yeni tavan fiyat ve buna göre oluşan BP'nin bayiye tedarik fiyatlarını belirlendiği, bazı durumlarda bayinin pazardaki rekabet gücünün artırmak adına indirime katılım oranının, BP'nin dağıtıcı marjının üzerine çıktığı,
- (.....),
- BP'nin otogaz LPG pazarında mevcut pazar payları incelendiğinde, piyasadaki ilk üç büyük şirkete nazaran pazar payının düşük kaldığı, kendisinden sonra gelen üç şirkete pazar payının daha yakın olduğu, bu sebeple de BP'nin, pazar payını ve bayilerini korumak amacıyla kendi kârından bayi lehine feragat ederek bayilerine destek olduğu,

- Belirlenen iskontolu satış fiyatları maliyete etki eden bir başka unsurda değişiklik olmaması durumunda TÜPRAŞ fiyat değişimlerinde aynı oranda artırıldığı veya azaltıldığı, piyasa şartlarının değişmesi durumunda bayi ile görüşülerek bu aksiyonların dinamik olarak revize edildiği

ifade edilmiştir.

I.4.1.4. BP Tarafından Uygulanan İndirim Sistemleri

- (121) BP tarafından gönderilen 21.02.2019 tarih ve 1244 sayılı cevabi yazıda BP'nin taşıt tanıma sistemi, sadakat kart, indirim kartları ve programları ile bunlara benzer nitelikte olan, müşterilere avantaj sağlamak üzere tasarlanan sistemlere ilişkin açıklamalarına aşağıda yer verilmiştir.
- (122) **BP Taşıtmatik Sistemi** kapsamında, BP tarafından bizzat işletilen (acentelik) veya BP ile sözleşme akdeden ve sisteme katılmayı kabul eden bayiler nezdinde, "elektronik sistemler kurularak" (taşıtmatik) kullanıcılar tarafından nakit ödeme yapmaksızın akaryakıt ikmal edilmekte, tesis edilen elektronik sistem ile kullanıcının hesap hareketleri BP merkezi olarak takip edilmekte ve belli periyotlarda akaryakıt bedelleri kullanıcılardan tahsil edilmekte ve bayilerden belirli bir oranda katılım alınmaktadır. Otogaz LPG satışı ise, bu konuda bir düzenlemenin bulunmaması nedeniyle elektronik sistemler üzerinden yapılamamaktadır.
- (123) BP'nin taşıtmatik sistemi, başta birden fazla araca sahip olup tüketim hacmi yüksek olanlar da dâhil olmak üzere kullanıcıların (müşterilerin), araçları ile yapacakları akaryakıt alımlarının tek bir merkezden, güvenli bir şekilde kontrol edilerek yönetilmesine olanak sağlamaktadır. Anılan sistem, kullanıcılara ait araç plakalarına tanımlanan "akıllı halka", "anahtarlık" veya "kart" gibi aparatlar sayesinde, araçların istasyonlarda, herhangi bir ödeme yapmaksızın akaryakıt almasına imkân sağlamaktadır. Satın alınan akaryakıtın bedeli, kullanıcılar ile BP arasında sözleşme serbestisi prensibi çerçevesinde ticari mutabakat ile imzalanan sözleşme ve eklerinde belirlenen dönemlerde, toplu olarak kullanıcılara faturalandırılmaktadır. Kullanıcılar, tüketimle ilgili ödemelerini tek bir merkezden yapabilmekte, tüketim miktarlarını ve ödemelerini takip edebilmektedir. Bu şekilde kullanıcı sistem üzerinden, kendinin ve çalışanlarının akaryakıt alımlarını "online" olarak takip edebilmekte ve ileriye yönelik olası ihtiyaçlarını hesaplayabilmektedir. Sisteme dahil olan kullanıcılar, genellikle tüketim miktarı, vadesi, teminat durumu gibi hususlar değerlendirilerek belirli bir iskonto ile akaryakıt alımı yapabilmektedirler.
- (124) Söz konusu sistem ile kullanıcılar daha güvenli ve ekonomik olarak akaryakıt ikmal etmekte, alımlarını ve ödemelerini sistemler üzerinden takip edebilmektedir. Bayiler ise sistemler üzerinden ilave satış yapmaları nedeniyle ticari menfaat elde edebilmekte, alacaklarını tahsil edememe gibi bir riskle karşılaşmamaktadırlar. Zira BP taşıtmatik sistemi üzerinden yapılan satışların bedelini, kullanıcılardan almasa dahi bayiler tarafından yapılan satışların bedelini bayilere bizzat ödemekte veya BP nezdindeki cari hesap borçlarından takas etmektedir.
- (125) Kullanıcılar tarafından ikmal edilen akaryakıt ile ilgili ticari risk, kullanıcının bulunması, sisteme dahil edilmesi, sözleşme imzalanması ve satış yapılması işlemlerinin tamamının BP tarafından yapılması nedeniyle BP üzerinde kalmaktadır. Söz konusu sistem üzerinden yapılan satışların bedelleri, bayilerin katılımı düşüldükten sonra BP tarafından sisteme katılan ve satış gerçekleştiren bayilere ödenmektedir.

- (126) Sistemin işleyebilmesi ve kullanıcıların ikmal ihtiyaçlarına cevap verebilmesi için geniş bir coğrafi alana yayılmış bayi ağının zorunlu olması, söz konusu sistemin tesis, takip ve kullanıcı bulma işlemleri için personel istihdamı bayi tarafından yapılamaması gibi nedenlerle anılan işlemler dağıtıcılar (BP) tarafından yapılmaktadır. Bu kapsamda taşımatik sistemine dahil olan kullanıcılar genelde BP tarafından bulunmakta olup. BP'nin bu konuda ayrı bir taşımatik satış ve müşteri hizmetleri ekibi mevcuttur.
- (127) Bu çerçevede sistemin kullanımından kaynaklı olarak bayinin belirli bir katılım bedeli ödeme dışında herhangi bir masrafı veya alacağını tahsil edememe gibi bir riski bulunmamaktadır. İstisnai durumlarda ise bayilerin de özellikle kamu ihalelerine girmek suretiyle sisteme kullanıcı dahil etmesi mümkündür. Bayi vasıtasıyla sisteme dahil edilen kullanıcılarla ilgili ticari hususlar bayi tarafından belirlenmekte olup ticari risk de bayi uhdesinde kalmaktadır. Fakat anılan bu satışlar taşımatik ile yapılan toplam satışlar içerisinde küçük bir pay teşkil etmektedir. Özellikle daha düşük satış hacmine sahip bayiler açısından söz konusu sistem bayi satışlarını, rekabet gücünü ve dolayısıyla kârlılığını artırmaktadır.
- (128) Halihazırda, elektronik sistemler ile yapılan satışlarla ilgili olarak bayiler ile BP arasındaki ticari hususlar, sözleşme serbestisi prensibi ve ilgili mevzuat hükümleri dahilinde bayilik sözleşmelerinde (tipik sözleşme) düzenlenmektedir. Söz konusu sisteme katılım işbu sözleşmelerde belirtildiği üzere ihtiyaridir.
- (129) **BP Filo Kart Sistemi** çerçevesinde, "Filo Kart"a sahip olan müşterilerin, uygulamaya dahil olan BP bayilerinde, herhangi bir ödeme yapmaksızın akaryakıt almasına imkan sağlanmaktadır. Otogaz LPG satışı ise, bu konuda bir düzenlemenin bulunmaması nedeniyle Filo Kart sistemi üzerinden yapılamamaktadır. (.....).
- (130) BP bünyesinde **BP Club "Sadakat Kart" Programı** uygulaması mevcuttur. Ayrıca kullanıcılar üçüncü kişilere ait sadakat programları (Hopi, Toyota Forever vs) aracılığıyla da programlara dahil olan BP bayilerinden akaryakıt ve/veya otogaz LPG olarak söz konusu programlardan yararlanabilmektedir.
- (131) BP Club programından faydalanmak için müşteriler, istasyonlardan BP Club kart olarak ve gerekli kart aktivasyon işlemlerini gerçekleştirerek programın avantajlarından faydalanmaya başlamaktadırlar. Söz konusu sadakat programı kapsamında müşterilerin gerçekleştirdikleri akaryakıt ve/veya otogaz LPG alımlarından puan kazanabilmeleri için ödeme esnasında market görevlisine sadakat programına ait kartlarını BP Club POS cihazına okutmaları gerekmektedir. BP Club sistemi, kartın faydalanabileceği kampanyaları ekranda gösterir ve market görevlisi ilgili kampanyayı seçerek puan yüklemesini gerçekleştirilmektedir. Puan harcaması yapabilmek için ise ödeme yapılmadan önce bu niyetin market görevlisine belirtilmesi ve kartın kullanılması gerekir. BP Club Kart yine BP Club POS cihazına okutularak puan harcama işlemi gerçekleştirilmektedir. Puan miktarını aşan bakiye var ise bu tutar müşteri tarafından ürün alımı yapılan bayiye ödenmektedir.
- (132) Otogaz LPG ve akaryakıt alımı karşılığında müşterilere kazandırılan puanların maliyeti, bayilik anlaşması ve eklerinde belirlenen ticari koşullara paralel olarak BP ile ilgili bayi arasında paylaşılmaktadır. Müşterilerin harcadıkları puanlar ise ilgili bayiler tarafından BP'ye faturalandırılmakta, fatura tutarı BP tarafından bayiye ödenmektedir.
- (133) Bunlarında dışında, BP'nin markası altında çalışan istasyonlarda kredi kartlarına yönelik olarak bankalar ile BP arasında ortak kampanyalar yapılabilmektedir. Kampanya kapsamında kredi kartı ile yapılan alışveriş karşılığında belli bir puan (bonus, world puan, maxi puan vs) kazanılmaktadır. Anılan puanların akaryakıt ve/veya otogaz LPG

alımında kullanılması durumunda maliyet BP ve/veya ilgili banka tarafından karşılanmakta (ilgili banka ile BP arasında yapılan anlaşma ile belirlenmekte) olup, bu konudaki masraf bayilere yansıtılmamaktadır.

- (134) BP tarafından kullanılan bir diğer sistem "**BP Araçta Ödeme**" olup, taşıtmatik sistemine dâhil olmayan T. Garanti Bankası A.Ş. ("Banka") müşterisi olan kullanıcılar için BP tarafından hayata geçirilmiş olan bir uygulamadır. Cep telefonlarında Banka'nın "Bonus Flaş" uygulamasına sahip olan Banka müşterileri, "BP Araçta Ödeme"nin geçerli olduğu BP bayisi olan akaryakıt istasyonlarında, uygulama üzerinden "BP'de Araçta Ödeme" seçeneğini tıklayarak, istasyon kodu, pompa numarası ve almak istedikleri tutarı seçerek akaryakıt alımlarını yapabilmektedirler. "BP Araçta Ödeme" uygulamasında, tüm müşteri ve kredi kartı bilgileri Banka tarafından tutulmaktadır.
- (135) Sisteme dâhil olabilmek için, bayilerin Banka ile Üye İşyeri Sanal POS Sözleşmesi imzalamaları gerekmektedir. "BP Araçta Ödeme" sistemi ile yapılan alımların tutarları bayilere, Banka tarafından, aralarında düzenlenmiş Üye İşyeri Sanal POS Sözleşmesi çerçevesinde ödenmektedir. Sistem üzerinden bir kampanya yapılması durumunda kampanyadan kaynaklanan maliyet banka ve/veya BP tarafından karşılanmaktadır.
- (136) **BP İndirim Kart**, özellikle taksi, dolmuş, minibüs, ağır vasıta segmentindeki ticari kullanıcılara, meslek ve ticaret odaları üyelerine ve taşıtmatik anlaşması yapılan şirketlerin personeline yönelik olarak verilen bir indirim kartıdır. Uygulama, başvuru formunu dolduran kullanıcıların bu sisteme dâhil olan BP istasyonlarında kartlarını pompaya okutup direk olarak pompadan indirimli yakıt almasını sağlamaktadır. Kullanıcılar indirimli olarak aldıkları ürüne ait ödemeyi nakit veya kredi kartı ile alım yaptıkları istasyonda ödemektedirler. Sisteme dâhil olan istasyonlar ile yapılan bayi anlaşmalarına göre kullanıcılara verilen ıskontolara bayiler tarafından katılım yapılmaktadır. İndirim Kart, otogaz LPG alımlarında kullanılmamaktadır.
- (137) Elektronik sistemler kullanılarak ayrıca peşin ödemeli ve indirim uygulanan satışlar da yapılmaktadır. Bu satışlarda verilen indirimin maliyeti BP ile her bir bayi arasında imzalanan akaryakıt satış protokolünde belirlenen oranlara göre taraflar arasında paylaşılmaktadır. Söz konusu sistemin kullanıcıları (müşteriler) ön ödeme yaparak belirli oranlarda indirimli ürün alabilmektedir.
- (138) Tablo 17'de BP ile dikey bütünleşik yapıda olmayan bayilerin akaryakıt ve otogaz LPG satışlarına ait normal pompa satışları, taşıtmatik, sadakat kart uygulamaları, indirim ve filo sistemleri ile yapılan satışlar yıllık bazda gösterilmektedir. Bu kapsamda 2018 yılında pompa işlemlerinin payı %(.); taşıtmatik sistemi satışlarının payı %(.); sadakat kart uygulamalarının payı %(.); indirim ve filo kart sistemi satışlarının payı ise %(.)'tür. Tablodan görüleceği üzere yıllar itibarıyla taşıtmatik ve sadakat kart satışlarında düşüş görülmekte iken normal pompa, indirim ve filo kart satışlarında artış görülmektedir.

Tablo-17: Akaryakıt ve Otogaz LPG Satışlarının Satış Yöntemine Göre Dağılımı (Litre, %)

Yıl	Normal Pompa		Taşımatik		Sadakat Kart		İndirim+Filo Kart	
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı
2014	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

- (139) Aşağıdaki tabloda ise söz konusu satışlar ürün bazında gösterilmektedir. 2018 yılında litre (pompa), sadakat kart, taşımatik, indirim ve filo kart sistemleri ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki paylarının sırasıyla Kurşunsuz Benzin 95 için %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....); Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) için %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....); Motorin için %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....); Motorin (Diğer) için %(.....); %(.....), %(.....) ve %(.....) oranlarında olduğu görülmektedir. Otogaz LPG için taşımatik, indirim ve filo sistemi satışı bulunmamakla birlikte 2018 yılı toplam satışlar içindeki litre (pompa) ve sadakat kart payları sırasıyla %(.....) ve %(.....)'dır. Ayrıca yıllar itibarıyla ürün bazında verilen satış miktarları kayda değer bir değişim göstermeyerek istikrarlı bir seyir izlemektedir.

Tablo-18: 2014-2018 Yılları Arası Ürün Bazında Satış Miktarları (Litre, %)

Ürün Tipi	Normal Pompa		Sadakat Kart ²⁹		Taşımatik		İndirim+Filo Kart		
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
KB 95									
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
KB 95 Diğer									
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin									
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin Diğer									
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Otogaz LPG ³⁰									
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	-	-	-	-	-
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	-	-	-	-	-
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	-	-	-	-	-
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	-	-	-	-	-
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	-	-	-	-	-
Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı									

²⁹ Sadakat programı, "BP Clup", "Hopi" ve "Toyota Forever" adlı satışların toplamından oluşmaktadır.

³⁰ BP tarafından gönderilen cevabi yazıda "taşımatik", "filokart" ve "indirim kartı" sistemlerinin otogaz LPG özelinde kullanılmadığı belirtilmiştir.

I.4.1.5. BP'de Gerçekleştirilen Yerde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

I.4.1.5.1. Öneri Sürçinde Yapılan Yerde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (140) Öneri kapsamında 10.07.2018 tarihinde BP'de yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede 307 sayfa belgenin sureti teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.
- (141) **Belge-1:** 18.06.2018 tarihinde İzmir-1 Saha Müdürü (.....), Kıdemli Fiyatlandırma Asistanı (.....) ve Müşteri Hizmetleri Temsilcisi (.....) arasında gerçekleşen "İzmir_ili Karabağlar ve Gaziemir ilçeleri MF pompa fiyat değışiklik talebi" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.06.2018, (.....)

"(.....) merhaba

İzmir ilindeki Karabağlar ve Gaziemir ilçeleri MF pompa satış fiyatlarının yukarı yönlü değışimini rica ederim.

En büyük major rakibimiz (.....) ile PSF'nin eşitlenmesi talebidir.

Not: BP'nin Karabağlar ilçesi web sayfasında bulunmamaktadır, komşu ilçe olan Gaziemir iki kez bulunmaktadır.

Mevcut rakamlar;

BP Kurşunsuz (.....) TL/lt

BP Ultimate Kurşunsuz (.....) TL/lt

BP Ultimate Diesel (.....) TL/lt

BP Diesel (.....) TL/lt

Shell PSF web sayfası ekran görüntüsü;"

18.06.2018, (.....)

"(.....),

Konuştuğumuz üzere,

ilçe düzenlemesi yapılmış olup, pompa fiyatlarında artış yapılmıştır.

Yarıdan geçerli pompa fiyatlarını bayilere bildirmen gerekir. SMS gönderilmeyecektir.

Pompa fiyatları;

İstasyon	BP Kurşunsuz	BP Ultimate Kurşunsuz	BP Ultimate Diesel	BP Diesel
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72

(.....),

Yarıdan geçerli aşağıdaki fiyatların girilmesini rica ederim.

Fiyatlar;

Site Name	Supply Point	Price Nmc	M95 UL	ULTM 95	ULSD10P PM	ULSD50P PM	ULSDAD D1	REGE30M 95 (ötv-siz-epdksiz)	REGE35M 95 (ötv-siz-epdksiz)	ULTE35M 95 (ötv-siz-epdksiz)	ULTE30M 95 (ötv-siz-epdksiz)	REGM 95	B210P PM (ötv-siz-epdksiz)	B2AD D1 (ötv-siz-epdksiz)
(.....)	POAL I-TU	BZYALO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	POAL I-TU	EIZALO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	POAL I-TU	FIRALO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....)	POAL I-TU	IZMAL 0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	POAL I-TU	KB1AL 0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	POAL I-TU	KBLAL 0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	POAL I-TU	SARA LO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....)”
18.06.2018, (.....)
“Gerekli bilgilendirmeyi yaptım.
Saygılarımla
(.....)”

- (142) **Belge-2:** 05.07.2018 tarihinde BP çalışanı (.....), Fiyatlandırma Müdürü (.....), İstanbul/Merkez Saha Müdürü (.....) ve İstanbul/Avrupa-1 Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Marmara LPG (.....) Aksiyonları/ Haziran 2018 ” konulu e-posta yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.07.2018, (.....)
“(.....) Bey,
(.....) uyguladığımız aşağıdaki istasyonların Haziran 2018 fiyat farkı tutarlarını onayınıza sunarım.
Şirinevler: (.....) TL + KDV
Güneşlimetro: (.....) TL + KDV
Erenler: (.....) TL + KDV
Ihlamur: (.....) TL + KDV
Taksim: (.....) TL + KDV
(.....)
(.....) Bey ve (.....) Bey’in onayıyla faturaları kestirebilirsiniz.
Teşekkürler,
(.....)”
05.07.2018, (.....)
“Uygundur,”

- (143) **Belge-3:** 05.12.2016 ve 16.06.2016 tarihlerinde BP çalışanları (.....), Bursa Saha Müdürü (.....), İzmir-2 Saha Müdürü (.....), İzmir-1 Saha Müdürü (.....), İstanbul/Anadolu Saha Müdürü (.....), Ankara-1 Saha Müdürü (.....), Ankara-2 Saha Müdürü (.....), Afyon Saha Müdürü (.....), Eskişehir Saha Müdürü (.....), Konya Saha Müdürü (.....), Kayseri Saha Müdürü (.....), ve İstanbul/Merkez Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Pompa Fiyatları Düzenlemesi” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.12.2016, (.....)
“Merhaba,
İstanbul ve Ankara il sınırları içinde olanlar hariç, uygun olan istasyonlarımızda, Ultimate – Regular benzin-motorin pompa fiyat farklarını 2 krş/lt den 3 krş/lt ye çıkarmak için bir çalışma yapıyoruz.
Ekte 06.12.2016 tarihinden geçerli olan istasyon pompa fiyatlarını, il, ilçe, mıntıka ve bölge bilgilerini paylaşıyorum.
Bu hafta içinde, diff 1 krş/lt olanlardan 2 krş/lt ye çıkarmak istediklerinizi, diff. 2 krş/lt olanlardan 3 krş/lt ye çıkarmak istediğiniz istasyonları, bölge bazında ve agente istasyonları olarak benimle paylaşmanızı rica ediyorum.
Teşekkürler,
(.....)”
16.12.2016, (.....)
“Merhaba,
Sizden gelen tüm bildirimler neticesinde, yarından geçerli 88 istasyonda daha 3 krş/lt premium diff. uygulamaya başlıyoruz. Bölge dağılımını aşağıda paylaşıyorum. Destekleriniz için teşekkür ederim

gönderilen “LPG FİYAT AYARLAMASI” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.04.2018, (.....)

“Arkadaşlar,

Halihazırda rekabetin yoğun olmadığı, LFL tarafında riskimiz bulunmayan lokasyonlarda LPG fiyatlarını birkaç krş. arttırmak için aksiyon almamız gerek.

Mintikanız genelinde müdahale edebileceğiniz istasyonları ve mevcut fiyat ve talep edilen fiyatları da belirterek bana gönderin lütfen.

(.....),

Dosyayı Cuma akşamı bende olacak şekilde toplar mısın.”

20.04.2018, (.....)

“(.....) Bey,

Tablo aşağıdaki gibidir.

Station	Territory	District	TALEP EDİLEN	BP	Comment
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	(.....)	(.....)	uygulanacak

Bilgilerinize sunarız.

Saygılarımla

(.....)”

24.04.2018, (.....)

“Arkadaşlar,

Aşağıda belirttiğim istasyonların ticari alandaki rakip fiyatlarını da kontrol edip yapılabilecek varsa listeye ekleyerek bana Çarşamba sabahına kadar gönderin lütfen.

(.....)”

24.04.2018, (.....)

“(.....) Bey,

(.....) istasyonu rakip saha fiyatları;

(.....):2,87

(.....):2,79

(.....):2,65 olarak oluşmuştur. 2,83 TL olarak yer aldığımız ticari sahadaki fiyat politikamız şu an için uygun. (.....)’nın (.....)’e dönme aşamasında 1000lt/gün satış artışı sağlanmış, (.....)’in faaliyete başlaması ve bu süreçte de fiyat aksiyonu alması 1000Lt/gün kaybımıza sebep olmuştur. Bu alandaki aksiyonumuz (.....)’in fiyat arttırmasını beklemekten yana. Diğer (.....) istasyonlarına göre sahamızdaki (.....) agresif fiyat uygulamakta.

(.....) İstasyonunda Ceiling Price’a 14kr/litre altında satış yapmaktaydı. Uygulanan bu indirim tamamı bayi tarafından karşılanmaktaydı. Rakip saha analizi yaparak, fiyatları 12 Nisan’da 5kr/litre, 13 Nisan’da 4 kr/litre daha, ve en son olarak 18 Nisan’daki fiyat değişikliği ile 1 kr/litre daha arttırarak bayi karlılığını 11kr/litre arttırdım. Şu an günlük ortalama 1000 litre olan satışı koruyoruz. Hali hazırda 3,03 olarak bildirdiğimiz satış fiyatını bayi 2,99 olarak yönetmekte.

Perşembe günü (.....) istasyonu ziyareti sonrasında da aksiyon alma planım bulunmakta.

Saygılarımla,

(.....)”

25.04.2018, (.....)
"Ok"

- (147) **Belge-8:** 09.07.2018 tarihinde BP çalışanları (.....) tarafından (.....)'na gönderilen "(.....) İstasyonu LPG Fiyat Talep Formu" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

09.07.2018, (.....)

"(.....) merhaba,

İşleticisi aynı olan (.....) ve (.....) istasyonlarında düşük lpg karlılığı sebebiyle bayi fiyat artışı yapmak istemiştir. Halihazırda ytd volume kaybı yaşamamak adına 3 istasyonda indirim paylaşımının aşağıdaki şekilde düzenlenmesi için yardımını rica ederim.
Teşekkürler."

Site Name	:	(.....)	
Territory	:	İstanbul Avrupa 2 RTM	
District	:	Marmara	
CoT			
		BP	Dealer
MS Share	:	(.....)	(.....)
Discount Share	:	(.....)	(.....)
Rebate	:	N	
		Current	Proposed
Volume (lt./day)	:	(.....)	(.....)
Pump Price (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
BP Unit Margin (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
BP Gross Margin (TL/day)	:	(.....)	(.....)
Dealer Transfer Price (TL/lt.):	:	(.....)	(.....)
Dealer Discount Share	:	(.....)	(.....)
Rebate Value (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
Threshold Volume (lt./day)	:		(.....)

Trade Area

Competitor	Pump Price *
Shell	3,08
Total	3,08

*(.....)

Site Name	:	(.....)	
Territory	:	İstanbul Avrupa 2 RTM	
District	:	Marmara	
CoT			
		BP	Dealer

MS Share	:	(.....)	(.....)
Discount Share	:	(.....)	(.....)
Rebate	:	N	
		Current	Proposed
Volume (lt./day)	:	(.....)	(.....)
Pump Price (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
BP Unit Margin (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
BP Gross Margin (TL/day)	:	(.....)	(.....)
Dealer Transfer Price (TL/lt.):	:	(.....)	(.....)
Dealer Discount Share	:	(.....)	(.....)
Rebate Value (TL/lt.)	:	(.....)	(.....)
Threshold Volume (lt./day)	:		(.....)
Trade Area			
Competitor		Pump Price *	
Shell		3,25	
Total		3,21	
		*(.....)	

I.4.1.5.2. Soruşturma Sürecinde Yapılan Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (148) Soruşturma kapsamında 06.09.2018 tarihinde BP'de yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede 115 sayfa belgenin sureti teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.
- (149) **Belge-9:** 11.03.2016 tarihinde Kıdemli Fiyat İnceleme Uzmanı (.....) ile İstanbul/Anadolu Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "RE: Fiyat Aşımaları_11.03.2016" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

11.03.2016, (.....)

"(.....),

Fiyat değişim analizlerini rakiplere göre yapıyoruz.

(.....) 'de Shell'den zaten 4.30 iken bile 1 krs/lt yüksek fiyattayız. Bu nedenle farkı 2 krs/lt yapamıyorum. Shell'in sitesinde yayınladığı fiyat hatalı ise bilgi rica ederim. Ben sitedeki fiyata göre konuşuyorum.

... "

11.03.2016, (.....)

"(.....),

Bayinin aynı ticari saha içerisinde iki istasyonu var. (.....) ve (.....) istasyonları. Bu iki istasyon arasındaki fiyat farklılığı müşteriler tarafından normal karşılanmıyor.

Yardımlarını rica ederim."

11.03.2016, (.....)

"Yarımdan geçerli (.....) da dahil olmak üzere (.....) ve (.....) istasyonlarında 1 krs/lt indirim yapılacaktır. Bu 3 istasyonda rakiplerden 2 krs/lt yüksek kaldık. Bu durumda, (.....) fiyatı ile (.....) fiyatı eşitlenmiş olacaktır. Bayiye fiyatını 4,30 seviyesinde tutması yönünde bilgi vermeni rica ederim.

Teşekkürler,"

11.03.2016, (.....)

“Uygun, (.....) ve (.....) fiyatları eşit olduğu müddetçe sorun yok. Teşekkürler.”

- (150) **Belge-10:** 03.01.2018 ve 04.01.2018 tarihlerinde (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen “Pompa fiyatlarında yapılan düzenleme hk.” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

03.01.2018, (.....)

“Rakiplerimizin web sitelerinden topladığımız bilgiler doğrultusunda yaptığımız analizlerde, bazı yerlerde yarından geçerli pompa fiyatlarında düzenleme yapmış, bulunmaktayız.

Ekte tablonun son hali bulunmakta birlikte düzeltme yapıldıktan sonraki pompa fiyatları da ayrı bir sayfada verilmiştir.

İstasyon bazında spesifik aksiyon alınmasını istediğiniz yerler olursa bildirmenizi rica ederim.

Teşekkürler

(.....)”

04.01.2018, (.....)

“(.....) merhaba,

(.....) ve (.....) istasyonlarımız rakiplerde bir değişiklik olmadığı için fiyat artışını yapmak istemediklerini belirttiler .

Bilgine.”

I.4.2. OPET’e İlişkin Elde Edilen Bulgular

- (151) Bu bölümde öncelikle OPET tarafından gönderilen 25.02.2019 tarih ve 1338 sayılı cevabi yazıda yer alan bilgilere, sonrasında önaraştırma ve soruşturma döneminde OPET’te yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelere yer verilecektir.

I.4.2.1. OPET Tarafından Gönderilen Cevabi Yazıda Yer Alan Hususlar

- (152) OPET tarafından gönderilen cevabi yazıda, OPET’in bayileri arasında dikey bütünleşik yapı içerisinde yer alan, acente ve OPET’in kendi mülkiyeti kapsamında faaliyet gösteren bayi/lerin bulunmadığı; ayrı birer teşebbüs ve işletme olan bayilerin akaryakıt istasyonlarını OPET ile akdettikleri bayilik sözleşmeleri kapsamında, kendi nam ve hesaplarına işletmekte oldukları belirtilmiştir. OPET’in bayileri ile imzalamış olduğu sözleşme ve protokoller ile akaryakıt fiyatlandırması ve uygulamakta olduğu indirim sistemlerine ilişkin açıklamalara aşağıda yer verilmektedir.

I.4.2.1.1. OPET ile Bayileri Arasında Akdedilen Sözleşmeler ve Protokoller

- (153) OPET tarafından bayileri ile istasyonun kullanım hakkını elde edip etmediğine göre dört tip sözleşme akdedildiği belirtilmiştir. 1. *Tip Sözleşme*, şirketin akaryakıt istasyonunun kurulu olduğu gayrimenkul üzerinde herhangi bir hak veya tasarruf sahibi olmadığı bayilik ilişkisinde kullanılan sözleşme tipidir. 2. *Tip Sözleşme*’de şirket istasyonun kurulu olduğu gayrimenkul üzerinde intifa veya kira hakkına dayalı olarak hak ve tasarruf sahibidir. 3. *Tip Sözleşme* ise muafiyet kararları çerçevesinde uzun vadeli kiralama yapılan veya satın alınmak sureti ile dağıtım şirketi mülkiyetinde olan taşınmazlar üzerinde yürütülen bayilik faaliyetine ilişkin sözleşmelerdir. Son olarak 4. *Tip Sözleşme*, istasyonsuz bayilik ilişkilerinde kullanılan sözleşme tipidir. OPET tarafından gönderilen cevabi yazıda sözleşme tiplerinin 2015 öncesi ve sonrası olmak üzere iki gruba ayrıldığı belirtilmiştir. Soruşturma kapsamında incelemeye konu olan yeniden satış fiyatının tespiti iddiası doğrultusunda, sözleşme hükümleri incelendiğinde ilgili dönemlere ilişkin sözleşme tiplerinde yer alan fiyatlandırma stratejisinin ortak olduğu görülmektedir. İlgili hüküm, sözleşmelerin 4. maddesinde aşağıdaki şekilde yer almaktadır:

“(.....).”

- (154) Söz konusu sözleşmelerde yer alan hükümlerden bayilere yönelik fiyatlandırma stratejisinin aynı olduğu, OPET tarafından bayiye “nakliye-fire-bayi” kâr payı dâhil olarak hesaplanan bir tavan fiyatın tavsiye satış fiyatı olarak bildirildiği ve bayilerin bu fiyatın

üstündeki fiyatlardan satış yapmaları mümkün olmamakla birlikte altında satış yapabilecekleri anlaşılmaktadır.

(155) OPET, bayileri ile kurduğu ilişkiler kapsamında bayilik sözleşmelerinin yanı sıra çeşitli protokoller de akdetmektedir. Bu protokoller içerisinde kâr paylaşımı protokolünün yukarıda yer verilen fiyatlandırma stratejisinin bir parçası olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Söz konusu protokol ile genel olarak bayinin akaryakıt istasyonu üzerinde belli miktarlarda akaryakıt ürünü satışı gerçekleştirmesi şartına bağlı olarak bayiye prim bedeli ödenmesi düzenlenmektedir. OPET ile bayiler arasında akdedilen dört farklı kâr paylaşımı protokolü bulunmaktadır:

- Kâr paylaşımı ve tapu garantisinin bulunmadığı protokoller
- Kâr paylaşımının olmadığı ancak tapu garantisinin bulunduğu protokoller
- Kâr paylaşımının bulunduğu ancak tapu garantisinin bulunmadığı protokoller
- Kâr paylaşımı ve tapu garantisinin bulunduğu protokoller

(156) OPET ile bayi arasındaki kâr paylaşımı, akaryakıt istasyonunun satış hacmi ve OPET'in akaryakıt istasyonuna yapmış olduğu yatırım bedelleri çerçevesinde belirlenmekte olup, buna göre pompa satış fiyatı ile TÜPRAŞ satış fiyatı arasındaki kârın belli bir oranı bayiye prim olarak verilmektedir. Bahse konusu protokoller kapsamında önemli görülen hükümlere aşağıda yer verilmektedir.

(157) Kâr paylaşımı ve tapu garantisinin bulunmadığı protokollerde, Anlaşma Şartları başlığı altında 2/a ve 2/b maddelerinde yer alan hükümler aşağıdaki gibidir:

“(.....).”

(158) Kâr paylaşımının olmadığı ancak tapu garantisinin bulunduğu protokollerde, Anlaşma Şartları başlığı altında 2/a maddesi aynı olmakla beraber, 2/b maddesinde yer alan hüküm şu şekildedir:

“(.....).”

(159) Kâr paylaşımının bulunduğu ancak tapu garantisinin bulunmadığı protokollerde, Anlaşma Şartları başlığı altında 2/c maddesinde yer alan hüküm aşağıdaki gibidir:

“(.....).”

(160) Kâr paylaşımının ve tapu garantisinin bulunduğu protokollerde, Anlaşma Şartları başlığı altında 2/a, 2/b ve 2/c maddelerinde yer alan hükümler aşağıdaki gibidir:

“(.....).”

I.4.2.1.2. OPET Akaryakıt Fiyatlandırma Sistemi

(161) OPET tarafından fiyat oluşumuna ilişkin yapılan açıklamada özetle;

- Ülkemizde akaryakıt fiyatlarının serbest piyasa ilkesine uygun olarak rekabet koşullarıyla piyasa içerisinde oluştuğu, fiyatların oluşumuna etki eden faktörlerin; PPK, rafineri fiyat oluşumu, ÖTV, EPDK gelir payı, temin yeri ile dolum tesisi arasındaki taşıma masrafı (navlun), dolum tesisi ile akaryakıt istasyonu arasındaki taşıma masrafı (kara nakliyesi), dağıtıcı kâr payı ve bayi kâr payı olduğu,
- Genel olarak akaryakıt piyasasındaki fiyat mekanizmasını tanımlayan formülün şu şekilde olduğu;

Rafineri Satış Fiyatı + ÖTV + EPDK Gelir Payı + Navlun = Dağıtıcı Temin Maliyeti

Dağıtıcı Temin Maliyeti + Dağıtıcı Kâr Payı = Depo Satış Fiyatı

Depo Satış Fiyatı + Bayi Kâr Payı + Kara Nakliyesi = Pompa Satış Fiyatı

- PPK gereğince 1 Ocak 2005 tarihi itibarı ile Serbest Fiyatlandırma Sistemine geçildiği, buna göre; rafinerici ve dağıtıcı lisansı kapsamında yapılan piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatların, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak, lisans sahipleri tarafından hazırlanan tavan fiyatlar olarak EPDK'ye bildirildiği,
- Bu sistem ile sektördeki akaryakıt dağıtım şirketlerinin, farklı fiyat politikalarına göre depo satış fiyatını belirlemekte serbest olduğu gibi, bayilerin de dağıtım şirketleri tarafından kendilerine tavsiye edilen tavan pompa satış fiyatlarına uyduğu veya buldukları bölgenin rekabet koşullarına göre daha düşük pompa satış fiyatlarını uyguladığı,
- Akaryakıt dağıtım şirketlerinin bayilerine gerçekleştirdikleri satışlarda kullandıkları fiyatın depo satış fiyatı olduğu, dağıtım şirketlerinin akaryakıt teminlerini yurtiçi kaynaklardan sağlayabildikleri gibi ithalat yoluyla sağlayabildikleri,
- OPET'in, temin maliyeti³¹ olarak en yakın TÜPRAŞ Rafinerisi'nin satış fiyatlarını kullandığı ve temin maliyeti üzerine, her depo için hesaplanmış olan OPET kâr payı eklenerek OPET'in tüm depoları için satış fiyatlarının belirlendiği, bu satış fiyatlarının OPET'in depolarından mal alacak standart bir bayisinin alım fiyatının temelini teşkil ettiği³²,
- Depo satış fiyatları üzerine bayilerin kâr paylarının, çeşitli masraflarının ve tahmini nakliye ücretlerinin eklenmesi ve ardından o bölgedeki pompa fiyatlarına ilişkin rekabet durumunun değerlendirilmesi ile tavsiye edilen tavan pompa satış fiyatlarının ilçe bazında oluşturulduğu,
- Güncel pompa fiyatları her fiyat değişiminin yapıldığı anda OPET'in yasal yükümlükleri kapsamında EPDK'ye bildirildiği gibi SMS, e-posta, faks ve dijital portal mecralarıyla da bayilere bildirildiği, bu bildirimlerin yanı sıra güncel pompa fiyatlarının geçerli oldukları gün 00:00'dan itibaren OPET web sitesinde yayınlandığı,
- OPET bayilerinin kendi tercihleri doğrultusunda tavsiye edilen pompa fiyatını uygulamakta veya bulunduğu bölgenin rekabet koşullarına göre pompa satış fiyatını ilan edilen tavan fiyatı aşmamak koşulu ile belirlemekte serbest oldukları belirtilmiştir.

(162) Bununla birlikte, OPET tarafından gönderilen 04.03.2019 tarih ve 1549 sayılı cevabi yazıda tavsiye fiyatlarda yapılan değişikliklerin sebepleri aşağıda başlıklar halinde sıralanmaktadır:

- EPDK tavan fiyat uygulaması (2015 Şubat ve Nisan ayları),

³¹ Rafineri satış fiyatı ve temin yeri ile dolum tesisi arasındaki taşıma masrafını içeren maliyettir.

³² Sözleşmesinde özel satış koşulları bulunan bayiler için (özel kâr paylaşım) bayilere ilişkin uygulamalar satış fiyatları özel olarak hesaplanarak belirlenir.

- İlçede tavsiye fiyat yayımlanmaya başlanması³³,
- Önceki yıldan devir (2014 yılı Ocak ayı),
- ÖTV zammı (2018 Ağustos ayı),
- Şirket kararı,
- Tavan fiyat uygulamasının sona ermesi nedeniyle düzenlenen tavsiye fiyat değişikliği (2014 Mayıs ayı),
- TÜPRAŞ fiyat değişimi,
- TÜPRAŞ fiyat değişimi ve EPDK tavan fiyatı uygulaması (2015 Mart ve Nisan ayları).

I.4.2.1.3. OPET'in Uyguladığı İndirim Sistemleri

- (163) OPET tarafından istasyonlarında uygulanmakta olan üç adet indirim sistemi bulunmaktadır.
- (164) **Otobil ve Otobilim Akaryakıt Bilgi Sistemi**; kullanım hakkı OPET'e ait olan kimlik ünitelerinin OPET'e bildirilen araçlara monte edilmesi veya bireysel kullanıcılara teslim edilen anahtarlıkların bildirilen araçlarla eşleştirilmesi sureti ile akaryakıt istasyonlarından herhangi bir vasıta ile ödeme yapılmaksızın akaryakıt alımını sağlayan ve ikmal sırasında doluma ait bilgileri elektronik ortamda OPET Genel Merkezi'ne gönderen bir sistem ağı olup, sisteme dâhil olmak isteyen müşteriler ile "Otobil Müşteri Sözleşmesi" imzalanmaktadır.
- (165) Yakıt ikmalinde ise sistem şu şekilde çalışmaktadır; aracın yakıt deposuna pompa tabancası takılması ile birlikte tabanca üzerinde bulunan okuyucu anten, araçtaki araç ünitesini okuyarak ID bilgisini almakta ve otomasyon sistemi üzerinden sunuculara göndermektedir. Sunucu gelen ID bilgisine göre araca ait bilgileri ve limit bilgisini istasyonun otomasyon sistemine geri bildirmektedir. Otomasyon sistemi yazarkasaya plaka bilgisini, pompaya limit bilgisini göndererek satışın başlamasına izin vermektedir.
- (166) **Yakıt Kart Sistemi**; akaryakıt istasyonlarından herhangi bir vasıta ile ödeme yapmaksızın, müşterilere teslim edilen ve sisteme tanımlanmış bulunan kartlar vasıtası ile yakıt ikmalinin yapılmasını sağlayan bir sistem olup, sisteme dâhil olmak isteyen müşteriler ile "Yakıt Kart Sözleşmesi" imzalanmaktadır.
- (167) Yakıt ikmalinde ise sistem şu şekilde çalışmaktadır; akaryakıt istasyonuna gelen aracın Yakıt Kart ile alım yapacağını bildirmesi üzerine müşteri market kısmına yönlendirilmektedir. Kapalı devre pos görevi gören Yakıt Kart posundan müşterinin kartı geçirilmektedir. Pos servisi Yakıt Kart sisteminde kart bilgisini kontrol ederek karta ait bilgileri ve limit bilgisini istasyonun posuna geri bildirip, limit bilgisi alındıktan sonra pompa devreye girmektedir.

³³Bolu, Giresun, Muş, Bingöl ve İzmir illerindeki bazı ilçelerde 2014 yılında; İstanbul (Anadolu ve Avrupa), Afyon, Bolu, Ağrı, Van illerindeki bazı ilçelerde 2015 yılında; Ankara'da bir ilçede 2016 yılında; Ankara, Balıkesir, Erzurum, Van, Tekirdağ, Samsun, Muğla, Manisa Kahramanmaraş, İzmir ve İstanbul (Avrupa) illerindeki bazı ilçelerde 2017 yılında, Adana, Antalya, Bingöl, Diyarbakır, Erzurum, Kars, Şanlıurfa, Şırnak illerindeki bazı ilçelerde 2018 yılında; Antalya ve Kocaeli'de 2019 yılında ilçede tavsiye fiyat yayımlanmaya başlamıştır.

- (168) **OPET Kart Sistemi**; müşterinin tanınması, dinlenmesi ve ihtiyaçlarına yönelik teklifler ile daha iyi bir müşteri deneyimleri sunulması için oluşturulmuş bir sistem olup, OPET Kart sadakat programı üyelik süreci OPET istasyonlarından veya diğer dağıtım noktalarından alınan ücretsiz OPET Kart ile başlamaktadır. Kart sahiplerine, bayilerden gerçekleştirdikleri akaryakıt alışverişlerinde, yakıt alım tutarının %(.)'i oranında anında puan kazandırılmaktadır.
- (169) OPET Kart sahipleri yaptıkları alışverişlerden veya kampanyalardan kazandıkları puanlarını, OPET Kart veya cep telefonu numaralarını aktive ettikten sonra, herhangi bir koşul olmadan ücretsiz bir şekilde tüm akaryakıt alışverişlerinde harcayabilmektedir.
- (170) Tablo 19'da OPET ile dikey bütünleşik yapıda olmayan bayilerin akaryakıt satışlarına ait pompa, sadakat kart uygulamaları ve otobil akaryakıt bilgi sistemi (otobil) ile yapılan satış verileri yıllık bazda gösterilmektedir. Bu kapsamda 2018 yılında pompa ile yapılan satışların payı %(.); sadakat uygulamalarının payı %(.) ve otobil sistemi ile yapılan satışların payı ise %(.) olmakla birlikte yıllar itibarıyla ilgili satış verilerinin istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir.

Tablo-19: Akaryakıt Satışlarının Satış Yöntemine Göre Dağılımı (Litre, %)

Yıl	Pompada Yapılan Satışlar		Sadakat Kart		Otobil	
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı
2014	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2015	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2016	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2017	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2018	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı

- (171) Aşağıdaki tabloda ise her bir ürün bazında pompada yapılan satış miktarlarına ilişkin veriler yer almaktadır. 2018 yılında nakit işlemler ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki paylarının sırasıyla Kurşunsuz Benzin (A100) için %(.); Motorin (A121) için %(.); Motorin (A128) için %(.) oranlarında olduğu görülmektedir. Kurşunsuz Benzin 97 Oktan (A107) ürünü için yalnızca 2014 yılına ilişkin veri bulunmakla birlikte ilgili satış miktarının toplam satışlar içindeki payı da oldukça düşüktür. Ayrıca akaryakıt ürünlerinin yıllar itibarıyla ürün bazında verilen satış miktarları kayda değer bir değişim göstermeyerek istikrarlı bir seyir izlemektedir.

Tablo-20: 2014-2018 Yılları Arası Ürün Bazında Satış Miktarları ³⁴ (Litre, %)

Ürün Tipi ³⁵	Pompada Yapılan Satışlar				
	2014	2015	2016	2017	2018
KB (A100)					
Satış Miktarı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Motorin (A121)					
Satış Miktarı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Motorin (Eco) (A128)					
Satış Miktarı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Payı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tablo 20'nin devamı:					
KB 97 Oktan (A107)					
Satış Miktarı	(.....)	-	-	-	-
Payı	(.....)	-	-	-	-
Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı					

- (172) Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde OPET bakımından soruşturma konusu ile ilgili önem arz eden bir belgeye ulaşılamamıştır.

I.4.3. PO'ya İlişkin Elde Edilen Bulgular

- (173) Bu bölümde öncelikle PO tarafından 01.03.2019 tarih ve 1515 sayılı cevabi yazıda yer alan ve soruşturma kapsamında önemli görülen bilgilere değinilecek, sonrasında önaraştırma ve soruşturma döneminde PO'da yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelere yer verilecektir.

I.4.3.1. PO Tarafından Gönderilen Cevabi Yazıda Yer Alan Hususlar

- (174) PO, *bayilik* ve *acentelik* modeli olmak üzere iki temel bayilik modeli ile faaliyetlerini yürütmektedir. *Bayilik modeli* de kendi içerisinde ikiye ayrılmaktadır: Kira ya da intifa tesis edilmesi modelinde; PO istasyonun bulunduğu taşınmazı malikten kiralar ya da taşınmaz üzerinde intifa hakkı tesis eder. Bunun ardından istasyonda faaliyette bulunacak olan bayi ile "istasyonlu bayilik sözleşmesi" ve ticari koşulların belirlendiği "yatırım çerçeve sözleşmesi" imzalanır. Kira/intifa olmayan modelde ise bayi istasyonun bulunduğu taşınmazı malikten kiralar ya da taşınmaz üzerinde intifa hakkı tesis eder. Ardından PO ile bayi arasında yine bayilik sözleşmeleri ve türüne göre yatırım çerçeve sözleşmeleri imzalanır. Benzer durum, aynı zamanda bayinin malik olduğu istasyonlarda da söz konusudur. Sonuç olarak bayilik modelinde bayi istasyona ilişkin işyeri açma ve çalışma ruhsatı, bayilik lisansı vs. izin, lisans ve ruhsatları temin ederek faaliyetine başlar.

³⁴ OPET'ten gelen cevabi yazıda otobil ve sadakat kartlı satışların müşteri özelinde olması sebebiyle sistem kaynaklı ürün gamında ayrı ayrı verilemediği belirtilmiştir.

³⁵ OPET'in ürün gamında otogaz LPG satışı bulunmamaktadır.

- (175) Bir diğerk model olan *acentelik modelinde* ise PO, bayilik modelinde olduğu gibi istasyonun bulunduğu taşınmazı malikten kiralar ya da taşınmaz üzerine intifa hakkı tesis eder. Daha sonra istasyona ilişkin işyeri açma ve çalışma ruhsatı, bayilik lisansı vs. izin, lisans ve ruhsatları kendisi adına temin eder. Temin işlemlerinin ardından PO ya da Erk Petrol Yatırımları A.Ş.³⁶, istasyondaki operasyonun yönetilmesi adına acente ile bir işletme sözleşmesi imzalar.
- (176) PO bünyesinde acente olarak faaliyet gösteren bayiler ile dikey bütünleşik yapıda olmayan bayi satış verileri kıyaslandığında, 2018 yılı itibariyle toplam akaryakıt ve otopaz LPG satışları içerisinde dikey bütünleşik yapıda olmayan bayiler % (.....) pay ile satışların büyük çoğunluğunu, acenteler aracılığıyla yapılan satışlar ise % (.....) ile toplam satışların küçük bir kısmını oluşturmaktadır.

I.4.3.2. PO ile Bayileri Arasında Akdedilen Sözleşmeler ve Protokoller

- (177) PO bayileri ile genel çerçeve ve karşılıklı sorumlulukların belirlendiği bayilik sözleşmeleri ile ticari koşulların belirlendiği yatırım çerçevesi sözleşmesi akdetmektedir. Yatırım sözleşmeleri, yatırımın niteliği ve gayrimenkulün mülkiyet ve kullanım durumuna bağlı olarak oluşturulmaktadır. Bayilik sözleşmesi, unvan değişikliği, maddelerin değişmesi vb. nedenlerle çeşitli değişiklikler geçirmiştir ve neticede altı farklı tipi bulunmaktadır. Birinci ve ikinci tipte fiyat ile ilgili hükümler şu şekildedir.
- Versiyon 1, Madde 6 ve Madde 7’de yer alan hükümler aşağıdaki gibidir:
“(.....).”
 - Versiyon 3, Madde 4.7 ile Versiyon 4-5, Madde 4.6’da yer alan hükümler aşağıdaki gibidir:
“(.....).”
- (178) Bayilik sözleşmelerinin 4, 5 ve 6. tiplerinde fiyat ile ilgili hüküm şu şekildedir:
“(.....).”
- (179) Söz konusu sözleşme örneklerinden de anlaşılacağı üzere, PO’nun bayileri ile akdettiği sözleşmelerin fiyatlandırmaya ilişkin hükümleri benzerlik göstermekte; bayinin satış fiyatını belirlemek konusunda serbest olduğu ve PO tarafından herhangi bir üst tavan sınırı getirilmediği anlaşılmaktadır.
- (180) PO ile bayi arasında akdedilen protokollerde 3 tip kâr paylaşım modeli bulunmaktadır. Sözleşme sürecinin başlangıç aşamasında bayi ile gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde uygun model seçilmektedir. Bu modeller hakkında ayrıntılı bilgiler gelen cevabi yazılara göre aşağıda sunulmaktadır:
- (181) PO Brüt Kârının Bayiler ile Paylaşım Modeli’nde (Model-1), bayi ile akdedilen yatırım sözleşmesinde yer alan “Kâr Paylaşımı” maddesi aşağıdaki gibidir:
“(.....).”
- (182) Tüpraş Bazlı Fiyat Modeli’nde (Model-2), bayi ile yapılan yatırım sözleşmesindeki “Satış Şartları” maddesi aşağıdaki gibidir:
“(.....).”

³⁶ Erk Petrol Yatırımları A.Ş., PO’nun bir akaryakıt dağıtım şirketine bağlı bulunmayan istasyonları kendi ağına katmak üzere 2003 yılında kurduğu akaryakıt ağı şirkettir.

- (183) Entegre Kâr Modeli'nde (Model-3) bayi ile yapılan yatırım sözleşmesindeki "Kâr Paylaşımı" maddesi aşağıdaki gibidir:

“(.....).”

- (184) LPG de ise pompa fiyatından, ürünün tedarik maliyeti, birincil ve ikincil nakliye, operasyon ve vade maliyetleri düşülmekte ve kalan kısım üzerinden bayi ile yüzdesel olarak anlaşılmaktadır. Protokolde ilan edilen bayi kâr payı oranına göre bu dağıtım marjı paylaşılmaktadır.

I.4.3.3. PO Fiyatlandırma Sistemi

- (185) PO ile bayiler arasındaki akaryakıt fiyat mekanizması şu şekilde işlemektedir: TÜPRAŞ tarafından güncel rafineri satış fiyatları e-posta yoluyla dağıtıcı firmalara iletilir. Rafineri fiyatlarının duyurulmasının akabinde aşağıdaki tablodaki sıraya uygun olarak tavsiye edilen pompa fiyatları belirlenir. Belirlenen tavsiye pompa fiyatları Petrol Piyasası Bilgi Sistemi Yönetmeliği hükümleri uyarınca EPDK'ye bildirilir ve bildirildiği gün saat 00:00'dan itibaren uygulamaya konulur. Bunun akabinde söz konusu tavsiye fiyatlar bayilere SMS yoluyla iletilir ve ayrıca internet sitesinde ilan edilir. Bayiler pompa satış fiyatlarını serbest piyasa koşulları gereğince kendileri belirler.
- (186) Tavsiye satış fiyatlarındaki değişiklikler PO brüt kârı ile EPDK'nin de izlemekte olduğu New Med ülkelerinin (Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere) kâr ortalaması arasındaki fark göz önünde bulundurularak yapılır. Fiyat değişimleri rafineri fiyatındaki değişime bağlı olarak yapılabildiği gibi kâr beklentisi ve maliyetlerin değişmesi gibi sebeplerle de yapılabilmektedir.
- (187) LPG satış fiyatları ise; "Platts LPGaswire" isimli bültende yayınlanan değerler ile USD kuruna bağlı olarak belirlenmektedir. Platts LPGaswire bülteninde, FOB Cezayir fiyatları her aybaşıda ilan edilir ve o ay için geçerli kalır. LPG FOB Fiyatı, %70 oranında LPG Cezayir (Sonatrach) Bütan fiyatı ile %30 oranında LPG Cezayir Propan fiyatının karışımından oluşur. Karışım şeklinde elde edilen FOB fiyatına 40 USD/Ton navlun bedeli eklenerek, LPG CIF fiyatı elde edilir (Tüpraş İzmit Teslim). LPG CIF fiyatının aynı güne ait Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından ilan edilen Amerikan Doları (USD) Döviz Satış kuru ile TL'ye çevrilmiş değerinin son beş günlük ortalamasının \pm %3 aralığı olan fiyat değişim koridorunun içerisinde kalıp kalmadığına bakılır, bandın dışına çıkması durumunda TÜPRAŞ tarafından yeni rafineri fiyatları vergiler dahil ilan edilir. TÜPRAŞ'ın ikmal yaptığı noktalarda TÜPRAŞ fiyatları baz olarak kabul edilir. Buna ek olarak, özellikle TÜPRAŞ ikmal olmayan noktalarda 3. parti alım koşulları, ithalat maliyetleri ve o bölgedeki elleçleme ücretleri dikkate alınarak fiyat oluşumu/güncellemesi yapılır.
- (188) Ayrıca PO pazar değişkenliklerine istinaden tavsiye edilen azami pompa satış fiyatlarında değişiklikler yapılabilmektedir. PO yapmış olduğu değişiklikleri aşağıdaki kanallar vasıtası ile bayilerine ilan etmektedir:
- SMS
 - PO kendi internet sitesi
 - PO'nun bayileri için oluşturulmuş bayi portalı
 - Satış kadrosu
- (189) Fiyatlar, aynı gün içinde aynı zamanda EPDK'ye de bildirilir.
- (190) Akaryakıt bayileri ise satış fiyatlarını serbest piyasa koşulları gereğince ticari alandaki rekabet koşullarına göre serbest iradeleri ile belirlemektedir. PO tarafından bayilere

bildirilen fiyatlar, tavsiye niteliğinde olup bayiler LPG satışlarında bu fiyatı aşmamak kaydı ile kendi pompa satış fiyatlarını piyasa şartları doğrultusunda kendi iradeleri ile belirleyebilmektedirler. Bayiler kendi inisiyatifleriyle indirim yapabildikleri gibi, kâr marjlarının yeterli olmadığı durumlarda PO'dan rekabet desteği isteyebilmektedirler.

- (191) Kâr marjı ifadesi ile bayi ile PO arasında yapılan kâr paylaşımı neticesinde bayinin kendi kârı üzerindeki tasarrufu kastedilmekte olup, kâr paylaşımı da bayi ile PO arasında yapılan entegre kâr paylaşımına karşılık gelmektedir. Bayi kendi satış fiyatını oluştururken; rakiplerinin uygulamış olduğu fiyatlara, bayi motivasyonuna (satış artırmak), rakiplerin, bayiye olan uzaklığına (istasyonların birbirine yakın olması ve bu istasyonlarda fiyat farklılıkları müşteri tercihini direkt etkiler) ve ticari alandaki rakiplerin pozisyonuna dikkat etmektedir.

I.4.3.4. PO'nun Uyguladığı İndirim Sistemleri

- (192) PO tarafından istasyonlarında uygulanmakta olan indirim sistemleri bireysel ve kurumsal müşteriler olmak üzere iki ayrı şekilde uygulanmaktadır. Bireysel müşterilere uygulanan indirim programı Positive Card sistemi ve sistemin altında yapılan uygulamalardan oluşmaktadır. Kurumsal müşterilere uygulanan indirim programları ise AutoMatic Filo Yönetim Sistemi (Taşıt Tanıma) ve Filo Lojistik Card- Border Pass Card (Yakıt Kart) sistemlerinden oluşmaktadır:

- Positive Card: Öde-geç, Mobil Öde-geç, Kredi Kartı ile Temassız Öde-geç
- AutoMatic Filo Yönetim Sistemi (Taşıt Tanıma)
- Filo Lojistik Card- Border Pass Card (Yakıt Kart)

- (193) **Positive Card** ile akaryakıt veya otogaz alan müşteriler, bu alım karşılığında puan kazanmakta, biriken puanlarıyla hediye akaryakıt veya otogaz alabilmektedir. Belirli müşteri gruplarına yönelik olarak *Positive Card* ile pompada anında indirim imkânı da sunulabilmektedir. Kart üyesi istasyon sayısı yaklaşık (.....) adet olmakla birlikte bu sisteme dahil olan istasyonlarda, *Positive Card* kullanıcıları istasyonlardan ücretsiz olarak temin ettikleri kartları pompalara okutarak işlem anında puan kazanmaktadır. Kullanılan puan maliyetleri ise ay sonlarında bayilere ödenmektedir. Kart ile düzenlenen kampanyalar ve verilen puan maliyetleri vs. için kart ile gerçekleşen satış üzerinden belirli bir tutarda bayi PO'ya katılım payı ödemesi gerçekleştirilmektedir.

- (194) Burada kart kullanımı ile fiyat değişimine ilişkin bir örnek vermek gerekirse Barolar Birliği ile yapılan anlaşma gereğince Barokart sahiplerinin PO'dan yapacakları yakıt alışverişlerinde %(.....) indirim sağlanmaktadır. Müşterinin pompa üzerindeki okuyucuya kartını okutmasından sonra pompa birim fiyatı belirtilen oranda düşürülerek indirimli yeni bir birim fiyat oluşmaktadır. Müşteriye yapılan satış yeni belirlenen indirimli birim fiyat üzerinden gerçekleştirilmektedir.

- (195) PO'nun Taşıt Tanıma Sistemi "**AutoMatic Filo Yönetim**" sistemi olarak adlandırılmakta olup, bu etkin Filo Yönetim Sistemi aracılığıyla yapılan akaryakıt satışlarıyla, kurumsal müşterilerin (tüzel ve şahıs şirketleri ile kamu kurum ve kuruluşları) akaryakıt tüketimlerinin, online olarak 7 gün 24 saat kontrol altında tutulması sağlanmaktadır. Sistem sayesinde yakıt alımına ilişkin tüm detaylar (litre, birim fiyat, ürün cinsi, tarih, saat, taşıt plakası) kayıt altına alınıp raporlanmakta, filolara ait araçların yakıt alımlarına limitler (akaryakıt/gün/saat) uygulanabilmektedir. Sistemde yakıt teslimi haricindeki operasyonel süreçler dağıtım şirketi tarafından gerçekleştirilmektedir. Teslim edilen ürünlerin müşteriye faturalanması ve bu faturaların tahsilatı PO tarafından yapılmaktadır.

- (196) PO'nun kurumsal müşterilere akaryakıt satışına ilişkin elektronik ödeme sistemleri olan *Automatic Filo Yönetim Sistemi (Taşıt Tanıma)* ve *Filo Lojistik Card – Border Pass Card (Yakıt Kart)* hakkında aşağıda ayrıntılı bilgilere yer verilmektedir:
- (197) **Taşıt Tanıma;** filo sahibi işletmelerin (müşteri) akaryakıt ihtiyacını süratli, güvenilir ve rahat şekilde PO istasyonlarında herhangi bir ödeme yapmadan, araçlara takılan taşıt kimlik üniteleri yoluyla akaryakıt tüketimlerini kontrol altında tutmalarını sağlayan etkin bir filo yönetim ve akaryakıt kazanç sistemidir. Burada müşteri ile yapılan sözleşme ve teminat durumu ulaşması sonrası araca bir adet taşıt kimlik ünitesi temin edilir. Bu ünite aracın bilgilerini içeren, akaryakıt dolum anında pompa ile haberleşerek araç bilgilerini aktarmaktadır. Söz konusu haberleşme, pompa tabancasının taşıtın deposuna yerleştirilmesi ile gerçekleşir. Taşıta ait bilgiler taşıt kimlik ünitesi ve depo anteni vasıtasıyla istasyon otomasyon sistemine aktarılır. İstasyon otomasyon sisteminden onay alınmasıyla pompa çalışmaya başlar. Dolum sonunda doluma ait bilgiler (litre, birim fiyat, ürün cinsi, tarih, saat, taşıt plakası vs.) istasyon otomasyon sistemi hafızasına alınır ve yazıcı tarafından otomatik olarak basılan bu bilgileri içeren bir dolum fişi, bilgilendirmek amacıyla sürücüye verilir. Bu bilgiler istasyonda bulunan bilgisayar aracılığı ile otomasyon sistemine aktarılır, ayrıca yine aynı bilgiler online olarak merkezi bilgi toplama bilgisayarına uydu ile gönderilir.
- (198) Kurumsal müşterilere akaryakıt ikmal eden bayilerin ödemeleri PO tarafından düzenli olarak yapılmakta, böylece bayiler bu sistem ile yapılan satışlarda finansal risk taşımamaktadır. Bayilerin mevcut satışlarına ilave olarak getirilen kurumsal satışlar, bayilerin operasyonel birim maliyetlerini düşürmekte, akaryakıt satış gelirleri ve diğer gelirlerine katkıda bulunmaktadır.
- (199) PO lisansına sahip olan ve elektronik sistemler ile satış yapmak isteyen bayilere, talep etmeleri halinde kurulum yapılmakta ve sistem kurulum ücreti tamamen PO tarafından karşılanmaktadır. Bayiler ile ticari koşullar, Rekabet Hukuku, PPK ve diğer mevzuat hükümlerine uygun olacak şekilde karşılıklı müzakereler yapılarak ekonomik bir projeksiyona dayanarak belirlenmekte ve akabinde yatırım anlaşmaları yapılmaktadır. Bu görüşmelerde verilen teklifler elektronik sistemler ve elektronik sistemler dışı tüm satışların kârlılıkları dikkate alınarak yapılmaktadır. Bu ilişkilerin hukuki dayanağını bayiler ile imzalanan "Akaryakıt Bayilik Sözleşmesi" ve "Elektronik Sistemlerle Yapılan Satışlar, Otomasyon Sistemi ve Pazarlama Programları Sözleşmesi" oluşturmaktadır. Bayiler serbest iradeleriyle bu sözleşmeleri imzalamaktadır.
- (200) Filo müşterilerine sağlanan indirim oranları serbest piyasa koşulları çerçevesinde müşteriler ile müzakere edilir. Söz konusu indirim oranları, bayilerin indirim oranlarına katkısı ile piyasa koşulları gereği müşterilerin iskonto oranlarının değişimi de dikkate alınarak maliyetin paylaşılması suretiyle belirlenmektedir. Bayilik sözleşmelerinde bu katkının PO ile anlaşmaya varıldıktan sonra müşteri dağılımına göre belirlenecek oranda gerçekleşeceği açık bir şekilde belirtilmiştir. Yapılan indirimlerin maliyeti dağıtıcı kârı ve bayilere uygulanan indirim miktarının toplamı üzerinden karşılanmaktadır.
- (201) Bayiler ile yapılan yatırım görüşmelerinde ise istasyon satışları toplu olarak değerlendirilerek finansal analiz yapılmaktadır. Elektronik sistem ile yapılacak satışın kârı, bu satış için uygulanacak indirim oranı dikkate alınarak değerlendirilir. Bayinin sistem dışı satışları için sağladığı finansal kazanç da ayrıca değerlendirilerek faaliyetin toplam kârı hesaplanır. Dolayısıyla elektronik sistem ve sistem dışı satışların kârlılıkları toplu analiz edildikten sonra bayi ile dağıtıcı arasında anlaşma sağlandığında ticarete başlanmaktadır. 15 günlük dönemlerde bayilere istasyonlarında elektronik sistem

aracılığı ile yapılan satış miktar ve tutarları bildirilir, faturalaşmak sureti ile aralarında mutabakat sağlanır.

- (202) **Yakıt Kart ise** taşıtların akaryakıtlarını PO'nun istasyon ağı vasıtasıyla araç kullanıcısına verilen kartlar ve istasyonlarda bulunan POS cihazlarını kullanarak kartın POS cihazından geçirilip şifresinin girilmesi neticesinde karta önceden yüklenmiş bakiye ile akaryakıt alımı yapmalarını sağlayan, kullanıcılar adına istasyonda nakit yerine geçen bir elektronik ödeme aracı sistemidir.
- (203) Müşteri ile yapılan sözleşme ve teminat durumunun PO'ya ulaşmasının ardından PO, müşteri e-posta adresine ilgili şifre gönderimini sağlar. Müşterinin internet adresleri üzerinden, teminatları uyarınca, kart kullanıcılarının cep telefonu numaraları ile www.lojistikkart.com.tr adresi üzerinden kart bilgileri oluşturulur ve kartlarına yakıt alımları için yükleme tutarı tanımlanır. Eşleştirme sonrasında eşleştirilen numaraya akaryakıt alımlarında kullanılmak üzere kart şifresi, bir kereye mahsus olmak üzere PO tarafından SMS olarak gönderilir. PO, müşteri araçlarına istasyonlardan POS cihazı ve müşteri şifresi aracılığı ile akaryakıt ikmal gerçekleştirir. Müşteri tarafından Yakıt Kart aracılığı ile istasyonlardan satın alınmış akaryakıt bedelleri PO'ya ödenir. Müşterinin kart ile yaptığı alıma ilişkin yazar kasa fişi, alım yapılan istasyon tarafından müşteriye ait araçlara veya son kullanıcıya alışveriş sırasında verilir. Bu alımlara ilişkin bedeller PO'nun düzenleyeceği dekont ile müşteri tarafından PO'ya daha sonra ödenir.
- (204) Tablo 21'de PO ile dikey bütünleşik yapıda olmayan bayilerin akaryakıt ve otogaz LPG satışlarına ait nakit işlemler, kurumsal müşteriler ve sadakat uygulamaları ile yapılan satış verileri yıllık bazda gösterilmektedir. Bu kapsamda 2018 yılında nakit işlemlerin payı %(.); kurumsal müşterilere yapılan satışların payı %(.) ve sadakat uygulamalarının payı ise %(.) olmakla birlikte yıllar itibariyle ilgili satış verilerinin istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir.

Tablo-21: Akaryakıt ve Otogaz LPG Satışlarının Satış Yöntemine Göre Dağılımı (Litre, %)

Yıl	Nakit İşlemler ³⁷		Kurumsal Müşteriler ³⁸		Sadakat Uygulamaları ³⁹		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
2014	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2015	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2016	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2017	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2018	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

- (205) Tablo 22'de ise söz konusu satış verileri her bir ürün bazında gösterilmektedir. Tablodan görüleceği üzere 2018 yılında kurumsal, sadakat uygulamaları ve nakit işlemler ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki paylarının sırasıyla Kurşunsuz Benzin 95 için %(.); %(.) ve %(.); Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) için %(.); %(.) ve %(.); Motorin için %(.); %(.) ve %(.); Motorin (Diğer) için %(.); %(.) ve %(.); son olarak Otogaz LPG için ise %(.); %(.) ve %(.) oranlarında gerçekleşmiştir.

³⁷ Nakit işlemlere ait veriler pompacı satışları olarak da adlandırılmakta olup ilgili satışlar nakit ve kredi kartı ile yapılan satışlar toplamından oluşmaktadır.

³⁸ Kurumsal müşterilere yapılan satışlara ilişkin veriler, "Automatic", "Kontörlü Kart", "Bayi Filo Kartı" ve "Lojistik Kart" satışları toplamından oluşmaktadır.

³⁹ Sadakat uygulamalarına ilişkin veriler, "Öde-Geç Kart", "Positive Kart" ve "Mobil Ödeme satışları" toplamından oluşmaktadır.

Ayrıca yıllar itibarıyla ürün bazında verilen satış miktarları kayda değer bir değişim göstermeyerek istikrarlı bir seyir izlemektedir.

Tablo-22: 2014-2016 Yılları Arası Ürün Bazında Satış Miktarları (Litre, %)

Ürün Tipi	Kurumsal Müşteriler		Nakit İşlemler		Sadakat Uygulamaları		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
KB95							
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
KB95 Diğer⁴⁰							
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin							
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin Diğer							
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Otogaz LPG							
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

I.4.3.5. PO'da Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

I.4.3.5.1. Önaraştırma Sürecinde Yapılan Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (206) Önaraştırma kapsamında 10.07.2018 tarihinde PO'da yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede bir CD ve 246 sayfa belgenin sureti teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.

⁴⁰ Cevabi yazılarda yer alan "katkılı kurşunsuz benzin 95 Oktan" ve "kurşunsuz benzin diğer" ürünlerinin verileri toplanarak elde edilmiştir.

- (207) **Belge-11:** 12.03.2018 tarihinde Regülasyon ve Otomasyon Müdürü (.....) tarafından Marmara Yatırım ve Satış Müdürü (.....) ve (.....)'ne gönderilen "RE: EPDK Ziyaret Notları" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.03.2018, (.....)

"(.....) Bey,

Mevcutta ne yapıyorlarsa farklı bir uygulama olmayacak. Teknik ekibimizdeki arkadaşlar her gün pompa fiyatı tavsiyenin $\pm 10\%$ farkı olan Bölge Müdürlerine mail gönderiyor, onlar bayiye yönlendirmeden gerekiyorsa sadece mevzuatı hatırlatıp teknik aksaklık olup olmadığını kontrol ediyorlar, varsa bize bilgi veriyorlar.

Sizden bu konuda beklediğimiz ise ekli maile dönüş yapmanız. Toleransın içinde veya dışında tavsiye fiyattan satmayan tüm bayileri listeleyecek özet ve detay sistem raporunu oluşturduk, görüşünüzü bekliyoruz.

Teşekkürler,
İyi çalışmalar"

- (208) **Belge-12:** 06.03.2018 tarihinde Regülasyon ve Otomasyon Müdürü (.....) tarafından Bayi Ağı Strateji ve Fiyatlama Müdürü (.....) ve (.....)'ne gönderilen "FW: Fiyat Aralık Raporu -19.02.2018" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.03.2018, (.....)

"Merhaba,

Her gün EPDK'nın da erişimine açılarak raporlanan İstasyon Otomasyon fiyat bilgilerine göre günlük pompa satış fiyatları ile il bazlı tavsiye fiyatlarının 10% tolerans aralığı dışında kalan bayiler ilgili Bölge Müdürlerine ekli e-mail ile paylaşılmaktadır. Mevzuata göre herhangi bir müdahale hakkımız olmadığı için bayilere bilgilendirme yapılmamaktadır.

10% tolerans aralığı şirket içinde belirlediğimiz kriterdir. Bu aralığın içinde kalan bayiler kontrollerde kapsam dışı tutulmaktadır.

EPDK geçtiğimiz dönemde zam veya indirimlerde fiyat değişikliklerini yürürlük saatinden (00:00) daha erken veya gecikmeli yaparak avantaja çeviren bayilerle ilgili dağıtıcıları uyarmıştı. Bunun yanında iç raporlama belirlediğimiz tolerans aralığı da tüm bayilerdeki değişikliklerin takibini sağlamamakta, kural dışı davranan bayiler belirlenememekteydi.

Tüm bayileri içerecek şekilde konsolide bir takip yapmak için otomasyon raporlama sistemi (SCS)'de bayi bazında ve özet olmak üzere ekli iki otomatik rapor oluşturduk.

- Bayi bazlı raporda (FiyatAralıkBayi) tavsiye ve pompa fiyatları ile bu fiyatların farkı $\pm 0-1\%$, $1-10\%$, $>10\%$ hangi kategoride ise eklenerek raporlanmaktadır.

- Aşağıdaki özet tabloda (FiyatAralık) tavsiye fiyatların min max ve ortalama değerlerini kategoriye giren toplam bayi sayısı ile görebilirsiniz.

Bu raporu haftalık olarak hazırlayıp sirküle etmeyi planlıyoruz; öneriniz / değişiklik talebiniz var ise **12 Mart 2018 tarihine kadar** iletmenizi rica ediyoruz.

Kategori (%)	Urun Kodu	Min	Max	Ortalama	Bayi Adet
(-) 0-1	0 (Gazyağı)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 0-1	4 (95 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 0-1	9 (97 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 0-1	12 (Eurodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 0-1	14 (Prodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 1-10	0 (Gazyağı)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 1-10	4 (95 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 1-10	9 (97 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 1-10	12 (Eurodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-) 1-10	14 (Prodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(-)10+	0 (Gazyağı)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0-1	4 (95 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0-1	9 (97 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

0-1	12 (Eurodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0-1	14 (Prodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
1-10	0 (Gazyağı)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
1-10	4 (95 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
1-10	9 (97 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
1-10	12 (Eurodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
1-10	14 (Prodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
10+	0 (Gazyağı)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
10+	4 (95 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
10+	9 (97 Oktan)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
10+	12 (Eurodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
10+	14 (Prodizel)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Teşekkürler,
İyi çalışmalar”

- (209) **Belge-13:** 08.06.2018 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'ne gönderilen “RE: İstanbul İstasyonları LPG destek fiyatlarının artışı” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.06.2018, (.....)

“Arkadaşlar,

İstanbul istasyonlarımızın LPG rekabet destek fiyatlarını 6 kr/lt arttırıyoruz. Bildiğiniz gibi LPG temin fiyatları ile Tüpraş fiyatlarındaki dengesizlikler sebebiyle şirketimiz oldukça ciddi miktarda kar kaybı yaşadı. Bu sebeple zaruri olarak bu uygulamayı yapmak durumundayız.

Aşağıda birkaç önemli hususu aktarıyorum:

Bayilere SMS ile alış fiyatlarının ne kadar arttığı bildirilecek (birkaç istasyon dışında büyük çoğunluk 6 kr/lt).

İl tavan fiyatında bir değişiklik yoktur. Tüm İstanbul acentelerimizin pompa fiyatlarında yarından geçerli 6 kr artış yapıyoruz.

Uygulama sadece rekabet desteği verdiğimiz istasyonlara yapılacak. (.....) ve (.....) istasyonlarımıza tavan fiyattan fiyatlandırma yaptığımız için alış fiyatlarında bir değişiklik olmayacak.

Bayilerin eski alış fiyatlarını, yeni alış fiyatlarını ve mevcut pompa fiyatlarını aşağıdaki tabloda bulabilirsiniz (excel formatı ekte).

Bayiler satış fiyatlarını kendileri serbestçe belirleyebilir. Bizim bayilere hangi fiyattan satmaları gerektiği gibi bir zorlamamız olamaz.

İyi çalışmalar dilerim,”

Kod	Unvan	Mıntıka	Mevcut Pompa Fiyatı 5 Haz. (TL/lt)	Mevcut Bayi Alış Fiyatı 5 Haz. (TL/lt)	YENİ BAYİ ALIŞ FİYATI 6 Haz. (TL/lt)	FARK (TL/lt)
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	2,96	2,89	2,95	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	3,49	3,24	3,29	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	3,05	3,00	3,06	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	2,97	2,90	2,96	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	2,98	2,92	2,98	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	3,24	3,09	3,15	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	3,10	3,05	3,11	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-1	2,99	2,85	2,91	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,94	2,88	2,94	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,09	3,04	3,10	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,11	2,97	3,03	0,06

(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,95	2,89	2,95	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,94	2,90	2,96	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,23	3,07	3,13	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,15	3,05	3,11	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,96	2,92	2,98	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,96	2,91	2,97	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,03	2,97	3,03	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,05	3,00	3,06	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,39	3,09	3,15	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,99	2,90	2,96	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,99	2,94	3,00	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,87	2,79	2,85	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	2,99	2,95	3,01	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-2	3,23	3,07	3,13	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,22	3,14	3,20	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,29	3,02	3,08	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,03	2,97	3,03	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,56	3,24	3,26	0,03
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,56	3,24	3,26	0,03
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,39	3,21	3,27	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,09	2,98	3,04	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,04	2,93	2,99	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,27	3,02	3,08	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-3	3,05	2,96	3,02	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	2,99	2,87	2,93	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,09	2,91	2,97	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,32	3,07	3,13	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,03	2,93	2,99	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,2	3,02	3,08	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,01	2,87	2,93	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	2,99	2,84	2,90	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,09	2,97	3,03	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,03	2,93	2,99	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,07	2,96	3,02	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	2,99	2,87	2,93	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,03	2,95	3,01	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-4	3,07	2,88	2,94	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-5	3,09	2,98	3,04	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-5	3,12	2,99	3,05	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-5	3,01	2,93	2,99	0,06
(.....)	(.....)	İSTANBUL-5	2,95	2,91	2,97	0,06

08.06.2018, (.....)

"Arkadaşlar,

Son yaptığımız 6 kr artış sonrası major rakiplerin bizi takip etmediği ve fiyatımızın yüksek kaldığı lokasyonlar varsa bizlere bildiriniz, birlikte karar verip aksiyon alalım.

Teşekkürler”

- (210) **Belge-14:** 17.12.2016 ve 18.12.2016 tarihlerinde (.....), Madeni Yağlar Direktörü Asistanı (.....), Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü (.....) ve Madeni Yağlar Direktörü (.....) arasında geçen “Direktörün Köşesi - Form” konulu e-posta yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

17.12.2016, (.....)

“Ad Soyad: (.....)

Bayi Kodu: (.....)

Ünvan: (.....)

GSM: (.....)

Mesaj: DEĞERLİ DİREKTÖRÜMÜZ FİYAT TABELASINDAN YAPILAN İNDİRİMLERE KARŞI YAKLAŞIK 4 AY BELİRTTİĞİM TRABZON BÖLGESİNDEKİ İSTASYONLARA KARŞI ÖNLEM ALMANIZ BİZİ SON DERECE MEMNUN ETTİ. YAKLAŞIK 2 AYDIR RİZE BÖLGESİNDE (.....) İSTASYONU BENZİN VE MOTORİNDE CİDDİ MİKTARDA FİYAT TABELASINDAN İNDİRİM YAPMAKTADIR. BU UYGULAMA ÖZELLİKLE ARDEŞEN VE PAZAR İLÇELERİNDEKİ BAYİLERİMİZİ RAHATSIZ ETMEKTEDİR. İLGİ VE ALAKANIZA ŞİMDİDEN TEŞEKKÜR EDER İYİ ÇALIŞMALAR DİLERİM (.....) Gönderme Tarihi: 12/17/2016 7:48:26 PM”

18.12.2016, (.....)

“(.....) Bey,

Bunu yazan bayi (.....). Hafta içi 5 yıllık yeni kontrat imzaladık. Maili atan bayinin 2. kuşak oğlu. Aynı zamanda (.....) olduğu için biraz da STK hüviyetiyle bu mail atmış.

Trabzonda fiyat panosunda indirim yapan bayilere (2 bayi) serbest piyasa olduğunu, fiyatı onların belirlediğini aktardık. Bununla birlikte marka olarak müşteriye bunun dışındaki CVP lerimize odaklanarak daha çok fayda sağlayabileceğimiz anlatıldı. İkna edildi, iskontoya’da kartla devam ediyorlar.

(.....)’deki bayi (.....) ise eski (.....). Aynı zamanda C&I bayisi. Finansal bir sıkıntı yasadılar, C&I ile borç yapılandırması yapıldı. Bu bayiyle maile konu sorunları da benzer şekilde çözüyorum.

Çözülünce bilgi veriyor olacağım.

Bilgilerinize sunarım.

Saygılarımla, ”

1.4.3.5.2. Soruşturma Sürecinde Yapılan Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (211) Soruşturma kapsamında 06.09.2018 tarihinde PO’da yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede 201 sayfa belgenin sureti teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.
- (212) **Belge-15:** 27.03.2018 tarihinde Madeni Yağlar Direktörü Asistanı (.....) tarafından Perakende Direktörü Asistanı (.....)’e gönderilen “FW: Direktörün Köşesi - Form” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

27.03.2018, (.....)

“Ad Soyad: (.....)

Bayi Kodu: (.....)

E-Posta: (.....)

Ünvan: (.....)

GSM: (.....)

Şehir: Bursa

Bölge: ORTA ANADOLU

Mıntıka: (.....)

(...) Bizim en büyük problemimiz (.....) petrol. Burası İstasyonuna LPG ilavesi yaptı. LPG aldığı günden itibaren aşırı indirimle satmaya başladı. Etrafına ilk 1 ay yapacağım sonra düzeltereğim dedi fakat düzeltmedi. Burası şehir merkezinde yer almaktadır, mahalle içi bir istasyondur. Etrafındaki bayiler dürüst çalışan sağ duyulu bayilerdir hiç biri indirim yapmaz. Bütün İnegöl merkez LPG yi aynı

fiyatları satarken buranın yaptığının mantığı nedir? 50 Metre ilerisindeki Shell bunu 3 ay beklemiş dayanamayıp o da mecburen inmiştir. Ve o Shell bayi normal fiyattan satmak istemektedir. (.....) yüzünden ayda 60 bin TL zarar etmekte bu yüzden kinlenmektedir. (.....) Petrol bize de çok yakındır bizi de olumsuz etkilemektedir. Müşteriler sende POSun oda Po neden sende pahalı diye yakınmaktadırlar. Eğer biz de bunlarla aynı fiyata inerse bütün İnegöl inecek geri dönüş mümkün olmayacaktır. Bu hareket marka değerini de ayaklar altına almaktadır. (.....) sahipleri çok yakın arkadaşımızdır ve Po gazin çok üzerinde kar vermektedirler, Po'nun marka değeri olmadıktan sonra bizim (.....) ile anlaşmamız çok daha doğru olacaktır. Eskiden Petrol Ofisi etraftaki diğer LPG fiyatlarını inceler ona göre mecbur kalırsa indirim izni verirdi. Şimdi bu bayiye neden bu şekilde manasızca indirim yaptırılıyor. Biz şimdi Petrol Ofisinden destek alarak indirim yapsak, Petrol Ofisi bayisi ile rekabet etmek için yine Petrol Ofisinden destek alarak indirim yapmış olacağız çok saçma olacak. (.....) petrol motorin için para alarak anlaşmıştır dolayısıyla indirim yapamaz, çevre bayiler yakıtta indirim yaparak onu vurmaya hedeflemektedirler. Zarar gören basta (.....)'in kendisi olmak üzere sonra Petrol Ofisi ve biz oluyoruz. Bu mantıksız harekete bir son verilmesini rica ediyorum. Bir tane hesabınız bilmez yüzünden hepimizin bu şekilde zarar görmesini hazmedemiyoruz. Gelecekte çok daha sorunlara yol açacak bu durumun giderilmesini rica ediyoruz. (.....)”

- (213) **Belge-16:** 28.01.2017 ve 30.01.2017 tarihlerinde Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü (.....), Bölge Müdürü (.....), Bölge Müdürü (.....), Madeni Yağlar Direktörü (Eski Perakende Direktörü) (.....), Marmara Yatırım ve Satış Müdürü (.....), PO çalışanları (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen “Samsun İstanbul Hattı” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

28.01.2017, (.....)

“Arkadaşlar,

Perşembe öğleden sonra başlayan Samsun-İstanbul yolculuğum sırasında tuttuğum notları aşağıda paylaşıyorum.

Bu Hattın Bizim Önemi Samsun İstanbul Hattı bizim atardamarımız niteliğinde. TR'nin en yoğun ticari trafiği bu hatta yaşanıyor. Bizi İstanbul'a bağlayan hat. Karadeniz ve Doğu hattının Kapısı niteliğinde. Bu hatta giren müşteri istasyonlarımızı beğenirse ondan sonraki kararını da bu yönde verecektir. O nedenle HAYATİ DERECEDE önemli. Bunun tersi de doğrudur. Karadeniz şehir merkezlerinde bizden memnun olan müşteri ana yolda da bizi tercih edecektir.

Bu hatta EN İYİ İstasyonlar bizim olmalı.

Network eksiği var mı? Evet var İstanbul Yönünden gelişte (.....) sonrası (.....)'a kadar istasyonumuz yok. Standartları yüksek bir istasyon transfer edilmeli acil. İstanbul yönüne gidişte de (.....) petrol sonrası (.....)'a kadar yokuz (70 km lik hat). Bu araya acil istasyon gerekli. (.....) alalım. Ya da (.....) ziyaret edelim onu. (.....) destek gerekli. Bu hafta sunumlarınız sonrası buna ayrıca bakalım.

Bu hatta kim güçlü? Hem Shell hem de Opet güçlü. O nedenle önce istasyonlarımızı elini yüzünü düzeltelim, sonra eksik yerlere istasyon koyalım. Sonra ana rakiplerin önünce Yol yaklaşım tabelaları koyalım. (.....)'in yolda 2 tane yol yaklaşım tabelasını gördüm çok güzeldi. Onun gibi olmalı. Sonrada eğitim ve koçlukla istasyonun software ni tamamlayalım.

Bu hattaki Fiyatlandırma nasıl? Arkadaşlar bu hat resmen fiyat savaşlarının yaşandığı yer. En ucuzu satan (.....) 4,12 TL/lt. Rafineri fiyatı 4,03 TL/lt. Yani m3 de 76 TL/m3 kalıyor entegrede geriye. Bu fiyatlarla hiçbir firma ayakta kalamaz. Bu marj nakliye, personel ve sabit giderleri kurtarmaz. Bu uzun süreli ve sürdürülebilir bir durum değildir. Bu fiyat rekabet ortamında ayakta kalmanın tek yolu istasyonlarımızın görsel ve hizmet standartlarımızı artırmaktır. Peyzaj, Ön Saha, Market ve WC standart ve yüksek kalitede hizmet olmalı. Bayilerimizle yapmış olduğumuz kontratlarda elleri ticari açıdan guclu olmalı. Yani HİBRİD anlaşmalar olmalı. Capex müşteri için istasyona harcanmalı. TOT de müşteriye gerektiğinde verebilmeli. Pazarlama aktiviteleri ile istasyonları canlı tutulmalıdır. Kontratlar bu bağlamda yapılmalı.

Rekabette kazanmak için ne yapılmalı? Bayilerin ellerindeki iskontoların farkına varmalı ve bunu gerektiğinde kullanmalı. (.....) ise kamyonlara yakıt vermeli. Ama bunu kesinlikle fiyat panosunda yapmamalı. Kartla yapmalı. Aynı şekilde (.....) otobüsler için dinlenme ve durak noktası. Otobüslere yakıt vermeli. (.....) destek gerek bu noktalara. Gerekirse özel çalışma yaparsınız. DCF üzeri alımlarını reviz edebilir miyiz bakarız. Bu hatta minimum aylık 1.000 m3 volume kafadan var. Tabi Madeni yağ ve adblue için muhtesem bir fırsat. Madeni yağ ekibini çağırıp özel çalışmalar yapalım bu hatta.

Fiyat panosundan indirim yazan bayiler var mı? Maalesef 3 bayi de gördüm. (.....) ve (.....). Bu bayilerle görüşüp bu tabelada indirim kaldırıyoruz. Bu konuda sizlerle görüşmek de istiyorum.

Bunun için bayilere 1 ay gibi süre verelim. Müşterilerine inidirm kartlarını hazırlasınlar ve indirim kartlarını müşterilere versinler. (.....) ve (.....) kabul eder eger (.....) kabul etmez ise (.....) ve (.....)'ta aktivitemizi yaparsanız hiç açıkta kalmazsınız. O nedenle (.....) ve (.....) aksiyonu önemli. (.....) bir araya geldiğimizde önerileriniz hazırlayın.

İstasyon bazlı eksikler:

1. (.....)
 - a. (.....) Bey ile görüştüm. Acilen madeni yagda fiyat çalışması yapalım. Ciddi tüketimleri var ve su an Total'den almışlar. 20W/50 ve 15W/40 tüketimleri ağırlıklı. Fatura görüntüleri var.
 - b. Alpet'in Denizcilik satışlarını bize kaydırılabilir mi bakalım. PO Marine Satışlarına bilgi verelim. Saha Müdürü (.....)
 - c. Giriş Çıkışlar acil düzeltilsin
 - d. Kıyafet eksikliği olan personel kalmasın. Yaka Kartı dahil. Neden eksik?
 - e. Bayiyi ikna edelim WC market biçine alınsın ve PO standartlarında olsun. Market de çalışsın. Önündeki Shell ve Opet'den farkı olmamalı
 - f. Görseller eksik, tamamlanmalı. Bu ayki ekli görsel kılavuzu paylaşın acil. Paylaşılmadı mı niye uygulanmadı Osman?
2. (.....) Petrol
 - a. Yapılan volume aldanmayın ve istasyondan zarar ediyoruz
 - b. Standartları güçlendirilmeli
 - c. Çokları açarsak kapatılabilir bile
 - d. Ya da Shell ve Opeten birisini alursanız bırakabiliriz bile
 - e. Görseller eksik yine Neden?
 - f. WC leri de de kötüydü daha önce
3. (.....)
 - a. ACİLEN fiyat panosundaki inidirim kaldırılmalı
 - b. Automatic müşterilerine yakıt vermediği kulağıma geldi. (.....) COK SERT BİR ŞEKİLDE UYAR bayiyi. Ben de yazı göndereyim eger dpoğruysa
 - c. Genel anlamda guzel bir istasyon eline sağlık .
4. (.....)
 - a. Hiç yeni açılmış bir istasyon gibi değil
 - b. Gören kapalı istasyon zannedecek personel ön sahada görünmeli
 - c. Daha önce istediğim yeşil alan yapılmamış? Nedenini öğrenebilir miyim?
 - d. Görseller eksik, Neden?
5. (.....)
 - a. Çehresi düzeltilmeli olmuyorsa orta vadede alternatif bulalım
6. (.....)
 - a. Aydınlatma her zaman açık olacak.
 - b. O kadar kar payı verdik satışa dönüşmeli
 - c. Görseelliği harika olmalı.sonrasındaki GO 'dan daha iyi olmalı
 - d. Görseller eksik neden?

Bundan sonrası yolda kar olduğu için istasyonlarla ilgili notlarım daha az oldu. Ancak bu istasyonları da yukarıdaki aynı gözle bakmanızı istiyorum.

7. (.....)
 - a. Çehresi düzeltilmeli
8. (.....)
 - a. High Rise yanmıyordu. Yaksın her zaman uyarın eğitim verin personele
9. (.....)
 - a. Çok potansiyel var harekete geccsin
10. (.....)
 - a. Disardan iyiydi
11. (.....)
 - a. Disardan çok guzel ve heybetli, geniş alan
 - b. ACILEN Fiyat panosundankki indirim kalksın
 - c. Eğitim verelim
 - d. Pazarlama aktiviteleri tam ve eskiksiz uygulanmalı bu istasyonda.
12. (.....)
 - a. Disardan iyiydi. Fcelift iyi olmuş

Aksiyon planlarınızı bekliyorum.

Kolay gelsin.”

28.01.2017, (.....)

"(.....) Bey,
Samsun İstanbul yolculuğu sonrası vermek istediğimiz bakış açısı için ilgili bölge müdürü arkadaşlara attığım notu bilgilerinize sunarım."
Saygılarımla,"
28.01.2017, (.....)
"Eline sağlık (.....), organizasyonda istisnasız herkese örnek olmalı."
30.01.2017, (.....)
"Güzel yaklaşım ve içinde emek ve tecrübe barındıran bir e mail.Özellikle yeni başlayan arkadaşlara bakış açısı katması için gönderiyorum."

- (214) **Belge-17:** 05.07.2018 tarihinde (.....), Güney ve Güney Doğu Yatırım ile Satış Müdürü (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen "129703 Pekel petrol" konulu e-posta yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.07.2018, (.....)
"Merhabalar,
27.05.2018 tarihinde istasyonumuzda Lpg satış koordinatörü (.....) bey ve Malatya müdürü (.....) bey ile yapmış olduğumuz görüşmede (.....) kodlu istasyonumuz da lpg satışını arttırmak adına fiyat indirmemiz teklif edildi ve kabul ettik. Yine Malatya da bulunan (.....) kodlu istasyonumuzda fiyat indirimi yapmayacağımız için müşterilerimizi küstürmemek açısından bu fiyat indirme operasyonun Petrol Ofisi A.Ş. tarafından indirimin desteklendiğine dair bir afiş asmak istedik, kabul ettiler. Afişte yazılması gereken yazıyı (.....) beyden talep ettik ve gönderdi. Önce kabul edilen bu teklifimiz daha sonra çeşitli basit sebepler sunularak (.....) bey tarafından afiş asamazsınız, yasak v.s sebepler sunarak gerekli indirimin yapılması engellenmiştir. (.....) bey Petrol Ofisini temsil kabiliyeti olmayan almış olduğu kararlarla bizi ikileme düşüren bir gün evet dediği konuya hayır diyerek tutarsız davranışlar sergiliyor bu konu ile alakalı gerekli hassasiyetin gösterilerek bu soruna çözüm getirilmesini rica ederiz."
05.07.2018, (.....)
"(.....) Bey selamlar,
Öncelikle şunu belirtmeliyim ki pompa fiyatının belirlenmesinde rekabet kanunu gereği fikir beyan edemiyoruz.
Takdir bayilerimizindir. Ancak indirimli satış yapılması durumunda destek talebinizi görüşebiliyoruz. Son ziyaretimde pompa fiyatının 3,10 olması halinde bizimde desteğimizle 3,00'dan ikmal yapacağımızı belirttik. Çünkü rekabet koşulları ve şirketin kazanç politikası gereği destek vermemizin gerekliliğini düşünüyoruz. Halende pompa fiyatının revizesi halinde desteğimiz geçerlidir. Diğer istasyonumuzda ki pompa fiyatının değiştirilip değiştirilmemesi de sizlerin takdiridir. Ancak oradaki istasyonumuzda destek rakamımız ticari beklentilerimizden dolayı farklı olabilecektir.
Zorunlu hallerde müşterileri bu yönde bilgilendirebileceğini düşünüyorum.
Diğer konu ile ilgili benimde bilgim vardır. Ptesi günü sizde bizde zor durumda bırakacak bir pozisyona düşmemek için hukuk biriminden görüş talep ettik. Gelen görüşte ikmal tarafımızdan yapılması, gelen yakıtın kalitesinden bizim sorumlu olmamıza rağmen fiyat politikasında şirketin belirlediği anlaşılabilirliği için iki taraf açısından risk almak istemedik. (.....)'un belirtmiş olduğu konunun bu olduğunu düşünüyorum.
Saygılarımızla."

I.4.4. SHELL'e İlişkin Elde Edilen Bulgular

- (215) Bu bölümde öncelikle SHELL tarafından gönderilen 19.02.2019 tarih ve 1163 sayılı cevabi yazıda yer alan ve soruşturma kapsamında önemli olan bilgilere değinilecek, sonrasında önaraştırma ve soruşturma döneminde SHELL'de yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelere yer verilecektir.

I.4.4.1. SHELL Tarafından Gönderilen Cevabi Yazıda Yer Alan Hususlar

- (216) SHELL 1035 adet istasyonlu bayisi ile benzin ve motorin dağıtım pazarında, 832 adet istasyonlu bayisiyle de otogaz LPG dağıtım pazarlarında faaliyet göstermektedir. SHELL'in istasyon ağı dört farklı bayi modelinden oluşmaktadır. Bunların ilki, bağımsız tüzel kişiler olarak faaliyet gösteren bayilerin yürüttüğü model olup, SHELL bayi ağının %(.....)'sini oluşturmaktadır. Bu modelde malik ve işletici aynı olabileceği gibi malik ile

bayinin aralarında organik bağı olmayan farklı tüzel kişiler olması da mümkündür. Bir diğer model ise grup şirketi Shell Petrol A.Ş.'nin bayilik faaliyeti yürüttüğü istasyon modelidir. Shell Petrol A.Ş. PPK'nin 8. maddesi uyarınca, dağıtıcı sıfatını haiz SHELL ile yapmış olduğu tek elden satış sözleşmesi çerçevesinde bayilik faaliyetlerini sahip olduğu işletme hakkını farklı farklı istasyonlarda yürütmektedir. Bu modelde SHELL, istasyonların tesis edildiği ya da edileceği taşınmazları kiralamakta; istasyonların ticari operasyonu ise perakende sektöründe bayilik alanında faaliyet göstermekte olan Shell Petrol A.Ş. tarafından yürütülmektedir. Bu model toplam bayi ağının %(.....)'üne karşılık gelmektedir.

- (217) Üçüncü model ise SHELL'in malik olup istasyonun üçüncü bir kişi olan bayi tarafından işletilmesidir. Bu model de bayi ağının %(.....)'sine tekabül etmektedir. Son model ise SHELL'in istasyon maliki ve aynı zamanda grup şirketi Shell Petrol A.Ş.'nin bayilik faaliyeti yürüttüğü istasyon modelidir. Bu şekilde işletilen (.....) adet istasyon olmakla beraber istasyon ağının %(.....)'lik kısmını kapsamaktadır.

I.4.4.1.1 SHELL ile Bayileri Arasında Akdedilen Sözleşmeler ve Protokoller

- (218) SHELL ile bayileri arasında temelde tek bir sözleşme akdedildiği ve bu sözleşmenin eki olarak ariyet sözleşmesi, taşıt tanıma, smart/ekstra/partner kart sözleşmeleri ve hizmet katılım sözleşmeleri imzalandığı belirtilmiştir. Bayilik sözleşmeleriyle birlikte eş zamanlı olarak bayilerin büyük çoğunluğuyla kira sözleşmesi veya intifa hakkı vaadi protokolü de imzalanmaktadır.
- (219) Bayilik sözleşmeleriyle birlikte ve eş zamanlı olarak bayilerle çerçeve sözleşmeler imzalanmaktadır. Çerçeve sözleşmeyle imzalanacak olan tüm sözleşmelerin genel olarak içeriği ve aynı zamanda akaryakıt istasyonu üzerinde yapılacak herhangi bir yatırım işi (inşaat, tamir, tadilat, yenileme gibi) varsa, söz konusu işlerin kapsamı belirlenmektedir. Bu türden yatırım işleri söz konusuysa, çerçeve sözleşme kapsamında, işletme teknik yardım bedeli adı altında ticari şartlara göre bayilere yapılacak ödemeler de düzenlenmektedir. Bayilere ödenecek işletme teknik yardım bedelleri, anlaşılan ticari şartlara bağlı olarak beş yıllık peşin/yıllık/aylık veya avans ödemeler şeklinde gerçekleştirilmektedir.
- (220) SHELL'in bayileri ile imzalamış olduğu bayilik sözleşmesinin fiyatlandırma unsuru sözleşmenin 4. maddesinde yer almaktadır. Söz konusu hüküm şu şekildedir:
- “(.....).”
- (221) SHELL'in bayileri ile kurduğu ilişkiler kapsamında bayilik sözleşmeleri ile birlikte imzalanan bir diğer sözleşme tipi de toplam dağıtım marjının (dağıtım payının) paylaşımı adı verilen sözleşmelerdir. Bu sözleşme tipinde, akaryakıt ürünü ticareti kapsamında elde edilen kârın, bayi ile SHELL arasında nasıl paylaşılacağı düzenlenmektedir.
- (222) SHELL'in marj paylaşım uygulaması ikiye ayrılmaktadır. Birinci uygulama, yatırım anlaşmaları sırasında bayi ile anlaşma sağlanan marj oranı olup, ikinci uygulama yatırım anlaşmaları sırasında bayinin SHELL'den belirli bir marj paylaşım oranı talep etmesi ile gerçekleştirilmektedir. Buna göre;

(.....).

Otogaz LPG Marj Paylaşım Modeli

- (223) Otogaz LPG ürünü için marj paylaşımında esas alınacak oran anlaşma safhasında belirlenen orandır. Bu oran dahilinde önce entegre marj hesaplanmaktadır. Entegre

marj, tavsiye (tavan) pompa satış fiyatı ile SHELL için ürün temin bedeli arasındaki farkı göstermektedir. Daha sonra entegre marjdan, SHELL tarafından katılan nakliye masrafı düşülerek, kalan marj, belirlenen paylaşım oranında paylaşılmaktadır. Depo fiyatı belirlenirken bu paylaşım oranı baz alınmakta olup, bayi her mal alımında bu marja göre belirlenen depo fiyatından ürün temin etmektedir.

Akaryakıt Marj Paylaşım Modeli

- (224) Akaryakıt marj paylaşımı için depo fiyatı belirlenirken, entegre marj üzerinden standart bir oran kullanılmamaktadır. İstasyonun coğrafi konumu ve dış özelliklerine bağlı olarak, her bir istasyon için farklı yatırım yapılmakta ve buna bağlı olarak farklı depo fiyatlandırması yapılabilmektedir. Bu şartlar değerlendirilerek bayilerin istasyon bazlı depo satış fiyatı belirlenmektedir. Depo fiyatı ile bayi pompa satış fiyatı arasında oluşan fark, bayinin toplam marjını temsil eder ve bayiler ilgili il için EPDK'ye bildirilen tavan fiyatı aşmamak kaydıyla istediği fiyattan ürün satma serbestisine sahiptir. Bayi pompa satış fiyatının SHELL tarafından tavsiye (tavan) pompa satış fiyatından aşağı veya yukarı yönlü farklılaşması durumunda, bayiler için tanımlanan depo fiyatı da revize edilmezse, aşağı veya yukarı yönlü farklılaşma bayi marjından karşılandığından bu durum bayi marjının düşüşüne ya da artışına neden olmaktadır. SHELL ile bayi arasında dağıtım payının paylaşılması sözleşmesi olması durumunda, paylaşım günlük ticari operasyonda devam etmektedir. Her ay sonunda dağıtım payının paylaşılması anlaşmasında belirlenen şartlar ile gerçekleşen nihai ticaret arasında kalan marj bayi ile mahsuplaşmaktadır.
- (225) Bunun yanı sıra bayilik sözleşmeleriyle birlikte imzalanan bir diğer sözleşme tipi de prim sözleşmeleri olup her bayiyle imzalanmak zorunda değildir. Bayi ile SHELL arasında kurulacak olan ticari ilişki çerçevesinde tarafların karşılıklı olarak vardıkları mutabakata bağlı olmak üzere prim sözleşmeleri düzenlenmektedir. Prim sözleşmeleri genel olarak, bayinin söz konusu akaryakıt istasyonu üzerinde belli miktarlarda akaryakıt ürünü satışı gerçekleştirmesi şartına bağlı olarak bayiye prim bedeli ödenmesini düzenlemektedir.

I.4.4.1.2. SHELL Akaryakıt Fiyatlandırma Sistemi

- (226) Yukarıda genel hatları ile bahsedilen fiyat oluşumu ve ilgili yasal mevzuata ek olarak, SHELL tarafından akaryakıt ve otogaz bayilerine tavsiye edilen/tavan fiyat olarak bildirilen fiyatlar il veya istasyon bazında belirlenebilmektedir. İstasyon bazında tavsiye edilen/tavan pompa fiyat oluşturulurken, ürünün piyasa temin fiyatı ve operasyonel maliyetlerine ek olarak ilgili istasyonun bulunduğu konum, rekabet koşulları, müşteri fiyat hassasiyetleri ve istasyonun maliyet yapısı gibi kısıtlar göz önünde bulundurulmaktadır. Buna göre, SHELL, her istasyona ya da il/ilçe için belirlediği strateji kapsamında ve EPDK'nin istasyon bazlı fiyatlamaya ilişkin 27.09.2012 tarih ve 1920 sayılı yazısı uyarınca⁴¹, son tüketiciye yapılacak akaryakıt ve otogaz LPG satışı için bayilere tavsiye edilen/tavan pompa satış fiyatlarını bildirmektedir.
- (227) Buna ek olarak SHELL, mevzuat gereği dağıtıcı lisans sahiplerinin yükümlülüğü kapsamında, her bir ürün için tavsiye (tavan) olarak belirlediği o il içerisindeki en yüksek pompa satış fiyatını il bazlı tavan fiyat olarak EPDK'ye bildirmektedir.
- (228) İnceleme konusu dönem içerisinde SHELL tarafından tavsiye fiyatlarda yapılan değişikliklerin sebepleri şu şekilde sıralanmaktadır:

⁴¹SHELL tarafından 09.08.2019 tarih ve 5233 sayı ile gönderilen cevabi yazıda EPDK, belli kriterlere uyulmak kaydıyla istasyon bazında tavan fiyat uygulanmasında herhangi bir sakınca görmediğini belirtmiştir.

- Ürünün piyasa ve temin maliyetinde yaşanan değişiklikler,
- Tüketici satın alma alışkanlıklarında il, ilçe ve ticari alanlara göre değişen dengeler,
- Rekabetçi fiyat stratejileri de dahil olup bunlarla sınırlı olmamak üzere her türlü maliyet yapısı,
- Sisteme sehven hatalı yüklenmiş dosyalara istinaden yapılan düzeltmeler⁴²

- (229) SHELL'in fiyatlandırma metodolojisini oluşturan maliyet ve stratejik unsurlara ilişkin detaylara bakıldığında; birincil maliyetler, temel olarak ürünün TÜPRAŞ'tan ya da ithalattan kaynaklanan temin maliyetleri, ÖTV ve EPDK gelir payından oluşmaktadır. Ayrıca birincil maliyetlere, TÜPRAŞ rafinerilerinden veya ithal kaynaklardan temin edilen ürünün nakliye maliyetleri, gümrükleme maliyetleri ve diğer ücretler ile harçlar, ulusal marker maliyetleri, sigorta maliyetleri, depolama maliyetleri ve ürünün satışa hazır hale getirilmesine ilişkin operasyonel maliyetler dahil edilmektedir. Son olarak, katkı maliyetleri ve yasal stok tutma zorunluluğunun finansal maliyetleri de bu maliyetlere eklenmektedir.
- (230) Birincil maliyetlerin üzerine, kâr marjı ilave edilerek depo fiyatlarına ulaşılmaktadır. İkincil maliyetler ise SHELL'in bayilerine yaptığı indirimler, verdiği primler, depo ile bayi işyeri arasındaki nakliye unsurları ve sair ticari anlaşmalardan kaynaklanan maliyetlerdir. Bu maliyetlere ek olarak, PPK gereği bayilere tavsiye edilen pompa satış fiyatlarına ulaşmak için bayi maliyeti de eklenmektedir.
- (231) SHELL bayileri, kendi tercihleri doğrultusunda tavsiye edilen pompa fiyatını uygulamakta veya bulunduğu bölgenin rekabet koşullarına göre pompa satış fiyatını ilan edilen tavan fiyatı aşmamak koşulu ile belirlemekte serbesttir.

I.4.4.1.3. SHELL'in Uyguladığı İndirim Sistemleri

- (232) SHELL tarafından istasyonlarında uygulanmakta olan dört adet indirim sistemi bulunmaktadır:
- Taşıt Tanıma Sistemi
 - Sadakat Kart Sistemi (SHELL ClubSmart, ClubSmart Extra)
 - SHELL Partner Kart
 - SHELL Pratik Kart
- (233) **Taşıt Tanıma Sistemi**; SHELL ve müşteri arasında "Taşıt Tanıma Sistemi Sözleşmesi" imzalandıktan sonra sisteme dâhil edilen müşterinin taşıt tanıma sistemiyle yakıt almaya hazır hale geldiği sistemdir. Taşıt tanıma sistemiyle istasyonlara yakıt ikmali için gelen müşteri, işlem sırasında istasyonda herhangi bir ödeme yapmamaktadır. İstasyonlarda oluşan taşıt tanıma sistemine ait satışlar anlık olarak, müşteri, zaman, tarih, tutar, litre, plaka detayları bazında SHELL'in satış raporlarının tutulduğu veri tabanına kaydedilir. Diğer taraftan bu ürün, hâlihazırda bayilerin mülkiyetindedir. Faturalama SHELL tarafından müşteriye yapılacağından, SHELL müşteriye ürünü fatura etmeden önce, bayi ile faturalaşır ve bayi ürünün mülkiyetini kendi üstüne alır. Bayi, pompa fiyatı değeri üstünden ürünün bedelini öder. Daha sonra SHELL, müşteriye, müşterinin gerçekleştirdiği yakıt tüketimi ve anlaştığı ticari koşullar doğrultusunda ürünü fatura eder. Taşıt Tanıma Sistemi üzerinden yapılan satışlarda

⁴² Bazı durumlarda değişiklikler, sisteme tavan fiyat girişi yapılırken rakamların hatalı girilmesi ile yapılan düzeltmelerden de kaynaklanabilmektedir.

bayi ile herhangi bir indirim paylaşımı uygulanmamakta olup bayilik sözleşmeleri uyarınca bayilerden aylık sabit katılım bedeli alınmaktadır⁴³.

- (234) **Sadakat Kart Sistemi (Shell ClubSmart)**, SHELL'in bireysel müşterilerine özel olarak sunulan kart sistemidir. Shell ClubSmart kart bireysel yakıt müşterilerine yakıt alımları karşılığında puan kazandırmaya yönelik olup, bir elektronik ödeme aracı olarak değerlendirilmemektedir. Pazarlama aracı olarak kullanılan bu kartla, bireysel müşteriler aldıkları yakıt karşılığında kartlarında litre başına puan biriktirerek, topladıkları puanları bedava yakıt olarak kullanabilmektedirler. Ticari araç sahiplerine yönelik sadakat kart ise "Shell ClubSmart Extra"dır. Bu kart da müşterilere yakıt alımları karşılığında pompada anında litre başına indirim kazandırmaya yönelik olup, herhangi bir elektronik ödeme aracı olarak kullanılmamaktadır.
- (235) **Shell Partner Kart**, lojistik ve nakliye operasyonları bulunan şirketlerin bünyelerinde birlikte çalıştığı tedarikçi ve/veya taşıyon operasyonlarını ve yakıt yönetimini gerçekleştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Bu sistem sayesinde lojistik ve nakliye operasyonlarındaki müşterilerin birlikte çalıştığı tedarikçi ve/veya taşıyonlar kontrollü bir şekilde yakıt ikmalini istasyonlardan gerçekleştirir. Yakıt alan taşıyon ya da tedarikçi istasyonda yakıtı aldıktan sonra herhangi bir ödeme yapmaz. Elektronik sistemler aracılığı ile ikmal edilen yakıt, SHELL tarafından vergi ve maliye düzenlemelerine uygun bir şekilde ayda iki kere doğrudan müşterilere fatura edilir.
- (236) **Shell Pratik Kart**, SHELL ve kurumsal müşterileri arasında "Pratik Kart Sözleşmesi" imzalandıktan sonra kurumsal müşterilere içerisinde akaryakıt alımı için belli bir bakiye yüklü olarak satışın yapıldığı yakıt kartıdır. Bu kurumsal müşteriler, iş ortaklarına, distribütörlerine ve/veya bayilerine dönemsel yakıt alımı ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla belirledikleri oranda bakiyeyi Pratik Kart içerisine yükleterek kullanımlarına sunarlar. Müşteri istasyona geldiğinde bu kartın yakıt bakiyesi dâhilinde ek bir ücret ödemedi yakıt alabilmektedir.
- (237) Daha önce de belirtildiği üzere SHELL'in istasyon ağı dört farklı bayi modelinden oluşmaktadır. Bu modeller içerisinde SHELL ile aynı dikey bütünleşik yapıda olmayan bayilerin akaryakıt ve otogaz LPG satışlarına ait taşıt tanıma (TTS), sadakat kart ve diğer işlemler ile yapılan satış verileri yıllık bazda Tablo 23'te gösterilmektedir. Bu kapsamda 2018 yılında taşıt tanıma ile yapılan satışların payı %(.); sadakat kart satışlarının payı %(.) ve diğer işlemler ile yapılan satışların payı ise %(.) olmakla birlikte yıllar itibariyle ilgili satış verilerinin istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir.

Tablo-23: Akaryakıt ve Otogaz LPG Satışlarının Satış Yöntemine Göre Dağılımı (Litre, %)

Yıl	Taşıt Tanıma (TTS)		Sadakat Kart		Diğer İşlemler		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
2014	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2015	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2016	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2017	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2018	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazılar

- (238) Tablo 24'te taşıt tanıma (TTS), sadakat kart ve bu sistemler dışında kalan diğer satışlar için 2014-2018 yıllarında her bir ürün bazında Türkiye genelinde dikey bütünleşik yapıda

⁴³ Shell Otomasyon Taşıt Tanıma Sistemi Sözleşmesi, 3.2.8 maddesinde düzenlenmektedir.

olmayan SHELL akaryakıt bayileri tarafından gerçekleştirilen yıllık bazda satış miktarlarına ilişkin veriler yer almaktadır. Tablodan görüleceği üzere 2018 yılında TTS, sadakat kart ve diğer işlemler ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki paylarının sırasıyla Kurşunsuz Benzin 95 için %(.....), %(.....) ve %(.....); Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) için %(.....), %(.....) ve %(.....); Motorin için %(.....), %(.....) ve %(.....); motorin (Diğer) için %(.....), %(.....) ve %(.....) oranlarında olduğu görülmektedir. otogaz LPG için ise TTS satışı bulunmamakla birlikte toplam satışlar içindeki sadakat kart ve diğer işlemlerin payları sırasıyla %(.....) ve %(.....)'dir. Ayrıca yıllar itibariyle ürün bazında verilen satış miktarları kayda değer bir değişim göstermeyerek istikrarlı bir seyir izlemektedir.

Tablo-24: 2014-2018 Yılları Arası Ürün Bazında Satış Miktarları⁴⁴ (Litre, %)

Ürün Tipi	Taşıt Tanıma (TTS)		Sadakat Kart		Diğer		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
KB95							
2014	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KB95 Diğer							
2014	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Motorin							
2014	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Motorin Diğer							
2014	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Otogaz LPG							
2014	-	-	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2015	-	-	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2016	-	-	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2017	-	-	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2018	-	-	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazılar							

⁴⁴ SHELL'in otogaz LPG için TTS satışı bulunmamaktadır.

I.4.4.2. SHELL’de Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

I.4.4.2.1. Öneraştırma Sürecinde Yapılan İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (239) Öneraştırma kapsamında 10.07.2018 tarihinde SHELL’de yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede 326 sayfa belgenin sureti teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.
- (240) **Belge-18:** 29.12.2017 tarihinde Perakende Fiyatlama ve Talep Analisti (.....) tarafından Fiyatlandırma Müdürü (.....)’a gönderilen “Zile İstasyonu-Pompa Fiyatları Hakkında” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

29.12.2017, (.....)

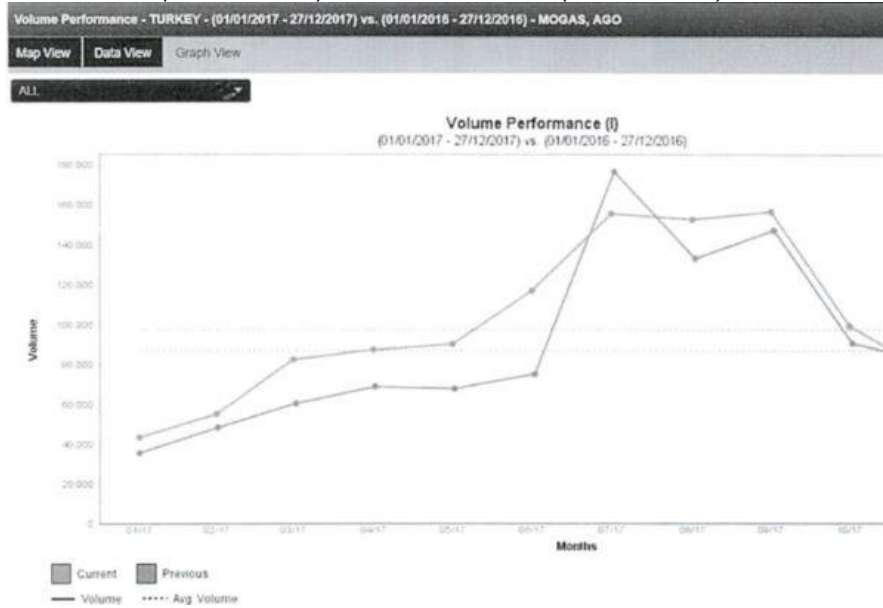
“(.....) selam,

Bugün (.....), bayi ile birlikte aradı. Çevrelerindeki rakiplerden AGO’da 3krş, MOGAS’da 2krş yüksek olduğumuzu iletiler.

Bugün fiyatımızı indirebilir miyiz dediler ama ben fiyat değişimini bekleyelim derim. İstasyonun YTD B2C performansı aşağıdadır. Kasım ayından bu yana bir düşüş var. Kasım’da tüm Türkiye düştü ama Aralık ayında hala düşük gidiyor olması fiyat etkisi olabilir.

Fiyat artışı planımıza istinaden istasyonu sabit tutmak bir aksiyon olabilir.

YTD Growth (Dec 28 dahil): 12% MTD Growth (Dec 28 dahil): 0%



Bilginize,”

- (241) **Belge-19:** 16.02.2018 tarihinde SHELL bayisi (.....), Ankara Bölge 2. Mıntıka Yöneticisi (.....), Perakende Fiyatlama ve Talep Analisti (.....), Fiyatlandırma Müdürü (.....), Yakıt Fiyatlandırma Asistanı (.....) ve Petrol Fiyatlandırma Asistanı (.....) arasında gerçekleşen “FW: Pompa Satış Fiyatları” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

16.02.2018, (.....)

“Sayın Müdürüm,

İlçede en yüksek akaryakıtı biz satıyoruz. Bu da doğal olarak satışımıza tamamen yansıyor. İlçe ye ters istikamette olmamız müşteri için bir engel olmasının yanı sıra bir de yüksek fiyatlar karşısında müşteri artık şikayet ettiği gibi başka firmaları tercih etmeye başladı.

MOTORİN:5,04

K.BENZİN:5,60

V.POWER:5,06

Bu konuya hassasiyet göstermenizi rica ederiz.

İyi çalışmalar”

16.02.2018, (.....)

“(.....) kardeşim (.....) ye bir bakın çok önemli kardeşim”

18.02.2018, (.....)

“Merhaba,

(.....)’den aşağıdaki gibi bir geri bildirim geldi, yine.

Ben satışlarına baktığımda şu şekilde bir görüntü ortaya çıkıyor. Tek sorun fiyat mıdır tekrar (.....)

Ağabey ile görüşeceğim. Eğer bariz farklı bir etmen yoksa fiyatı eşitlemeyi düşünebiliriz görüşündeyim.

L4L WO - MTD Performance (as of 15th)			
	2017	2018	Performance
(.....)	(.....)	(.....)	(.....) %
(.....)	(.....)	(.....)	(.....) %
(.....)	(.....)	(.....)	(.....) %

Sizin de görüşlerinizi rica ederim,

(.....)”

- (242) **Belge-20:** 29.06.2018 tarihinde Antalya Bölgesi Saha Müdürü (.....) tarafından (.....)’a gönderilen, “RE:29.06.2018- LPG Fiyat Takip Raporu” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

29.06.2018, (.....)

“Arkadaşlar Merhaba,

Lpg fiyat aksiyonlarım aşağıdaki gibidir. Değişikliğin yarından geçerli uygulanması için desteklerinizi rica ederim.”

İstasyon	Güncel Fiyat	Talep Edilen Fiyat	Fark
(.....)	3,43	3,39	-0,04
(.....)	3,43	3,39	-0,04
(.....)	3,43	3,39	-0,04
(.....)	3,35	3,39	0,04
(.....)	3,45	3,39	-0,06
(.....)	3,25	3,29	0,04
(.....)	3,15	3,19	0,04
(.....)	3,15	3,19	0,04
(.....)	3,25	3,29	0,04
(.....)	3,25	3,29	0,04
(.....)	3,25	3,19	-0,06
(.....)	3,25	3,19	-0,06
(.....)	3,25	3,19	-0,06
(.....)	3,15	3,19	0,04
(.....)	3,15	3,19	0,04
(.....)	3,35	3,39	0,04
(.....)	3,35	3,39	0,04
(.....)	3,35	3,39	0,04

I.4.4.2.2 Soruşturma Sürecinde Yapılan İncelemelerde Elde Edilen Belgeler

- (243) Soruşturma kapsamında 06.09.2018 tarihinde SHELL'de yerinde inceleme yapılmış, yapılan yerinde incelemede alınan 149 (yüz kırk dokuz) sayfa belgenin sureti, asıllarına uygunluğu onaylanarak teslim alınmıştır. Alınan belgeler içinden, yapılan inceleme kapsamında önem arz edenlere aşağıda yer verilmektedir.
- (244) **Belge-21:** 12.01.2018 tarihinde SHELL çalışanı (.....), Yakıt Fiyatlandırma Asistanı (.....) ve Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "(.....) İstasyonu-Pompa Fiyatları Hakkında" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.01.2018, (.....)
“(.....),
(.....) TA +3krş fiyat revizyonu sonrası pozisyonumuz ne olacak rakiplerle?
Tesekkürler, (.....)”
12.01.2018, (.....)
“(.....) Ağabey,
Opet 2,99
Starpet 2,89
BP 2,94
Normalde stratejimiz (.....) olmak, ancak bir süredir dip fiyat yapıyorduk. Şimdi Starpet (.....) krs'u
1 hafta test edeceğiz.
Selamlar
(.....)”
12.01.2018, (.....)
“(.....),
2,94 daha mantıklı geliyor bana.
(.....)”
12.01.2018, (.....)
“(.....) Ağabey,
Öyleyse müsaadenizle Pazartesi günü (.....) krş etkisine bakalım, sizinle de paylaşalım. Volüme
yansımış bir etki yoksa hemen (.....) daha koyalım.
Selamlar
(.....)”
12.01.2018, (.....)
“Konuştuğumuz gibi (.....) OK dir.
(.....)”

- (245) **Belge-22:** 23-24.06.2016 tarihlerinde Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....), Marmara 2. Mıntıka Satış Müdürü (.....), Marmara Bölge 6. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ve SHELL çalışanı (.....) arasında gerçekleşen “Ramazan Bayram AksiyonlanVol1// günlük aksiyonlar” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

23.06.2016, (.....)
“Merhaba,
Bu sene bayram dönemini kapsayan 1-10 temmuz arasında LPG satışlarında %60 bir artış beklentisi
içindeyiz. Böyle bir dönemde kısıtlı RTS filomuz ile tüm Türkiye'yi beslemeye ve geçtiğimiz senelerde
ki gibi Stock-out suz bir bayram geçirmeye çalışacağız.
Bu minvalde her sene olduğu gibi bayram öncesi hazırlıklarımıza başladık.
Bu kapsamda, yukarıdaki period içinde kalan süre içinde Eskişehir de (Salı-Cuma&Cumartesi),
Kocaeli'de (Salı-Cumartesi), Tekirdağ'da (Cumartesi- Pazar) günü olan günlük indirimleri yapmamak
istiyoruz.
Bu konudaki görüş ve önerilerinizi rica ediyorum.”
24.06.2016, (.....)
“(.....) Merhaba,
Bence de Eskişehir'de günlük aksiyonları bayram vesilesiyle sona erdirmemiz uygundur. Bayilerim
ile görüşmelerim de devam ediyor, bayramdan sonra sabit fiyat uygulamasına geçebileceğimiz gibi

gözüküyor. Daha önce seninle görüştüğümüz gibi hergün düşük fiyatla devam etmemiz pazar payımız, volüm ve karlılığımız açısından daha uygun olacak. Teşekkürler. İyi çalışmalar. (.....)”

- (246) **Belge-23:** 08.06.2018 tarihinde (.....), Marmara 1.Mintika Satış Müdürü (.....), Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) ve Yakıt Fiyatlandırma Analisti (.....) arasında gerçekleşen “8.06.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.06.2018, (.....)

“Değerli Satış Ekibi,

Asagida detaylarini paylastigimiz istasyonlarin, belirlenmis stratejilere göre olması gereken fiyatlarini bulabilirsiniz.

Buna göre, en geç saat 15:00'a kadar Fiyatlandırma ekibine e-posta ile bildirmenizi rica ederiz. **Aksi takdirde, asagida "suggested price" kısmında yazan değişiklik uygulamaya**

...”

Trade Area	City	NOR	ROC	Site Name	Current Price	Suggested Price	Any Action	OPET	OMV	MILANGAZ	BP	TOTAL	LUK - AVT	OTHERS	Strategy
(.....)	BARTIN	MRM 1	205 1	(.....)	3,35	-	No Action								O
(.....)	BARTIN	MRM 1	541 9	(.....)	3,35	-	No Action								O
(.....)	BOLU	MRM 2	623 9	(.....)	3,41	-	No action								BELİRLENMEMİŞ
(.....)	BOLU	MRM 1	205 0	(.....)	3,21	3,16	-0,05								TA Düzce Merkez
(.....)	BOLU	MRM 1	545 3	(.....)	3,47	-	No action								O
(.....)	BOLU	MRM 1	556 6	(.....)	3,47	-	No action								O
(.....)	BOLU	MRM 1	206 5	(.....)	3,29	-	No action								O
(.....)	BOLU	MRM 1	508 2	(.....)	3,29	-	No action								O
(.....)	BOLU	MRM 1	425 7	(.....)	3,38	-	No action								İpra/Kadoil
(.....)	BOLU	MRM 1	207 8	(.....)	3,41	-	No action								O (Daylan)
(.....)	BOLU	MRM 1	592 7	(.....)	3,41	-	No action								O (Daylan)
(.....)	DÜZCE	MRM 1	612 8	(.....)	3,15	3,26	0,11								TA Merkez +10
(.....)	DÜZCE	MRM 1	508 7	(.....)	3,16		No action								O (ONR)
(.....)	DÜZCE	MRM 1	581 1	(.....)	3,16		No action	2,99			3,11				O (ONR)
(.....)	DÜZCE	MRM 1	547 9	(.....)	3,33	3,36	0,03		3,32						Akça +10 krş
(.....)	DÜZCE	MRM 1	508 4	(.....)	3,15	3,26	0,11							3,07	TA D100 +10
(.....)	DÜZCE	MRM 1	206 3	(.....)	0,00	3,16	3,16		3,07					3,51	O (Denf)kapalı olduğu sürece TA D100

(.....)	DÜZCE	MRM 1	425 0	(.....)	3,16	3,16	No action	3,10				2,89	O (Denf)kapalı olduğu sürece TA D100
(.....)	DÜZCE	MRM 1	548 0	(.....)	3,16	3,16	No action	3,11			3,0 7		O (Denf)kapalı olduğu sürece TA D100
(.....)	DÜZCE	MRM 1	608 1	(.....)	3,16	3,16	No action	3,17	3,34		2,9 9		O (Denf)kapalı olduğu sürece TA D100
(.....)	KARABÜK	MRM 1	207 3	(.....)	3,35		No action						T
(.....)	SAKARYA	MRM 1	603 6	(.....)	3,27	3,21	-0,06	3,21			3,0 3		O
(.....)	ZONGUL D	MRM 1	540 6	(.....)	3,22	3,20	-0,02	3,20				3,17	O
(.....)	ZONGUL D	MRM 1	422 4	(.....)	3,15	3,29	0,14	3,19	3,19			3,05	3,20 P+10
(.....)	ZONGUL D	MRM 1	577 3	(.....)	3,05		No action				2,8 4	2,84	A (TP Kancalar)
(.....)	ZONGUL D	MRM 1	212 9	(.....)	3,34		No action						O
(.....)	ZONGUL D	MRM 1	418 9	(.....)	0,00		No action						O

08.06.2018, (.....)

"Selamlar

(.....) istasyonu fiyatını 3.19 yapabiliriz

po lar ve opet 3.19 da. Bir tek risk var o da yolun karşısında kendi istasyonları olan lukoil 3.05 karşılıklı olduğu için kayıp olabilir.

Bunun dışındaki Değişiklikleri uygulamayalım lütfen

Teşekkürler

(.....)"

- (247) **Belge-24:** 07.08.2018 tarihinde Petrol Fiyatlandırma Asistanı (.....) ile İzmir Bölge Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "Re: Destek Talebi/08.08.2018 ALPG Perakende Fiyat Revizyonu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

07.08.2018, (.....)

"Merhaba,

Yarıdan geçerli ALPG ürünüde bazı fiyat değişiklikleri yapmak istiyoruz.

Değişim Miktarı	Bölge	İstasyon	Şehir	Ticari Alan	Yeni Pompa Fiyatı
rev. +5	ANKARA	(.....)	AMASYA	(.....)	3,43
rev. +5	ANKARA	(.....)	AMASYA	(.....)	3,44
rev. +5	ANKARA	(.....)	ÇORUM	(.....)	3,33
rev. +5	ANKARA	(.....)	ÇORUM	(.....)	3,33
rev. +4	ANKARA	(.....)	KAYSERİ	(.....)	3,33
rev. +4	ANKARA	(.....)	KAYSERİ	(.....)	3,33
rev. +5	ANKARA	(.....)	KONYA	(.....)	3,38
rev. +4	ANKARA	(.....)	KONYA	(.....)	3,39
rev. +4	ANKARA	(.....)	KONYA	(.....)	3,39

rev. +4	ANKARA	(.....)	KONYA	(.....)	3,39
rev. +5	ANKARA	(.....)	KONYA	(.....)	3,24
rev. +5	ANKARA	(.....)	NEVŞEHİR	(.....)	3,24
rev. +5	ANKARA	(.....)	ORDU	(.....)	3,4
rev. +5	ANKARA	(.....)	SAMSUN	(.....)	3,24
rev. +5	ANKARA	(.....)	SAMSUN	(.....)	3,24
rev. +5	ANKARA	(.....)	SAMSUN	(.....)	3,28
rev. +5	ANKARA	(.....)	SAMSUN	(.....)	3,38
rev. +5	ANKARA	(.....)	SAMSUN	(.....)	3,38
rev. -5 krş	İZMİR	(.....)	ANTALYA	(.....)	2,99
rev. -5 krş	İZMİR	(.....)	ANTALYA	(.....)	2,99

Görüş ve desteklerinizi rica ederim. Bu fiyat değişimi Shell C1 imizi -6 ktl/ay etkileyecek. Bu aksiyonların sonucunda ise IMM'de 449tl/m3 seviyesinde oluyoruz.

Teşekkürler,

(.....)"

07.08.2018, (.....)

"(.....) ve (.....) artis listesinde değil miydi?"

07.08.2018, (.....)

"Merhaba (.....) Bey,

(.....) ile iletişime geçtiğinde normalde (.....) ve (.....) istasyonlarını 17Agustos Cuma gününe kadar 2,99'da tutmak istediğini, 17 Agustos'ta 3,19 olmasını planladığını belirtmiş. Bunun üzerine fiyatın 2,99a çekilmesine ve 3,19luk fiyatın ise 17Agustos cuma yerine önümüzdeki pazartesi uygulanmasına karar verildi. Aşağıdaki tabloda görünen düşüşün nedeni dün alınan aksiyonu geri çekmektir.

Teşekkürler,

(.....)"

07.08.2018, (.....)

"Okdır"

- (248) **Belge-25:** 06.08.2018 tarihinde Yakıt Fiyatlandırma Analisti (.....), SHELL çalışanı (.....), Marmara Bölge Satış Müdürü (.....), İstanbul Bölge Satış Müdürü (.....), Ankara Bölge Müdürü (.....) ve SHELL çalışanı (.....) arasında gerçekleşen "LPG Mevsimsel istasyonlar" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.08.2018, (.....)

"Merhaba,

Bu sabah DM Telco sırasında konuştuğumuz LPG fiyat aksiyon listesini ekte bilginize sunuyoruz. İstasyonları seçerken; bu yıl Mayıs ayından Temmuz ayına %40'dan fazla büyüyen ve geçen sene Temmuz ayına göre %0 daha fazla unit margin'i olan istasyonları aldık. Mevcut durumda tavan fiyatta olan istasyonları dahil etmedik.

Bu listedeki istasyonlarımızın fiyatlarını tavan fiyat oynatmadan azami 5krş/lt arttırmak niyetindeyiz. Liste ile ilgili görüşlerinizi ve varsa ilave taleplerinizi rica ederiz.

Saygılarımla"

06.08.2018, (.....)

"Bi baksanıza listeye. Ona göre donus yapalım"

06.08.2018, (.....)

"(.....) Abi

(.....) ve (.....) mevcut durumda rakipten min +9krs satmaktayız. Fark +14 krs olur biraz fazla gibi (.....) +5krs, rakip satmaktayız. Ek +10krs fark olur

(.....) için fiyatı opet -2krs yaptık havalimanı (.....) ile aynı. Hepsini değiştirmemiz gerekir. (.....) opet 3,05 satmakta biz (.....) bp ve opet ile 3,19 savunuyoruz +5krs sorun yaratabilir. 3km geride opet 3,05 ile fark 19krs olur.

(.....) için ise rakibi kadoil başka lpg satan yok yol ustu yuksek fiyat uygulayabiliriz.

(.....) fiyat opet acarlar ve bakırcılar ile dengededir. Merkez fiyatımızdan yüksek satıyoruz. Şirket kararı ile bayram sonrası düşürmek üzere yürüyelim denirse bence sorun olmaz.

Sevgiler

(.....)"

- (249) **Belge-26:** 03.09.2018 ve 04.09.2018 tarihlerinde (.....), Ankara 5. Mintıka Satış Müdürü (.....) ve Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "Fwd: 3.09.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

03.09.2018, (.....)

"Değerli Satış Ekibi,

Asagida detaylarini paylastigimiz istasyonların, belirlenmiş stratejilere göre olması gereken fiyatlarını bulabilirsiniz.

Buna göre, en geç saat 15:00'a kadar Fiyatlandırma ekibine e-posta ile bildirmenizi rica ederiz. **Aksi takdirde, aşağıda "suggested price" kısmında yazan değişiklik uygulamaya konulacaktır.**

Tesekkürler,

(.....)

Trade Area	City	NOR	RO C	Site Name	Current Price	Suggested Price	Any Action	OPE T	OM V	MILANG AZ	BP	TOTAL	LUK - AYT	OTHE RS	Strategy
(.....)	ANKAR A	ANK 5	582 0	(.....)	3,32	-	No Action								Min(PO,TP,L)+10
(.....)	ANKAR A	ANK 5	503 0	(.....)	3,49	-	No Action								BP
(.....)	ANKAR A	ANK 5	504 5	(.....)	3,61	-	No action								BP
(.....)	ANKAR A	ANK 5	423 5	(.....)	3,50	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	410 1	(.....)	3,45	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	408 3	(.....)	3,52	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	593 7	(.....)	3,52	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	400 4	(.....)	3,52	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	596 5	(.....)	3,42	3,48	0,06	3,35			3,38				B+10
(.....)	ANKAR A	ANK 5	400 5	(.....)	3,52	3,5	-0,02	3,50	3,49						O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	546 8	(.....)	3,52	3,51	-0,01	3,51	3,52						O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	400 6	(.....)	3,52	-	No action								O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	400 3	(.....)	3,52	3,52	No action	3,52	3,52	3,52				3,52	Min(o Hes, O Ascioğlu, O Flz)

(.....)	ANKAR A	ANK 5	402 7	(.....)	3,52	3,52	No actio n	3,65	3,40					3,32		Min(o Hes, O Ascioglu, O Flz)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	410 8	(.....)	3,52	3,52	No actio n									Min(o Hes, O Ascioglu, O Flz)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	581 7	(.....)	3,52	3,52	No actio n									Min(o Hes, O Ascioglu, O Flz)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	432 7	(.....)	3,52	-	No actio n									O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	411 2	(.....)	3,74	-	No actio n									P
(.....)	ANKAR A	ANK 5	572 8	(.....)	3,71	-	No actio n									P
(.....)	ANKAR A	ANK 5	410 5	(.....)	3,52	-	No actio n									Min(O)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	592 2	(.....)	3,42	-	No actio n									Min(O)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	402 6	(.....)	3,56	3,81	0,25	3,81						3,35		O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	409 9	(.....)	3,56	-	No actio n					3,5 4				O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	601 0	(.....)	#N/A	3,52	No actio n									O
(.....)	ANKAR A	ANK 5	546 4	(.....)	3,62	3,47	-0,15									Cost +32 krş
(.....)	ANKAR A	ANK 5	402 3	(.....)	0,00	3,55	3,55									Min(O Sogut, O ErKayalar)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	410 3	(.....)	3,55	3,55	No actio n									Min(O Sogut, O ErKayalar)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	410 6	(.....)	3,55	3,55	No actio n									Min(O Sogut, O ErKayalar)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	504 2	(.....)	3,52	3,55	0,03	3,55				3,6 4				Min(O Sogut, O ErKayalar)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	590 3	(.....)	3,52	3,55	0,03	3,55								Min(O Sogut, O ErKayalar)
(.....)	ANKAR A	ANK 5	431 0	(.....)	3,56	3,56	No actio n	3,55	3,62			3,5 8				O

04.09.2018, (.....)

"(.....) selam,

(.....) şuan 3.56 tl. Bu geceden geçerli 3.59 tl/lt yapabilir miyiz?

(.....)"

- (250) **Belge-27:** 29.06.2018 tarihinde İzmir 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ile Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "RE: 29.06.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

29.06.2018, (.....)

"(.....) merhaba,

Sadece TA Ankara Yolu'ndaki (.....) ve (.....) istasyonlarımızın LPG fiyatını 3,19 TL. olarak değiştirilmesini rica ederim.

Saygılarımla,

(.....) Territory Sales Manager (Denizli - Manisa - Usak - Aydin Region)"
29.06.2018, (.....)
"Tamamdır birader
Selamlar
(.....)"

- (251) **Belge-28:** 11.07.2018 tarihinde İzmir 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ile Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "RE: 11.07.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

11.07.2018, (.....)
"(.....) merhaba,
Aşağıdaki istasyonlarımızın LPG fiyatlarında revizyon yapılması konusunda desteğini rica ederim.
(.....) ve (.....) istasyonumuzun LPG fiyatlarının 3,19 TL.
(.....) 3,09 TL.
(.....) 3,19 TL.
(.....) 3,39TL.
(.....) 3,19 TL.
(.....) 3,29 TL.
(.....) 3,09 TL.
(.....) 3,29 TL.
Saygılarımla,
(.....) Territory Sales Manager (Denizli - Manisa - Usak - Aydin Region)"
11.07.2018, (.....)
"ok
Selamlar
(.....)"

- (252) **Belge-29:** 19.01.2018 ve 22.01.2018 tarihlerinde Marmara 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ile Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "RE: Aksiyon Sonucu/04.01.18 ALPG Perakende Fiyat Revizyonu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

19.01.2018, (.....)
"Değerli (.....) Abi'm,
(.....) için 2,99 olan OPET ve 2,82 olan PO karşısında SHELL olarak 3,04 ile, (.....) için 2,89 olan OPET karşısında SHELL olarak 3,04 ile pahalı kalmaktayız.
Acaba aksiyonlar içerisinde bu arkadaşları da eklememiz mümkün müdür? Ve Anadolu Yakası fiyat politikamız için bu istasyonlarda nasıl bir aksiyon tarih ve kültürü olduğunu bugün içerisinde müsait olduğunda görüşebilir miyiz?
İyi çalışmalar dilerim
Saygılarımla"
22.01.2018, (.....)
"(.....) teşekkürler,
(.....)'i 2.99 yapalım. Ok.
(.....)'i ise strateji gereği 2.89 yapmamız lazım ama etrafı bozar diye şimdilik 2.99 yapalım.
Sonrasında etraflıca bakıp tekrar değerlendirelim
Selamlar
(.....)"

I.4.5. TOTAL'e İlişkin Elde Edilen Bulgular

- (253) Bu bölümde öncelikle TOTAL tarafından gönderilen 18.02.2019 tarihli ve 1127 sayılı cevabi yazıda yer alan bilgilere değinilecek, sonrasında önaraştırma ve soruşturma döneminde TOTAL'de yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelere yer verilecektir.

I.4.5.1. TOTAL Tarafından Gönderilen Cevabi Yazıda Yer Alan Hususlar

- (254) Cevabi yazıda, TOTAL'in benzin ve motorin ilgili ürün pazarlarında birlikte faaliyet gösterdiği 501 akaryakıt istasyonunun 38'inin, otogaz LPG ilgili ürün pazarında birlikte

faaliyet gösterdiği 334 otopaz istasyonunun ise 9'unun TOTAL ile aynı dikey bütünleşik yapı içinde yer aldığı, dolayısıyla bu istasyonların TOTAL ve iştirakleri aracılığıyla işletildiği, her türlü operasyonel ve ticari kararın yine TOTAL tarafından alındığı belirtilmiştir.

- (255) İlerleyen bölümlerde TOTAL'in bayileri ile imzalamış olduğu sözleşme ve protokollere, akaryakıt fiyatlandırması ve uygulamakta olduğu indirim sistemlerine ilişkin ayrıntılı açıklamalara yer verilmektedir.

I.4.5.1.1. TOTAL ile Bayileri Arasında Akdedilen Sözleşmeler ve Protokoller

- (256) TOTAL ile bayileri arasında "Bayilik Sözleşmesi" ve kâr marjı paylaşımı vb. hususların düzenlendiği "Yatırım Sözleşmesi" imzalanmaktadır. İşbu dosya konusu dikkate alınarak sözleşmelerin ilgili hükümlerine aşağıda yer verilmektedir.

- (257) Bayilik Sözleşmesi'nin 5.2. maddesine göre TOTAL,

"(.....)."

- (258) "Sözleşme"nin *Şirketin Hak ve Yükümlülükleri* başlıklı 5. maddesi kapsamında prim ve iskontolara ilişkin hükümleri şu şekildedir:

"(.....)."

I.4.5.1.2. TOTAL Akaryakıt Fiyatlandırma Sistemi

- (259) Kurum kayıtlarına 18.02.2019 tarih ve 1127 sayı ile intikal eden yazıda TOTAL tarafından bayilerine tavsiye edilen fiyatların oluşumuna ilişkin yapılan açıklamada;

- Bayilere tavsiye edilen veya tavan olarak belirlenen fiyatların oluşumunun, fiyata etki eden çok sayıda faktör bulunması sebebiyle karmaşık bir yapıya sahip olduğu,
- Akaryakıt sektörünün oldukça regüle bir pazar olması sebebiyle tavsiye/tavan fiyatların oluşumunu çoğunlukla küresel akaryakıt piyasası ve ilgili regülasyonların şekillendirdiği,
- PPK'nin yürürlüğe girdiği 1 Ocak 2005 tarihi itibarıyla akaryakıt ürünlerinin rafineri çıkışı fiyatlandırmasında otomatik fiyatlandırma sistemi (OFM) uygulamasına son verildiği ve serbest fiyatlandırma sistemine geçildiği, ilgili kanunun 10. maddesi birinci fıkrası uyarınca petrol alım satımında fiyatların en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa koşullarına göre oluştuğu ve bu hükmün hem rafinericiler hem de dağıtıcılar tarafından belirlenen ve EPDK'ye bildirilen tavan fiyatların tespiti bakımından geçerli olduğu,
- Dolayısıyla küresel akaryakıt fiyatları ile döviz kurundaki değişimin bu açıdan önemli rol oynadığı, rafineri çıkış fiyatıyla birlikte fiyatı oluşturan diğer unsurların, vergiler ile dağıtım ve perakende gelir payları olduğu, nakliye fiyatlarındaki değişim, rafinerici gelir payındaki artış, enflasyonun seyri gibi etmenlerin payının da büyük olduğu, vergilerin içerisinde ise ÖTV ve KDV ile EPDK gelir payının yer aldığı,
- Şirket bütçe hedeflerine göre yapılan marj revizyonları ve pazarda etkili rekabet edebilmek adına yapılan fiyat indirimleri ışığında tavan fiyatların oluştuğu,
- Bu sistem ile sektördeki akaryakıt dağıtım şirketlerinin, farklı fiyat politikalarına göre depo satış fiyatını belirlemede serbest olduğu, bayilerin de dağıtım şirketleri tarafından kendilerine tavsiye edilen tavan pompa satış fiyatlarına uydukları veya bölgelerinin rekabet koşullarına göre daha düşük pompa satış fiyatı uyguladıkları,

- Fiyatlandırma Yönetmeliği gereği, tüm istasyonların fiyat panolarının son fiyat değişimine göre güncel olması ve pompa fiyatının, panoda yer alan tavan fiyatın üzerinde olmaması gerektiği,
- Bu noktada TOTAL'in hareket alanının teorik olarak depo fiyatı ile rafineri fiyatı arasında kalan kısım olduğu⁴⁵

ifade edilmektedir.

(260) Öte yandan TOTAL'in akaryakıt ve otogaz bayilerinin satış fiyatlarının belirlenmesinde rol oynayan unsurlara ilişkin açıklamasında;

- Bayilerin kendi iç dinamikleri ile sektörel etmenler doğrultusunda çeşitli zamanlarda farklı kararlar uygulayabildiği, her bir bayinin içinde bulunduğu şartlar itibarıyla kendi fiyatını serbestçe belirlediği,
- Bu noktada hangi unsurları dikkate alarak fiyat belirledikleri konusunda bayilerden bilgi alınmasının daha faydalı olacağı düşünülmeyle birlikte temel işletme kuralları göz önünde bulundurulduğunda, bayilerin personel giderleri, enerji giderleri, nakliye giderleri, genel işletme giderleri, amortismanlar yatırım maliyetleri, kiralar vb. unsurlar ile hedefledikleri kazanç miktarını hesaba katarak satış fiyatlarını belirlediklerinin tahmin edilebileceği,
- Ayrıca bayilerin, zaman zaman kendileri ile aynı güzergâhta bulunan ya da kendilerine yakın konumda olan akaryakıt istasyonlarının fiyat davranışlarına bağlı olarak fiyat rekabetine girebildiği, aynı zamanda bayilerin kendi bütçeleri ve hedefleri doğrultusunda izledikleri bir indirim/fiyat politikalarının da bulunabildiği,
- Dolayısıyla her bir istasyonun, dikey bütünleşik yapı içinde olsun/olmasın, statüsünden bağımsız olarak kendi satış politikaları doğrultusunda fiyatlarını belirlediği,
- Öte yandan yüksek fiyat rekabetine maruz kalmadıkları birçok durumda ve faaliyetlerinin olağan seyrinde, bayilerin tavan fiyattan veya tavan fiyata yakın fiyatlardan satış yapma güdüsü içinde olduğunun gözlemlendiği, bayilerin son yıllarda yükselen maliyet rakamları ile pompa tavan fiyatları arasında sıkışmış olmalarının bunun en büyük sebebi olduğu

dile getirilmektedir. Tavsiye fiyatlarda yapılan değişikliklerin ise;

- 5015 sayılı Kanun
- Akaryakıt fiyatlarındaki değişim,
- Döviz kurundaki değişim,
- Nakliye fiyatlarındaki değişim,
- ÖTV'deki değişim,
- Rafinerici gelir payındaki artış,
- Şirket bütçe hedeflerine uygun olarak marj revizyonları,
- Enflasyon,
- Etkili rekabet edebilmek için fiyat indirimi,
- EPDK müdahaleleri ile fiyat indirimi

⁴⁵ TOTAL tarafından verilen örnekte, 30.01.2019 tarihi için "motorin" ürününde Tüpraş satış fiyatının (.....) TL/m³, birincil nakliye ve elleçleme bedelinin (.....) TL/m³, dağıtım şirketi kâr marjının (.....) TL/m³ ve depo fiyatının (.....) TL/m³ olup, depo fiyatı ile rafineri arasında kalan miktarın (dağıtım şirketi kâr marjının) (.....) TL/lt olduğu belirtilmiştir.

gibi sebeplerden kaynaklandığı belirtilmektedir. Son olarak, TOTAL'in dikey bütünleşik yapı içinde bulunmayan akaryakıt ve otogaz bayileri ile arasındaki marj ve indirim paylaşımı sistemine yönelik açıklamasında ise şu hususlara yer verilmektedir:

- TOTAL ile bayileri arasındaki Bayilik Sözleşmelerinin hibe üzerinden veya hibe üzerinden olmayacak şekilde düzenlenebildiği, belirli bir hibe üzerinde anlaşılan bayilere genellikle depo fiyatı üzerinden satış yapılırken, hibenin yapılmadığı veya göreceli olarak düşük tutarlı olarak yapıldığı anlaşılmalarda sözleşme dönemi içerisinde bayiye TOTAL'den gerçekleştireceği peşin esaslı akaryakıt alımları için depo fiyatı üzerinden TOTAL'in brüt kâr marjının belirli bir oranının iskonto ve/veya prim olarak uygulandığı,
- 09.02.2019 tarihi itibarıyla toplam (.....) TOTAL bayisinden (.....) adedinin marj paylaşımı olarak faaliyet gösterdiği ve marj paylaşım oranlarının %(.....)'ten %(.....)'e kadar farklı oranlarda olabildiği⁴⁶.

I.4.5.1.3. TOTAL'in Uyguladığı İndirim Sistemleri

- (261) TOTAL, bayilerinin rekabet gücünü arttırmak adına bayilere kartlı satış (Kurumsal Kart, Total Club Card ve Yakıtkart Plus) ve Yakıtmatik (Taşıt Tanıma) satış gibi çeşitli ticari destek uygulamalarında bulunmaktadır. TOTAL, bu destek uygulamaları ile bayi tarafından müşteriye uygulanan indirimde %(.....) oranında katılım sağlayarak bayileri indirimli satış yapmaya teşvik etmektedir. Söz konusu destek mekanizmalarından "Kurumsal Kart" ve "Total Club Card" ile anlaşmalı kurum çalışanlarına veya bireysel tüketicilere, istasyonda yaptıkları yakıt harcamaları karşılığında, bir sonraki yakıt alımlarında kullanabilecekleri puan kazandırılmaktadır.
- (262) "Yakıtmatik" ve "Yakıtkartplus" uygulamaları ile ise kurumlara ve şirketlere indirimli akaryakıt alma imkânı sağlanmaktadır. Yakıtmatik ve Yakıtkart Plus'ta verilen indirimler müşterilere daha sonradan TOTAL Genel Müdürlük tarafından kesilen faturalarda görünmektedir. Bir başka ifadeyle, Yakıtmatik ve Yakıtkart Plus uygulamalarında indirimler TOTAL tarafından bayi bazında değil müşteri bazında değerlendirilmekte ve takip edilmektedir. Yıllara göre Yakıtmatik ve Yakıtkart Plus iskonto oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo-25: Yakıtmatik ve Yakıtkart Plus İskonto Oranları

Yıl	Yakıtmatik	Yakıtkart Plus
2014	%(.....)	%(.....)
2015	%(.....)	%(.....)
2016	%(.....)	%(.....)
2017	%(.....)	%(.....)
2018	%(.....)	%(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (263) Tablo 26'da dikey bütünleşik yapıda olmayan bayilerin akaryakıt ve otogazLPG satışlarına ait sadakat programları, yakıtmatik/yakıtkart plus ve pompa (nakit) ile yapılan satış verileri yıllık bazda gösterilmektedir. Bu kapsamda 2018 yılında sadakat kart

⁴⁶ Bir önceki örnekte belirtildiği üzere depo fiyatı ile rafineri arasında kalan (.....) TL/lt'lik miktar, marj paylaşımı bayilerde paylaşım oranına bağlı olarak azalmakta, bu noktada marj paylaşım sistemindeki bayi (.....) TL/litrelik dağıtıcı marjından pay almaktadır. %(.....)'lük marj paylaşımı bayi yaklaşık olarak (.....) TL/lt ilave marj alıp dağıtıcı firmaya (.....) TL/lt kalırken, %(.....) marj paylaşımı bayi ise yaklaşık olarak (.....) TL/lt ilave marj almakta ve dağıtıcı firmaya sadece (.....) TL/lt marj kalmaktadır.

satışlarının payı %(.); yakıtmatik/yakıtkart satışlarının payı %(.) ve nakit satışların payı ise %(.)'tür. Tablodan görüleceği üzere yıllar itibariyle paylar dalgalı bir seyir izlese de ilgili satışların büyük çoğunluğu pompa satışlarından oluşmaktadır.

Tablo-26: Akaryakıt ve Otogaz LPG Satışlarının Satış Yöntemine Göre Dağılımı (Litre, %)

Yıl	Sadakat		Yakıtkart Plus ve Yakıtmatik		Pompa		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
2014	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2015	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2016	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2017	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2018	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazılar

- (264) Tablo 27'de yakıtmatik, sadakat programları ve bu sistemler dışında kalan pompa satışları için 2014-2018 yıllarında her bir ürün bazında Türkiye genelinde dikey bütünleşik yapıda olmayan TOTAL akaryakıt bayileri tarafından gerçekleştirilen yıllık bazda satış miktarlarına ilişkin veriler yer almaktadır. Tablodan görüleceği üzere 2018 yılında sadakat ve pompa satışları ile yakıtkart plus ve yakıtmatik ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki paylarının sırasıyla Kurşunsuz Benzin 95 için %(.) ve %(.); Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) için %(.) ve %(.); Motorin için %(.) ve %(.); Motorin (Diğer) için %(.) ve %(.) oranlarında olduğu görülmektedir. Otogaz LPG için ise yakıtmatik satışı bulunmamakla birlikte ilgili satışların tamamı sadakat ve pompa satışlarından yapılmaktadır. Ayrıca yıllar itibariyle Motorin (Diğer) hariç ürün bazında verilen satış miktarları kayda değer bir değişim göstermeyerek istikrarlı bir seyir izlemekte iken Motorin (Diğer) ürünü için 2017 yılına göre toplam satış miktarı içinde sadakat ve pompa satışlarının payı %(.) artmış olup yakıtmatik satışlarının payı ise aynı oranda azalmıştır.

Tablo-27: 2014-2018 Yılları Arası Ürün Bazında Satış Miktarları (Litre, %)

Ürün Tipi	Sadakat+Pompa ⁴⁷		Yakıtkart Plus ve Yakıtmatik ⁴⁸		Toplam Satış Miktarı
	Satış Miktarı	Payı	Satış Miktarı	Payı	
KB95 ⁴⁹					
2014	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2015	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2016	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2017	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
2018	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)

Tablo-27'nin devamı:

⁴⁷ Taraftan gelen cevabi yazıya göre, sadakat kartlı satışların müşteri özelinde olması sebebiyle sistem kaynaklı ilgili satışların ürün gamında pompa satışlardan ayrı olarak verilemediği belirtilmiştir. Buna istinaden pompa satışlarının da sadakat kartlı satışlardan sistem nedeniyle ayrıştırılmadığı, ancak her iki verinin toplulaştırılmış olması halinde ürün bazında sunulabildiği belirtilmiştir.

⁴⁸ Yakıtmatik sistemi, TOTAL'in kullandığı taşıt tanıma sistemi kapsamında yapılan satışlardır.

⁴⁹ Cevabi yazılarda yer alan "KB95 performa" ürünü verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

KB 95 Diğer ⁵⁰						
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin						
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Motorin Diğer ⁵¹						
2014	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2015	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2016	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2017	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
2018	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Otogaz LPG						
2014	(....)	(....)	-	-	-	-
2015	(....)	(....)	-	-	-	-
2016	(....)	(....)	-	-	-	-
2017	(....)	(....)	-	-	-	-
2018	(....)	(....)	-	-	-	-
Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazılar						

(265) Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde TOTAL bakımından soruşturma konusu ile ilgili önem arz eden bir belgeye ulaşılamamıştır.

I.5. DEĞERLENDİRME

I.5.1. 4054 SAYILI KANUN'UN 4. MADDESİ KAPSAMINDA YAPILAN TESPİT VE DEĞERLENDİRMELER

I.5.1.1 Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi İddialarına İlişkin Değerlendirme

I.5.1.1.1 Rekabet Hukukunda Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi

(266) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrası; *"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."* şeklinde düzenlenmiştir. Anılan maddenin ikinci fıkrası ise özellikle hangi hallerin yasak kapsamında yer aldığını düzenlenmekte ve *"Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi"* bu hallerden biri olarak sayılmaktadır. İlgili madde, aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti

⁵⁰ Cevabi yazılarda yer alan "KB95 excellium", "KB95 excellium 97" ve "extra95 kurşunsuz" ürünlerinin verileri toplanılarak elde edilmiştir.

⁵¹ Cevabi yazılarda yer alan "motorin excellium", "motorin 7000" ve "extra eurodiesel motorin" ürünlerinin verileri toplanılarak elde edilmiştir.

sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi, rakip olmayan başka bir ifadeyle ticaretin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır.

- (267) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan bazı anlaşmalar, belirli koşulları taşımaları halinde söz konusu maddenin uygulamasından muaf tutulabilmektedir. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara ilişkin Grup Muafiyet Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 2. maddesinde *"Üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar"*ın yine bu Tebliğ'de sayılan koşulları taşıması koşuluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulacağı düzenlenmiştir. Tebliğ'in 4. maddesinde, anlaşmaları muafiyet kapsamı dışına çıkaran sınırlamalara da yer verilmektedir. Bu sınırlamalar arasında *"Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi"* hali sayılmakta olup sağlayıcının, alıcıların yeniden satış fiyatını belirlemesi, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan biridir. Öte yandan anılan Tebliğ'de *"Tarafların herhangi birisinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya tavsiye etmesi mümkündür."* düzenlemesi de yer almaktadır. Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.
- (268) Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un (Kılavuz) 18. paragrafında da ise yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasının doğrudan yapılabileceği gibi dolaylı olarak da gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesi uygulamaları da 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Alıcının kâr marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilecektir. Kılavuz'un 19. paragrafında ise, yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasına yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemlerin, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edebildiği durumlarda daha etkili olabileceği düzenlenmiştir. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştıracaktır.
- (269) Kurulun son dönemdeki kararlarından da görüleceği üzere, yeniden satış fiyatının belirlenmesi ihlaline yaklaşımı amaç yönünden ihlal oluşturduğu yönündedir. *HENKEL* Kararında⁵²; *HENKEL*'in, ürünlerinin piyasadaki fiyatının takip edilmesinin ve yeniden satış fiyatının tavsiye edilmesinin ötesinde, alıcıların bağımsız ticari kararları neticesinde belirlemeleri gereken perakende satış fiyatına doğrudan müdahalede bulunduğu ve yeniden satış fiyatının serbest rekabet koşulları çerçevesinde belirlenmesini engellediği tespit edilmiştir. Bu çerçevede, *HENKEL*'in ürünlerinin perakende satışını yapan teşebbüslerin yeniden satış fiyatını belirleyerek 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği; rekabetin en önemli unsurlarından olan fiyatın,

⁵² 19.09.2018 tarih ve 18-33/556-274 sayılı Kurul Kararı.

yeniden satış fiyatının tespiti yoluyla belirlenmesinin çoğunlukla amaç bakımından bir rekabet kısıtı teşkil ettiği ve 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet almasının mümkün olmayacağı ifade edilmiştir.

- (270) *Sony Eurasia Kararında*⁵³ ise; yerinde incelemede elde edilen belgelerde yer alan ifadelerin, SONY'nin dikey anlaşmanın tarafı olan bayilerinin internet üzerinden hangi fiyattan satış yapacakları konusundaki özgürlüklerini kısıtladığına işaret ettiği, SONY'nin online satışlar bakımından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği kanaatine varıldığı ve yeniden satış fiyatının belirlenmesinin SONY ürünlerinin dağıtım ağında ve teknomarketlerin sunduğu ürün ve hizmetlerde gelişme ve iyileşme oluşturmayacağı hususlarına değinilmiştir. Ayrıca bu uygulamaların etkisi değerlendirildiğinde; SONY'nin bayilerinin yeniden satış fiyatının tespitine yönelik uygulama duyuruları başta olmak üzere çeşitli müdahalelerinin, SONY tarafından online fiyatlara yönelik bir fiyat izleme mekanizması kurulduğuna işaret etmekle birlikte, ağırlıklı olarak online kanal ve bayilerin üçüncü taraf internet platformlarındaki mağazalarına yönelik olması, SONY'nin ilgili ürünlerde pazar gücünün bulunmaması, SONY çalışanları arasında raporlaması yapılan ve müdahale edilen bayi fiyatları incelendiğinde, gerçekleşen fiyatların SONY'nin belirlediği fiyatın altında ve bu fiyattan farklı olabilmesi, belirlenen fiyatlara uymayan bayilere yaptırım uygulandığına ilişkin somut herhangi bir tespit bulunmaması hususları göz önüne alındığında, pazar genelinde etkisinin sınırlı olduğu ifade edilmiştir. Bu doğrultuda, Kurul SONY'nin yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik uygulamalarını amaç yönünden değerlendirerek ihlâl tespitinde bulunmuş olmakla birlikte, söz konusu kararda gerçekleştirilen etki analizinin sonuçları verilen idari para cezasında dikkate alınmıştır.
- (271) 06.06.2011 tarih ve 11-34/742-230 sayılı Turkcell-3 Kararında yeniden satış fiyatının tespitinin etki analizi çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiş ancak Turkcell'in böyle bir uygulama içinde olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu karar, yeniden satış fiyatının belirlenmesinin varlığına işaret eden çok sayıda bulgu ve belge dikkate alındığında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği gerekçesiyle Danıştay 13. Dairesinin 16.10.2017 tarihli ve E: 2011/4560, K: 2017/2573 sayılı kararıyla iptal edilmiştir. İptal kararı sonrası yürütülen ek çalışma sonucunda 10.01.2019 tarih ve 19-03/23-10 sayılı Kurul kararı ile Turkcell'in kontörlerin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, adı geçen teşebbüse idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.
- (272) Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde soruşturma kapsamında incelemeye konu olan akaryakıt dağıtım firmalarının bayilerinin yeniden satış fiyatını belirledikleri iddialarına yönelik yapılan inceleme, tespit ve değerlendirmelere ilerleyen bölümde yer verilmektedir.

I.5.1.2 Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Kapsamında Akaryakıt Dağıtım Firmalarına Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (273) Yeniden satış fiyatının belirlenmesi iddialarına ilişkin olarak BP, OPET, PO, SHELL ve TOTAL hakkında yapılacak değerlendirmeler kapsamında; öncelikle söz konusu şirketlerde yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgeler yorumlanacak, sonrasında ise her bir dağıtım firmasının bayileri tarafından uygulanan satış fiyatları analiz edilecektir.

⁵³ 22.11.2018 tarih ve 18-44/703-345 sayılı Kurul Kararı.

- (274) Fiyat analizi Ocak 2015 – Ocak 2019 dönemini kapsayacak olup, Türkiye’de en çok akaryakıt ve otogaz LPG satışının gerçekleştiği ve toplam yurtiçi satışın yaklaşık %(.)’ını oluşturan Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin illeri ile sınırlandırılacaktır. Ayrıca dağıtım firmaları ile aynı dikey bütünleşik yapı içerisinde yer alan, acente olarak ve kendi mülkiyetleri kapsamında faaliyet gösteren bayi/ler de analiz dışında tutulacaktır. Bununla birlikte, yukarıda her bir dağıtım firmasına ilişkin olarak hazırlanan bölümlerde dağıtım firmalarının uygulanan indirim sistemleri kapsamında yer alan satışlar da bu analizde kullanılmayacaktır.
- (275) Yapılacak çalışmada her bir dağıtım firmasından temin edilen bilgiler kapsamında, her bir ürün özelinde dağıtım firmalarının bayilerine bildirilen günlük tavsiye (tavan) satış fiyatları (TF) ile bayiler tarafından her bir gün için uygulanan minimum⁵⁴ pompa satış fiyatları (MPF) karşılaştırılacaktır. Bu doğrultuda, ilk olarak MPF’nin TF’den büyük olduğu ve MPF ile TF’nin eşit olduğu durumlar tespit edilecektir. Söz konusu satışlar bayilerin, dağıtıcılar tarafından kendilerine ve EPDK’ye bildirilen TF’yi doğrudan pompa fiyatı olarak uyguladıklarını veya pompa fiyatlarını TF’den daha yüksek belirlediklerini göstermekte ve indirimsiz olarak yapılan satışlara tekabül etmektedir. Bunun yanı sıra, MPF’nin TF’nin altında olduğu durumlar ise indirimli satış grubunu oluşturacak ve yapılan indirimler kademeli olarak incelenecektir. Bayilerin yapmış oldukları indirimler 0-4, 4-8, 8-12, 12-16, 16-20 kuruş ile 20 kuruş ve üzeri olacak şekilde gösterilecektir.

1.5.1.2.1 BP’ye Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (276) Daha önce yer verildiği üzere BP’nin bayileri ile yaptığı bayilik sözleşmeleri ve protokoller doğrultusunda, bayilerin BP tarafından belirlenen tavan fiyatı aşmamak suretiyle akaryakıt ve otogaz LPG fiyatlarını belirleme konusunda serbest hareket etmelerini engelleyecek bir hüküm bulunmamaktadır. Ayrıca marj paylaşımının konu olduğu protokollerin de temel olarak BP’nin bayilerine ürün satış fiyatını maliyetlere belirli bir marj eklenerek tespit ettiği, bayilerin pompa satış fiyatına müdahale veya benzeri bir amacının bulunmadığı belirtilmektedir. Bununla birlikte, gerçekleştirilen yerinde incelemeler kapsamında BP’nin bayilerinin pompa satış fiyatlarını belirleme konusunda birtakım müdahalelerinin bulunduğuna yönelik şüphe yaratan bazı belge ve bulgular elde edilmiştir. Aşağıda bahsi geçen belgelere yer verilmektedir.
- (277) 18.06.2018 tarihinde İzmir-1 Saha Müdürü (.), Kıdemli Fiyatlandırma Asistanı (.) ve Müşteri Hizmetleri Temsilcisi (.) arasında gerçekleşen “İzmir_ili (.) ve (.) ilçeleri MF pompa fiyat değişikliği talebi” konulu e-posta yazışmalarında İzmir ilindeki (.) ve (.) ilçelerinde bayilerce uygulanan pompa satış fiyatlarının artırılması talep edilerek ürün bazında fiyatların belirlendiği ve sonrasında belirlenen bu fiyatların bayilere iletildiği ifadesi yer almaktadır (Belge-1). Söz konusu belgedeki ifadelerden bayiler tarafından pompa satış fiyatında değişim yapılmasına ilişkin bir talep bulunmaksızın BP tarafından fiyatların belirlenerek bayilere bildirildiği anlaşılmaktadır.
- (278) Yine saha müdürleri arasında gerçekleşen “Pompa Fiyatları Düzenlemesi” konulu e-postalarda (Belge-3) yer alan

“İstanbul ve Ankara il sınırları içinde olanlar hariç, uygun olan istasyonlarımızda, Ultimate – Regular benzin-motorin pompa fiyat farklarını 2 krş/lt den 3 krş/lt ye çıkarmak için bir çalışma yapıyoruz.

⁵⁴ Yapılan bu çalışmada minimum pompa satış fiyatı ile bayinin ilgili ürün için o tarihte uyguladığı en düşük pompa satış fiyatı referans alınmıştır.

Ekte 06.12.2016 tarihinden geçerli olan istasyon pompa fiyatlarını, il, ilçe, mıntıka ve bölge bilgilerini paylaşıyorum.

Bu hafta içinde, diff 1 krş/lt olanlardan 2 krş/lt ye çıkarmak istediklerinizi, diff. 2 krş/lt olanlardan 3 krş/lt ye çıkarmak istediğiniz istasyonları, bölge bazında ve agente istasyonları olarak benimle paylaşmanızı rica ediyorum.

...

Sizden gelen tüm bildirimler neticesinde, yarından geçerli 88 istasyonda daha 3 krş/lt premium diff. uygulamaya başlıyoruz.”

ifadeleri bayilerin doğrudan pompa satış fiyatlarının değişimine ilişkin BP'nin müdahalesinin bulunduğu şüphesine yol açmışsa da, BP'nin bu belgeye ilişkin yapmış olduğu savunma kabul edilmiş ve belge değerlendirme dışında bırakılmıştır.

- (279) 05.07.2018 tarihinde BP çalışanı (.....), Fiyatlandırma Müdürü (.....), İstanbul/Merkez Saha Müdürü (.....) ve İstanbul/Avrupa-1 Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Marmara LPG (.....) Aksiyonları/ Haziran 2018 ” konulu e-posta yazışmalarında (.....) ve (.....) istasyonlarında (.....) uygulandığı belirtilmektedir (Belge-2). Ancak, ileride BP'nin savunmasına yer verilen alt başlıkta daha detaylı açıklandığı üzere, belgeye ilişkin BP tarafından dile getirilen belgenin rekabetçi aksiyon almaya yönelik olduğu savunması kabul edilebilir görülmüş ve bu belgenin iddiaları destekler nitelikte olmadığı değerlendirilmiştir.
- (280) 18.04.2018 tarihinde İstasyon Satışlar Trakya Bölge Müdürü (.....) tarafından (.....), Trakya Saha Müdürü (.....), Kocaeli Saha Müdürü (.....), İstanbul/Merkez Saha Müdürü (.....) ve İstanbul/Anadolu Saha Müdürü (.....)'a gönderilen “LPG FİYAT AYARLAMASI” konulu e-postada (Belge-6 ve 7) yer alan ifadelerden ise rekabetin yoğun olmadığı, risk bulunmayan lokasyonlarda LPG fiyatlarını artırmak için aksiyon alınmasının planlandığı, saha müdürlerinin mıntıkaları genelinde müdahale edebilecekleri istasyonlar ile bu istasyonlardaki mevcut ve uygulanması planlanan satış fiyatlarını belirlemeleri istenmektedir. E-postaya verilen cevaplarda ise belirlenen istasyonlarda fiyat artışına gidilmesi için aksiyonlar alındığı ve hatta bazı istasyonlarda yeni satış fiyatlarının uygulandığı ifadesi yer almaktadır. Söz konusu bayilerin ilgili tarihlerde uyguladığı pompa satış fiyatları incelendiğinde, 26.04.2018 tarihi itibarıyla çoğu istasyonda BP tarafından belirlenen tavan fiyata eşit olacak şekilde pompa fiyatının uygulamaya konulduğu gözlemlenmiştir.
- (281) 11.03.2016 tarihinde Fiyat İnceleme Uzmanı (.....) ile İstanbul/Anadolu Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “RE: Fiyat Aşımaları_11.03.2016” konulu e-postalarda (Belge-9) fiyat değişimlerine ilişkin çalışmaların BP tarafından rakip dağıtım firmaların fiyatları dikkate alınarak yapıldığı ve bu doğrultuda bayilerin yönlendirildiği izlenimi oluşmuşsa da, BP tarafından belgeye ilişkin yapılan savunma kabul edilerek bu belge değerlendirme dışında tutulmuştur.
- (282) 03.01.2018 ve 04.01.2018 tarihlerinde çeşitli illerdeki saha müdürlerine gönderilen “Pompa fiyatlarında yapılan düzenleme hk.” konulu e-postalarda (Belge-10) yer alan ifadeler de BP'nin rakiplerinin fiyatlarını dikkate alarak yaptığı analizlere göre, bayilerinin pompa satış fiyatlarını düzenlediğine yönelik müdahalelerinin bulunduğunu göstermektedir.

20-14/192-98

- (283) Yukarıda yer verilen belgelerdeki bilgiler kapsamında, BP'nin ilgili ürün pazarlarını oluşturan benzin, motorin ve otogaz LPG ürünlerinde bayilerinin pompa satış fiyatlarını belirlemeye yönelik müdahalelerinin bulunduğu değerlendirilmektedir. Buna ek olarak, bayiler tarafından uygulanan satış fiyatlarına ilişkin yapılan analize aşağıda yer verilmektedir.
- (284) BP tarafından gönderilen cevabi yazıda, satışı gerçekleştirilen ürünler Kurşunsuz Benzin 95, Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer), Motorin, Motorin (Diğer) ve otogaz LPG olarak belirtilmiş olup, aşağıda sırasıyla her bir ürün için gerçekleştirilen fiyat karşılaştırmaları hazırlanan tablolarda gösterilmektedir.

Tablo-28: Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB95	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-29: Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

KB95 Diğer	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-30: Motorin Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

Motorin	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-31: Motorin (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (Diğer)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

- (285) Tablo 28, 29, 30 ve 31'de görüldüğü üzere, incelenen beş il kapsamında bayilerce gerçekleştirilen satışların, Mersin ilinde gerçekleştirilen Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürünü satışları hariç olmak kaydıyla, %(.....)'inde BP tarafından bildirilen tavan fiyatların satış fiyatı olarak uygulandığı görülmektedir. Mersin ilinde gerçekleştirilen Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürününe ilişkin satışlarda ise bu oran yaklaşık %(.....) olmuştur. İndirimli satışlar bakımından durum incelendiğinde ise BP bayilerinin yapmış oldukları satışlar içerisinde yaklaşık %(.....) oranında indirimli satış bulunmaktadır. Burada dikkat çeken bir diğer husus ise oldukça küçük olan indirimli satış oranının (%(.....)) hangi indirim kademesinde daha yoğun olduğudur. 0-4, 4-8, 8-12, 12-16, 16-20 ve 20 kuruş ve üzeri indirim kademeleri incelendiğinde; BP tarafından yapılan indirimli satışların Kurşunsuz Benzin 95, Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ve Motorin diğer ürünleri için genel olarak 0-4 kuruşluk indirim seviyelerinde daha yoğun olarak gerçekleştiği tespit edilmektedir. Motorin ürünü bakımından ise Ankara ve Mersin illerinde yapılan indirimli satışların bir kısmının 0-4 kuruşluk indirim kademesinde, bir kısmının ise 20 kuruş üzerindeki kademede yer aldığı görülmektedir. Mersin ilinde gerçekleştirilen Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürünü haricinde tüm ürün ve illerde gerçekleştirilen indirimli satışların oldukça düşük bir yer kapladığı görülmektedir. Mersin ilindeki Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) satışlarında uygulanan indirimin %(.....)'lük bölümünün en alt indirim kademesi olan 0-4 kuruş aralığında gerçekleştiği saptanmıştır.

Tablo-32: Otogaz LPG Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Otogaz LPG	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: BP tarafından gönderilen cevabi yazı

- (286) Yukarıda yer alan tabloda Otogaz LPG ürünü için beş ilin her birinde BP'nin bayilerinin MPF'nin, TF'ye eşit veya yüksek olduğu durumlar diğer bir deyişle indirim uygulanmaksızın yapılan satışların toplam satışlar içindeki oranı %(.....) arasında seyretmektedir. İndirimli satışlar bakımından durum incelendiğinde ise BP bayilerinin yapmış oldukları satışlar içerisinde yaklaşık %(.....) oranında indirimli satış bulunmaktadır. Burada dikkat çeken bir diğer husus ise indirimli satışların genel olarak 0-4 kuruşluk indirim seviyelerinde daha yoğun olarak gerçekleştiğidir. Ayrıca ayrıksı durum olarak Ankara ilinde Otogaz LPG ürününün 20 kuruş üzerinde indirimli satışlarının %(.....) oranında seyrettiği görülmektedir.
- (287) Yukarıda yer verilen belgeler ile bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda BP tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması birlikte değerlendirildiğinde BP'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

I.5.1.2.2 OPET'e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (288) OPET'in bayileriyle yaptığı sözleşme türleri incelendiğinde, bayilere "nakliye-fire-bayi kâr payı"nın dikkate alarak hesaplanan tavan fiyatın tavsiye satış fiyatı olarak bildirildiği ve bayilerin bu fiyatın üstüne satış yapması mümkün olmamakla birlikte altında satış yapmalarını kısıtlayacak herhangi bir hükmün yer almadığı görülmektedir. Benzer şekilde kâr paylaşımı da dâhil olmak üzere bayiler ile akdedilen protokollerin de bayilerin satış fiyatını doğrudan belirlemeye yönelik sınırlayıcı bir düzenleme içermediği değerlendirilmektedir. Öte yandan, önaraştırma ve soruşturma dönemlerinde gerçekleştirilen yerinde incelemelerde de yürütülen soruşturma bakımından önem arz eden bir belge elde edilememiştir.
- (289) Bununla birlikte, bayiler tarafından uygulanan satış fiyatlarına ilişkin inceleme yapılması dosya konusu iddiaların kabulü ya da reddi bakımından önemlidir. OPET tarafından gönderilen cevabi yazıda yer alan veriler doğrultusunda, satışı gerçekleştirilen Kurşunsuz Benzin 95, Motorin Eco Force ve Motorin Ultra Force ürünleri için gerçekleştirilen fiyat karşılaştırmaları aşağıdaki tablolarda gösterilmektedir.

Tablo-33: Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB95	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF=<0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF=<0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF=<0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF=<0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF=<0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı

- (290) Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, Kurşunsuz Benzin 95 ürünü için beş ilin her birinde OPET bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatından yüksek olduğu durumlar diğer bir deyişle indirim uygulanmaksızın yapılan satışlar yaklaşık olarak %(.....) arasında seyretmektedir. OPET'in bayileri tarafından minimum pompa satış fiyatında gerçekleştirilen indirimler incelendiğinde, 0 ile 4 kuruş arasında yapılan indirimlerin diğer kademelere oranla daha yoğun olduğu (%(.....)) görülmektedir. İndirim kademesi arttıkça OPET bayileri tarafından yapılan indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payı azalmaktadır. En büyük indirim kademesi olan 20 kuruş ve üzerinde gerçekleşen indirim oranlarının toplam satışlar içerisindeki payı incelendiğinde bu oranın neredeyse sıfıra eşit olduğu görülmektedir.

Tablo-34: Motorin (Eco) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (Eco)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF=<0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF=<0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF=<0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF=<0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF=<0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı

- (291) Motorin (Eco) ürünü için Ankara, Bursa, İstanbul ve İzmir illerinde yapılan satışlarda uygulanan fiyat yüksek oranlarda tavan fiyata eşit veya bunun üzerinde gerçekleşmiştir. Söz konusu illerde yaklaşık %(.....) olan bu oran, Mersin ili bakımından ise yaklaşık %(.....) olarak saptanmıştır. OPET'in bayileri tarafından minimum pompa satış fiyatında gerçekleştirilen indirimler incelendiğinde, Bursa, İstanbul ve İzmir için 0 ile 4 kuruş arasında yapılan indirimlerin diğer kademelere göre daha yoğun olduğu görülmektedir. Ankara ve Mersin illerinde ise diğer illere nazaran daha yüksek oranda indirimli satış gerçekleştirilmekle beraber Ankara'da yaklaşık %(.....) oranında Mersin'de ise yaklaşık %(.....) oranında gerçekleştirilen satışlar 20 kuruş üzerinde indirimle satılmaktadır. İndirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payı Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin için sırasıyla; %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....)'dir.

Tablo-35: Motorin (Ultra) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (ultra)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF=<0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF=<0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF=<0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF=<0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF=<0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: OPET tarafından gönderilen cevabi yazı

- (292) Yukarıdaki tablodan Motorin (Ultra) için beş ilin her birinde OPET bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumlar, diğer bir deyişle indirim uygulanmaksızın yapılan satışların toplam satışlar içindeki payı %(.....) aralığında değişmektedir. Yapılan indirimler incelendiğinde, 0 ile 4 kuruş arasında yapılan indirimlerin diğer kademelere oranla daha yoğun olduğu görülmektedir. Tüm indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payının Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin için sırasıyla; %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....) olduğu görülmektedir.
- (293) Soruşturma kapsamında yapılan iktisadi analizde; OPET'in söz konusu beş ilde bulunan bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumların ağırlığının (beş ilin ortalaması olarak kurşunsuz benzin 95 bakımından %(.....), motorin bakımından %(.....)) oldukça yüksek olduğu ve bu durumun rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı örneklerle büyük benzerlik gösterdiği anlaşılmaktadır. Zira OPET'in söz konusu beş ilde bulunan bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatının tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumlar, bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiği sonucuna ulaşılan BP (%(.....), %(.....)), PO (%(.....), %(.....)) ve SHELL'inkiler (%(.....), %(.....)) ile oldukça benzerdir. Öte yandan OPET bakımından tespit edilen bu oranların, aşağıda açıklanacağı üzere bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmediği sonucuna ulaşılan TOTAL'inkinden (%(.....), %(.....)) de son derece ayrıştığı görülmektedir.
- (294) OPET'in bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda OPET tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı örneklerle büyük benzerlik gösterirken, rekabetin engellenmediği, bozulmadığı ve kısıtlanmadığı örnekle benzerlik taşımamaktadır. Bu çerçevede OPET bayilerinin tavsiye edilen tavan satış fiyatına uyumunun bu kadar yüksek olması, OPET'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğinin delili olarak değerlendirilmiştir.
- (295) OPET tarafından yapılan savunmada bayilerin tavsiye (tavan) fiyattan satma eğilimi nedeniyle pompa fiyatları ile tavan fiyatların birbirine yaklaştığı ifade edilmektedir. Söz konusu savunmanın tam olarak değerlendirilebilmesi için teşebbüslerin, özellikle de OPET'in bayi sayılarını incelemek gerekmektedir. EPDK verilerine göre beş ildeki akaryakıt bayi sayıları aşağıda yer almaktadır.

Tablo-36: Akaryakıt Bayi Sayıları

	Bayi Sayısı - Akaryakıt							
	İstanbul	Ankara	İzmir	Bursa	Mersin	Toplam (5 il)	Oran (5 ilin Toplam Bayilere Oranı)	Toplam (Tüm iller)
BP	99	44	56	35	20	254	%33,77	752
SHELL	168	67	66	47	24	372	%35,32	1053
PO	119	86	66	79	28	378	%20,97	1802
OPET	157	106	58	48	56	425	%24,68	1722
TOTAL	77	33	39	27	19	195	%21,66	900

Kaynak: EPDK

- (296) Tablodan da anlaşılacağı üzere inceleme kapsamındaki beş il toplamı itibarıyla bayi sayısında OPET ilk sırada yer almakta olup, 425 bayinin neredeyse tamamının, herhangi bir dış etki olmaksızın kendi karar ve tercihleriyle OPET tarafından tavsiye edilen tavan fiyattan satma eğiliminde olmasının kabulü, pazardaki TOTAL bayilerinin satış fiyatı seviyeleri de dikkate alındığında, makul ve hayatın olağan akışına uygun görünmemektedir. OPET bayilerinin neredeyse tamamının tavsiye edilen tavan satış fiyatına uyumu, yeniden satış fiyatını belirlediği tespit edilen BP, SHELL ve PO bayilerinin uyumuyla yüksek oranda benzerdir. Diğer yandan, OPET tarafından Kurumumuza sunulan hem yazılı savunmalarda hem de sözlü savunmada bayilerin tavsiye edilen tavan satış fiyatına uyumuna ilişkin olarak ekonomik ve rasyonel bir gerekçe sunulmamıştır.
- (297) Yapılan bu açıklamalar ile bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda OPET tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması birlikte değerlendirildiğinde OPET'in, bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

1.5.1.2.3 PO'ya Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (298) PO'nun bayileriyle akdettiği sözleşmeler ve protokoller yukarıda ilgili başlık altında detaylı bir şekilde incelenmiş ve fiyatlandırmaya yönelik hükümlere yer verilmiş; bu kapsamda bayilerin satış fiyatını belirlemek konusunda serbest olduğu ve PO'nun bu konuda bir sınırlaması bulunmadığı görülmüştür. Ancak yapılan yerinde incelemelerde PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatlarını belirlediğine yönelik şüphe yaratan birtakım belge ve bulgular elde edilmiştir. Aşağıda bahsi geçen belgelere yer verilmektedir.
- (299) 12.03.2018 tarihinde Regülasyon ve Otomasyon Müdürü (.....) tarafından Marmara Yatırım ve Satış Müdürü (.....) ve (.....)'ne gönderilen "RE: EPDK Ziyaret Notları" konulu e-posta (Belge-11) ile 06.03.2018 tarihinde Regülasyon ve Otomasyon Müdürü (.....) tarafından Bayi Ağı Strateji ve Fiyatlama Müdürü (.....) ve (.....)'ne gönderilen "FW: Fiyat Aralık Raporu -19.02.2018" konulu e-postada (Belge-12) yer alan ifadeler ise PO tarafından bayilerin günlük pompa satış fiyatlarının takip edildiği ve bu fiyatlar ile il bazlı tavsiye fiyatları +-10% tolerans aralığı dışında kalan bayilerin tespit edilerek ilgili bölge müdürlerine raporlandığını göstermektedir. Yazışmalarda tüm bayileri içeren bayi bazında ve özet olmak üzere iki otomatik rapor sisteminin daha oluşturulduğu belirtilerek bayilerin tüm fiyatlama davranışlarının titizlikle izlendiği anlaşılmaktadır. "...Toleransın içinde veya dışında tavsiye fiyattan satmayan tüm bayileri listeleyecek özet ve detay sistem raporunu oluşturduk..." şeklindeki ifade ile özellikle tavsiye fiyattan satış yapmayan bayilerin izlenip raporlanmasının PO'nun bayilerin fiyatlarını kontrol etmesi için zemin hazırlayabileceği şüphesi ile ilgili olarak, PO'nun uygulamanın EPDK'nin zam veya indirimlerde fiyat değişikliklerini yürürlük saatinden (00:00) daha erken veya gecikmeli yaparak avantaja çeviren bayilerle ilgili dağıtıcıları uyarması nedeniyle

getirildiği yönündeki savunması kabul edilmiş ve her iki belge de değerlendirme dışında tutulmuştur.

- (300) 08.06.2018 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'ne gönderilen "RE: İstanbul İstasyonları LPG destek fiyatlarının artışı" konulu e-postada (Belge-13) yer alan;

"İl tavan fiyatında bir değişiklik yoktur. (...)

Uygulama sadece rekabet desteği verdiğimiz istasyonlara yapılacak. (.....) istasyonlarımıza tavan fiyattan fiyatlandırma yaptığımız için alış fiyatlarında bir değişiklik olmayacak.

(...)

Son yaptığımız 6 kr artış sonrası major rakiplerin bizi takip etmediği ve fiyatımızın yüksek kaldığı lokasyonlar varsa bizlere bildiriniz, birlikte karar verip aksiyon alalım."

şeklindeki ifadelerden adı geçen bayilerin PO'nun yönlendirmesi ile tavan fiyattan satış yaptığı, yine PO'nun fiyatlarda yapmış olduğu 6 kuruşluk artışın pompa satış fiyatlarına yönelik olduğu, bu nedenle PO tarafından bayilerin yeniden satış fiyatının belirlendiği şüphesi oluşmuştur. Ancak, aşağıda PO'nun savunmasına yer verilen alt başlıkta daha detaylı bir şekilde yer verildiği üzere, bu şüpheye yönelik olarak tarafların belge hakkında dile getirdikleri savunma kabul görmüş ve bu belge de değerlendirme dışında tutulmuştur.

- (301) 17.12.2016 ve 18.12.2016 tarihlerinde (.....), Madeni Yağlar Direktörü Asistanı (.....), Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü (.....) ve Madeni Yağlar Direktörü (.....) arasında geçen "Direktörün Köşesi - Form" konulu e-postada (Belge-14), Trabzon'da faaliyet gösteren (.....) adlı PO bayisinin Trabzon ve Rize'de faaliyet gösteren PO akaryakıt istasyonlarının fiyat tabelasında yapmış oldukları indirimlerden rahatsız olduğunu ifade eden şikayet yer almaktadır. Söz konusu e-postada geçen "...FİYAT TABELASINDAN YAPILAN İNDİRİMLERE KARŞI YAKLAŞIK 4 AY BELİRTTİĞİM TRABZON BÖLGESİNDEKİ İSTASYONLARA KARŞI ÖNLEM ALMANIZ BİZİ SON DERECE MEMNUN ETTİ..." şeklindeki ifadenin PO tarafından bölgedeki bayilerin tabela üzerinden indirim yapmasının engellenmiş olabileceğini gösterdiği, ayrıca söz konusu e-postanın devamında yer alan ve PO çalışanları arasında geçen yazışmalarda yer alan "Trabzonda fiyat panosunda indirim yapan bayilere (2 bayi) serbest piyasa olduğunu, fiyatı onların belirlediğini aktardık. Bununla birlikte marka olarak müşteriye bunun dışındaki CVP lerimize odaklanarak daha çok fayda sağlayabileceğimiz anlatıldı. İkna edildi, iskontoya'da kartla devam ediyorlar." şeklindeki ifadelerden bayinin satış fiyatını belirlemede serbest olduğu vurgulansa da tabela üzerinden indirim yapılmaması ve indirimlerin karttan yapılması konusunda bayilerin ikna edildiği anlaşılmaktadır.

- (302) PO'nun bayilerin pompa satış fiyatlarına yönelik müdahalede bulunduğu şüphesi yaratan bir belge 27.03.2018 tarihinde Madeni Yağlar Direktörü Asistanı (.....) tarafından Perakende Direktörü Asistanı (.....)'e gönderilen "FW: Direktörün Köşesi - Form" konulu e-postadadır (Belge-15). Söz konusu e-postada yer alan (.....) adlı PO bayisinin yapmış olduğu şikayette Bursa'da faaliyet gösteren (.....) adlı bayinin LPG fiyatında indirim yapmasının bölgedeki diğer bayilerin de indirim yapmasına sebep olarak zarara sebebiyet vereceği, bütün PO bayilerinin aynı fiyattan satması gerektiği belirtilerek bu duruma PO tarafından son verilmesi gerektiği talep edilmiştir. Şikayette yer alan "...Eskiden Petrol Ofisi etraftaki diğer LPG fiyatlarını inceler ona göre mecbur kalınırsa indirimine izin verirdi..." şeklindeki ifade, bayilerin PO'dan izin almadan fiyatlarında indirim yapmadığı izlenimine neden olabileceksede, PO'nun bu belge

hakkında yapmış olduğu açıklama da Kurul tarafından kabul edilebilir bir savunma olarak değerlendirilmiştir.

- (303) 28.01.2017 ve 30.01.2017 tarihlerinde gerçekleşen "Samsun İstanbul Hattı" konulu e-postalarda (Belge-16) ifadelerde Samsun-İstanbul hattının oldukça önemli olduğu, ilgili hatta hangi rakiplerin güçlü olduğu, bu hattın fiyat savaşları yaşanan bir hat olduğu, bu nedenle fiyat yoğun rekabet ortamında fark yaratmak adına görsel ve hizmet standartlarının artırılması gerektiği ve bayilerin ellerindeki iskonto imkanlarını kullanmaları gerektiği hususlarından bahsedilmiştir. E-posta içerisinde geçen "...Ama bunu kesinlikle fiyat panosunda yapmamalı. Kartla yapmalı..." ifadesinde indirim fiyat panosunda gösterilmeden kart aracılığıyla yapılması gerektiği vurgulanmıştır. Devamında ise "..Fiyat panosundan indirim yazan bayiler var mı? Maalesef 3 bayi de gördüm. (.....) ve (.....). Bu bayilerle görüşüp bu tabelada indirimi kaldırıyoruz. Bu konuda sizlerle görüşmek de istiyorum. Bunun için bayilere 1 ay gibi süre verelim. Müşterilerine indirim kartlarını hazırlasınlar ve indirim kartlarını müşterilere versinler..." şeklinde yer alan ifadelerde adı geçen bayilerin fiyat panosunda indirimlerini göstermemeleri gerektiği hususu yinelenmiştir. Söz konusu ifadelerin PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatlarına yönelik bir müdahale olduğu anlaşılmaktadır.
- (304) 05.07.2018 tarihinde (.....), Güney ve Güney Doğu Yatırım ile Satış Müdürü (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen "129703 Pekel petrol" konulu e-posta (Belge-17) yazışmalarında yer alan ifadeler de PO'nun satış fiyatında yapılacak indirim belirlendiğine dair bir şüphe oluşmaktadır. Söz konusu yazışmalar kapsamında ilk olarak (.....) tarafından PO çalışanlarına gönderilen e-postada
- "... istasyonumuzda Lpg satış koordinatörü (.....) bey ve Malatya müdürü (.....) bey ile yapmış olduğumuz görüşmede (.....) kodlu istasyonumuz da lpg satışını arttırmak adına fiyat indirmemiz teklif edildi ve kabul ettik. Yine Malatya da bulunan (.....) kodlu istasyonumuzda fiyat indirimi yapmayacağımız için müşterilerimizi küstürmemek açısından bu fiyat indirme operasyonun Petrol Ofisi A.Ş. tarafından indirimin desteklendiğine dair bir afiş asmak istedik, kabul ettiler. Afişte yazılması gereken yazıyı (.....) beyden talep ettik ve gönderdi. Önce kabul edilen bu teklifimiz daha sonra çeşitli basit sebepler sunularak (.....) bey tarafından afiş asamazsınız, yasak v.s sebepler sunarak gerekli indirimin yapılması engellenmiştir."
- ifadelerine yer verilmiş; bunun üzerine PO çalışanı tarafından bayiyeye gönderilen e-postada ise "...Ptesi günü sizide bizide zor durumda bırakacak bir pozisyona düşmemek için hukuk biriminden görüş talep ettik. Gelen görüşte ikmal tarafımızdan yapılması, gelen yakıtın kalitesinden bizim sorumlu olmamıza rağmen fiyat politikasında şirketin belirlediği anlaşılabilceği için iki taraf açısından risk almak istemedik..." ifadeleri yer almıştır. Söz konusu ifadeler, ilk e-postada PO tarafından bayiyeye indirim yapması amacıyla bir yönlendirmenin olup olmadığı sorusuna neden olmuştur. Ancak PO'nun belgeye ilişkin savunması kabul görmüş ve bu belge değerlendirme dışında tutulmuştur.
- (305) PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatlarını belirlediğine işaret eden Belge-14 ve 16 yanında, PO tarafından bildirilen tavsiye (tavan) fiyatlar ile bayilerce uygulanan pompa satış fiyatlarına ilişkin yapılan analize aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-37: Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB95	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF= \leq 0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF= \leq 0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF= \leq 0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF= \leq 0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF= \leq 0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-38: Motorin Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF= \leq 0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF= \leq 0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF= \leq 0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF= \leq 0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF= \leq 0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-39: Motorin (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (Diğer)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF= \leq 0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF= \leq 0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF= \leq 0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF= \leq 0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF= \leq 0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

- (306) Yukarıdaki tablolarda Kurşunsuz Benzin 95, Motorin ve Motorin (Diğer) ürünleri için Ankara, Bursa, İstanbul ve İzmir illerinin her birinde PO bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya daha yüksek olduğu durumlar diğer bir deyişle indirim uygulanmaksızın yapılan satışlar yaklaşık olarak %(.....) arasında

seyretmektedir. Diğer illere göre farklılık arz Mersin ili bakımından ise bu oran yukarıda sayılan üç ürün türü için %(...) arasında gerçekleşmiştir. PO'nun bayileri tarafından minimum pompa satış fiyatında gerçekleştirilen indirimler incelendiğinde 0 ile 4 kuruş arasında yapılan indirimlerin diğer kademelere oranla daha yoğun olduğu görülmektedir. İndirim kademesi arttıkça PO bayileri tarafından yapılan indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payı azalmaktadır. En büyük indirim kademesi olan 20 kuruş ve üzerinde gerçekleşen indirim oranlarının toplam satışlar içerisindeki payı incelendiğinde tüm iller için bu oranın %(...) arasında olduğu görülmektedir.

Tablo-40: Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB95 (Diğer)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF=<0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF=<0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF=<0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF=<0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF=<0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı (Belge 78)

- (307) Yukarıda yer alan tabloda Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürününde gerçekleşen indirimsiz satışlar ise çalışmaya konu beş ilin her birinde yukarıda bahse konu üç ürüne kıyasla daha düşük oranlarda (%(...)) aralığında gerçekleşmiştir. Ancak 2018 yılında Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürününün PO'nun toplam satışlarının yalnızca %(...)'sini oluşturduğu dikkate alındığında, bu durumun önemli bir fiyat farklılaşmasına işaret etmediği anlaşılmaktadır.

Tablo-41: Otogaz LPG Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MMPF ile TF Karşılaştırması

Otogaz LPG	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0<TF-MPF=<0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04<TF-MPF=<0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08<TF-MPF=<0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12<TF-MPF=<0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16<TF-MPF=<0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PO tarafından gönderilen cevabi yazı

- (308) Tablo 40'ta yer alan Otogaz LPG ürününde bayiler tarafından uygulanan minimum pompa satış fiyatları tavan (tavsiye) fiyatlara kıyasla oldukça farklılaşmaktadır. İndirimli satışların oranları yaklaşık %(...) arasında seyretmektedir. Otogaz LPG ürününün satışının, PO bayileri tarafından genellikle indirimli olarak gerçekleştirildiği ilgili tabloda

gözükmektedir. Diğer ürünlerin aksine, Otogaz LPG ürününde indirimler 20 kuruş üzeri indirim kademesinde yoğunlaşmıştır.

- (309) Yapılan analiz sonucunda Kurşunsuz Benzin 95, Motorin ve Motorin (Diğer) ürünleri için PO tarafından belirlenen tavan (tavsiye) fiyatlar ile bayilerin minimum pompa satış fiyatlarının büyük ölçüde benzerlik gösterdiği, Otogaz LPG satışlarında uygulanan pompa satış fiyatlarının ise tavan fiyatlara kıyasla oldukça farklılaştığı görülmektedir. Ayrıca daha önce de ifade edildiği üzere, PO'nun Otogaz LPG satışlarında yeniden satış fiyatının tespit edildiği izlenimi uyandıran Belge-15 ve 17'ye ilişkin savunması da kabul edilmiş ve anılan belgeler değerlendirmeye dışında tutulmuştur. Yukarıda yer verilen belgeler ve fiyat analizleri sonucunda, PO'nun ilgili ürün pazarlarını oluşturan benzin ve motorin ürünlerinde bayilerinin yeniden satış fiyatlarını belirlediği ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal ettiği, ancak Otogaz LPG ürünü bakımından ihlal oluşmadığı kanaatine varılmaktadır.

I.5.1.2.4. SHELL'e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (310) Daha önce detaylarıyla yer verilen SHELL'in bayileri ile yapmış olduğu bayilik sözleşmeleri ve çerçeve sözleşmeler doğrultusunda, bayiler satış fiyatlarını SHELL tarafından bildirilecek olan azami satış (tavan) fiyatı üzerinde olmamak kaydıyla diledikleri bedel üzerinden belirleyebilmektedirler.
- (311) İncelenen sözleşmeler kapsamında SHELL tarafından bayilerin pompa satış fiyatlarını belirlemedeki serbestilerinin kısıtlanmasına neden olacak herhangi bir hükmün bulunmadığı görülmektedir. Öte yandan, gerek önaraştırma gerekse soruşturmada yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgeler, SHELL'in bayilerinin pompa satış fiyatlarını yönelik müdahalesinin bulunduğu dair şüphe yaratmaktadır. Aşağıda bu belgelere yer verilmektedir.
- (312) 29.12.2017 tarihinde Perakende Fiyatlama ve Talep Analisti (.....) tarafından Fiyatlandırma Müdürü (.....)'a gönderilen "Zile İstasyonu-Pompa Fiyatları Hakkında" konulu e-postada (Belge-18), ilgili bayinin çevresindeki rakip bayilerden fiyatlarının yüksek kalması sebebiyle fiyat indirimi yapabilmek için bunu SHELL'e sorduğu ancak SHELL çalışanlarınca yapılan değerlendirmede bayinin satışlarındaki düşüşe işaret edilerek, fiyat indirimi yapılması yerine fiyat değişiminin beklenebileceğinin belirtildiği, ayrıca "Fiyat artışı planımıza istinaden istasyonu sabit tutmak bir aksiyon olabilir." ifadelerine yer verildiği görülmektedir.
- (313) 16.02.2018 tarihinde SHELL bayisi (.....), Ankara Bölge 2. Mıntıka Yöneticisi (.....), Perakende Fiyatlama ve Talep Analisti (.....), Fiyatlandırma Müdürü (.....), Yakıt Fiyatlandırma Asistanı (.....) ve Petrol Fiyatlandırma Asistanı (.....) arasında gerçekleşen "FW: Pompa Satış Fiyatları" konulu e-postalarda (Belge-19) yer alan yazışmalar da SHELL'in bayilerinin satış fiyatlarına müdahalede bulunduğu yönelik şüphe yaratmaktadır. Ancak SHELL tarafından Belge-18 ve 19'a yönelik yapılan savunmadan, belgelerin bayinin pompa azami satış fiyatında başka bir ifadeyle ürün edinme bedelinde indirim yapılmasına yönelik olduğu, nitekim bayinin çeşitli zamanlarda SHELL'in belirlediği pompa azami satış fiyatının altında pompa satış fiyatı belirlediği anlaşılarak, aleyhte delil olarak değerlendirilmemeleri gerektiği sonucuna varılmıştır.
- (314) 29.06.2018 tarihinde Antalya Bölgesi Saha Müdürü (.....) tarafından (.....)'a gönderilen, "RE:29.06.2018- LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postada "Lpg fiyat aksiyonlarım aşağıdaki gibidir. Değişikliğin yarından geçerli uygulanması için desteklerinizi rica

ederim.” ifadeleri ile 18 adet istasyona dair güncel ve talep edilen fiyatlarına yer verilmiştir (Belge 20).

- (315) 12.01.2018 tarihinde Yakıt Fiyatlandırma Asistanı (.....), Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) ve SHELL çalışanı (.....) arasında gerçekleşen “(.....) İstasyonu-Pompa Fiyatları Hakkında ” konulu e-postalarda (Belge-21) (.....) istasyonunun pompa satış fiyatında yapılacak değişikliğe dair yazışmalarda şu ifadeler bulunmaktadır:

“(.....) TA +3krş fiyat revizyonu sonrası pozisyonumuz ne olacak rakiplerle?

...

Opet 2,99

Starpet 2,89

BP 2,94

Normalde stratejimiz =0 olmak, ancak bir süredir dip fiyat yapıyorduk. Şimdi Starpet +3 krs'u 1 hafta test edeceğiz.

...

2,94 daha mantıklı geliyor bana.

...

Öyleyse müsaadenizle Pazartesi günü +3 krş etkisine bakalım, sizinle de paylaşalım. Volüme yansımış bir etki yoksa hemen +2 daha koyalım.

...

Konuştüğümüz gibi 2,92 OK dir.”

- (316) SHELL yaptığı savunmada bu belgede yer alan bayinin acente olduğunu ifade etmiştir. Söz konusu savunma kabul edildiğinden söz konusu belge aleyhe delil olarak değerlendirmeye alınmamıştır.

- (317) SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğini gösteren bir belge 23-24.06.2016 tarihlerinde Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....), Marmara 2. Mıntıka Satış Müdürü (.....), Marmara Bölge 6. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ve SHELL çalışanı (.....) arasında gerçekleşen “Ramazan Bayram AksiyonlanVol1// günlük aksiyonlar” konulu e-postalardır (Belge-22). Söz konusu e-postalarda bayram dönemini kapsayan 1-10 Temmuz 2016 tarihleri arasında “Eskişehir de (Salı-Cuma&Cumartesi), Kocaeli'de (Salı-Cumartesi), Tekirdağ'da (Cumartesi- Pazar) günü olan günlük indirimleri yapmamak istiyoruz” ifadelerine yer verilerek, bu konuda satış müdürlerinin görüşleri sorulmuş; verilen cevapta ise Eskişehir'de bu yöndeki bir aksiyonun uygun olmayacağı, pazar payı, satış hacmi ve kârlılık açısından her gün düşük fiyatla devam edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca dikkat çeken diğer bir husus “Bayilerim ile görüşmelerim de devam ediyor, bayramdan sonra sabit fiyat uygulamasına geçebileceğiz gibi gözüküyor.” ifadesidir. Söz konusu ifadelerden bayilerin fiyatlarında indirim yapıp yapmayacağına SHELL'in karar verdiği ve fiyatlama konusunda bayilerini yönlendirdiği anlaşılmaktadır.

- (318) 08.06.2018 tarihinde (.....), Marmara 1. Mıntıka Satış Müdürü (.....), Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) ve Yakıt Fiyatlandırma Analisti (.....) arasında gerçekleşen “8.06.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu” konulu e-postalarda (Belge-23), bazı il ve ilçelerde bulunan 27 istasyonun mevcut fiyatları ve buldukları bölgedeki rakip dağıtım şirketlerinin bayilerinin fiyatları karşılaştırılmış, “belirlenmiş stratejilere göre olması gereken fiyatlar”a ilişkin görüş istenmiştir. Verilen cevapta ise önerilen fiyat değişikliğinin sadece (.....) istasyonu için yapılabileceği, bunun dışındaki değişikliklerin uygulanmaması belirtilmiştir. Nitekim söz konusu tarihlerde gerçekleşen bayi fiyatları incelendiğinde, (.....) istasyonunda satış fiyatının e-postada belirtildiği gibi 3,19 TL/lt olduğu, diğer istasyonların fiyatlarında ise önerildiği şekilde bir değişiklik yapılmadığı

görülmektedir. Benzer şekilde 03.09.2018 tarihinde (.....) tarafından Ankara 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....)'e gönderilen "Fwd: 3.09.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postada Ankara'da bulunan 31 istasyonun olması gereken fiyatlarına yer verilerek, satış ekibinin görüşü sorulmuş ve "en geç saat 15:00'a kadar Fiyatlandırma ekibine e-posta ile bildirmenizi rica ederiz. Aksi takdirde, aşağıda "suggested price" kısmında yazan değişiklik uygulamaya konulacaktır." ifadelerine yer verilmiştir. (.....)'den Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....)'ya (.....) istasyonunun fiyatının 3,59 TL/lt yapılması istenmiştir (Belge-26). (.....) istasyonun ilgili tarihte pompa satış fiyatı 3,59 TL/lt olarak gerçekleşmiştir.

(319) 07.08.2018 tarihinde Petrol Fiyatlandırma Asistanı (.....) ile İzmir Bölge Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "Re: Destek Talebi/08.08.2018 ALPG Perakende Fiyat Revizyonu" konulu e-postalarda (Belge-24), SHELL tarafından 20 istasyonun "yeni pompa fiyatları"nın belirlendiği görülmektedir.

(320) 06.08.2018 tarihinde Yakıt Fiyatlandırma Analisti (.....), SHELL çalışanı (.....), Marmara Bölge Satış Müdürü (.....), İstanbul Bölge Satış Müdürü (.....), Adana Bölge Müdürü (.....), İzmir Bölge Müdürü (.....), Ankara Bölge Müdürü (.....) ve SHELL çalışanı (.....) arasında gerçekleşen "LPG Mevsimsel istasyonlar" konulu e-postalarda (Belge-25) yer alan "Bu listedeki istasyonlarımızın fiyatlarını tavan fiyat oynatmadan azami 5krş/lt arttırmak niyetindeyiz." ifadesinin SHELL'in açıkça bayilerinin yeniden satış fiyatını belirleme niyetinde olduğunu gösterdiği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, devamındaki yer alan "Şirket kararı ile bayram sonrası düşürmek üzere yürüyelim denirse bence sorun olmaz." ifadesi de fiyat değişikliğine bayilerin değil SHELL'in karar verdiğine işaret etmektedir.

(321) 29.06.2018 tarihli ve "RE: 29.06.2018 - LPG Fiyat Takip Raporu" konulu e-postalarda İzmir 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....) tarafından "(.....) ve (.....) istasyonları"nın otogaz LPG satış fiyatının 3,19 TL olarak değiştirilmesi talep edilmekte, Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) ise bunu onaylamaktadır (Belge-27). Yine İzmir 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....), 11.07.2018 tarihinde aşağıdaki istasyonlarda LPG fiyatlarında revizyon yapılmasını istemektedir (Belge-28):

"(.....) ve (.....) istasyonlarının fiyatlarının 3,19 TL, (.....) 3,09 TL, (.....) 3,19 TL, (.....) 3,39TL, (.....) 3,19 TL, (.....) 3,29 TL, (.....) 3,09 TL, (.....) 3,29 TL"

(322) Söz konusu belgede ifade edilen değişimlerin uygulanıp uygulanmadığına bakıldığında, yukarıda adı geçen bayilerin ilgili tarihlerde uyguladığı pompa satış fiyatlarının belgede belirtilen fiyatlara birebir uyum gösterdiği görülmektedir.

(323) Son olarak, 19.01.2018 ve 22.01.2018 tarihlerinde Marmara 5. Mıntıka Satış Müdürü (.....) ile Otogaz Fiyatlandırma Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen "RE: Aksiyon Sonucu/04.01.18 ALPG Perakende Fiyat Revizyonu" konulu e-postaların (Belge-29) da bayilerin satış fiyatına ilişkin kararın SHELL tarafından verildiğini gösterdiği değerlendirilmektedir. Söz konusu e-postalarda (.....) ve (.....)'da bulunan SHELL bayilerinin otogaz LPG satış fiyatlarının rakip teşebbüslere göre yüksek olduğu belirtilerek planlanan aksiyonlara bu bayilerin dâhil edilip edilmeyeceği sorulmuştur. Verilen cevapta ise bayilerin satış fiyatlarında düşüşe gidilerek yeni satış fiyatlarına yer verilmiştir. Nitekim (.....)'te faaliyet gösteren (.....) adlı bayinin pompa satış fiyatı 22.01.2018 tarihine kadar 3,04 TL/lt iken 23.01.2018 tarihinde söz konusu belgede belirtildiği şekilde 2,99 TL/lt'ye düşmüştür. (.....)'da da benzer şekilde (.....) adlı bayinin 22.01.2018 tarihine kadar 3,04 TL/lt olan pompa satış fiyatı 23.01.2018'de 2,99 TL/lt olmuştur.

20-14/192-98

- (324) Yukarıda yer verilen belgelerden açıkça anlaşıldığı üzere, SHELL, bayilerinin yeniden satış fiyatlarına yönelik doğrudan müdahalede bulunmakta ve fiyatların nasıl belirleneceği ilişkin kararlar almaktadır. Bu değerlendirmeye ek olarak, bayilerin fiyatlarına ilişkin yapılan analize aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-42: SHELL'in Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB 95	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-43: SHELL'in Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB 95 (Diğer)	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-44: SHELL'in Motorin Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-45: SHELL'in Motorin (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (Diğer)	Ankara	İstanbul	İzmir	Bursa	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

Tablo-46: SHELL'in Otogaz LPG Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Otogaz LPG	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-PF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-PF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-PF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-PF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-PF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-PF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-PF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SHELL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (325) Tablo 42, 43, 44, 45 ve 46'da sırasıyla yer verilen Kurşunsuz Benzin 95, Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer), Motorin, Motorin (Diğer) ve Otogaz LPG ürünlerine ilişkin fiyat karşılaştırmaları incelendiğinde; beş ilin hepsinde SHELL'in bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumlar toplam satışların neredeyse tamamını (%(.....) oranında) oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, bayilerin yapmış oldukları satışların yalnızca %(.....) oranı indirimli olarak gerçekleştirilmektedir. Burada önemle vurgulanması gereken bir diğer nokta ise; yapılan çalışmalarda pompa satış fiyatı olarak bayilerin inceleme konusu tarihlerde uyguladıkları minimum satış fiyatlarının alınmasıdır. Dolayısıyla, hesaplamalarda minimum satış fiyatının kullanılması bayilerin indirimli satış oranlarına ilişkin en iyimser senaryoyu karşımıza çıkarmaktadır. Bu durumda dahi SHELL'in bayilerinin %(.....) oranında indirimsiz satış yaptığı görülmektedir.
- (326) Yapılan analizde ulaşılan bu sonuç yukarıda yer verilen belgeler ile birlikte değerlendirildiğinde SHELL'in, ilgili ürün pazarlarını oluşturan benzin, motorin ve otogaz LPG ürünlerinde bayilerinin yeniden satış fiyatlarını belirlediği ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

I.5.1.2.5. TOTAL'e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler

- (327) TOTAL'in bayileriyle akdettiği bayilik ve yatırım sözleşmeleri incelendiğinde, bayilerin pompa satış fiyatlarını sınırlandıran tek hükmün TOTAL tarafından belirlenen tavan fiyatın üstünde satış yapamayacaklarına ilişkin olduğu ve bunun haricinde diledikleri fiyattan satış yapmalarını kısıtlayacak herhangi bir hükmün yer almadığı görülmektedir. Bununla birlikte, yapılan yerinde incelemelerde de TOTAL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğine işaret eden herhangi bir belge elde edilmemiştir.
- (328) TOTAL'in bildirdiği tavsiye (tavan) fiyatlar ile bayilerin uyguladığı minimum pompa satış fiyatlarının karşılaştırılmasına dayanan analize ise aşağıda yer verilmektedir.

Tablo-47: TOTAL'in Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB 95 ⁵⁵	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (329) Yukarıdaki tablodan Kurşunsuz Benzin 95 ürünü için incelenen beş ilde TOTAL bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumların yapılan satışlara oranının %(.....) ile %(.....) arasında değiştiği görülmektedir. Tüm indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payı Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin illeri için %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....) olmuştur. İndirimli satışlar bakımından incelendiğinde ise 0 ile 4 kuruş arasında yapılan indirimler (yaklaşık %(.....)) en büyük payı oluşturarak diğer kademelere kıyasla daha yüksek oranda gerçekleşmiştir.

⁵⁵ Cevabi yazılarda yer alan "KB95 Performa" ürünü verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo-48: TOTAL'in Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

KB 95 (Diğer) ⁵⁶	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (330) Tablo 48'de Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) ürünü için Ankara, Bursa, İstanbul ve İzmir illerinde TOTAL bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya daha yüksek olduğu durumlar %(.....) aralığında seyretmektedir. Söz konusu oran Mersin'de ise %(.....) olarak gerçekleşmiştir. Tüm indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payının Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin için sırasıyla; %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....) olduğu görülmektedir. Yapılan indirim oranları ise büyük oranda 0 ile 4 kuruş aralığında yoğunlaşmakta ve bunu 20 kuruş ve üzerinde yapılan indirimler takip etmektedir.

Tablo-49: TOTAL'in Motorin Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (331) Yukarıdaki tablodan Motorin ürünü için incelenen illerde TOTAL bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya daha yüksek olduğu durumlar diğer bir deyişle indirim uygulanmaksızın yapılan satışların toplam satışlar içindeki oranı %(.....) ile %(.....) arasında farklılaşmaktadır. TOTAL'in İstanbul bayileri dışında diğer illerde yer alan bayileri tarafından minimum pompa satış fiyatında gerçekleştirilen indirimler incelendiğinde 16 ile 20 kuruş aralığında ve 20 kuruş ve üzeri

⁵⁶ Cevabi yazılarda yer alan "KB95 Excellium", "KB95 Excellium 97" ve "Extra95 Kurşunsuz" ürünlerinin verileri toplanılarak elde edilmiştir.

yapılan indirimlerin diğer kademelere oranla daha yoğun olduğu, 16 kuruştan daha fazla miktarda yapılan indirimli satış oranının yaklaşık olarak %(.....) ile %(.....) aralığında gerçekleştiği görülmektedir. Tüm indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payının Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin için sırasıyla; %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....) olduğu görülmektedir.

Tablo-50: TOTAL'in Motorin (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Motorin (Diğer) ⁵⁷	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

- (332) Yukarıdaki tablodan Motorin ürünü için Ankara, Bursa ve İzmir illerinde TOTAL bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya daha yüksek olduğu durumlar, yapılan satışların yaklaşık olarak %(.....)'ini oluşturmuş; bu oran İstanbul'da daha yüksek (yaklaşık %(.....)) gerçekleşirken Mersin'de ise yalnızca %(.....) seviyesinde olmuştur. TOTAL'in İstanbul bayileri dışında diğer illerde yer alan bayileri tarafından minimum pompa satış fiyatını belirlerken tavan fiyat üzerinden gerçekleştirilen indirimler incelendiğinde 16-20 kuruş aralığında yapılan indirimler ile 20 kuruş ve üzeri yapılan indirimlerin diğer kademelere oranla daha yoğun olduğu, 16 kuruş ve üzeri miktarda yapılan indirimli satış oranının %(.....) ile %(.....) aralığında gerçekleştiği görülmektedir. Tüm indirimli satışların toplam satışlar içerisindeki payı Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin için sırasıyla; %(.....); %(.....); %(.....); %(.....) ve %(.....) olmuştur. İstanbul ili diğer iller ile kıyaslandığında, indirimli satışların diğer illerden yaklaşık %(.....) oranında daha az olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo-51: TOTAL'in Otogaz LPG Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması

Otogaz LPG	Ankara	Bursa	İstanbul	İzmir	Mersin
TF-MPF<0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF=0	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0< TF-MPF<=0,04	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,04< TF-MPF<=0,08	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,08< TF-MPF<=0,12	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,12< TF-MPF<=0,16	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
0,16< TF-MPF<=0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TF-MPF>0,20	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: TOTAL tarafından gönderilen cevabi yazı

⁵⁷ Cevabi yazılarda yer alan "Motorin Excellium" ve "Extra Eurodiesel Motorin" ürünlerinin verileri toplanılarak elde edilmiştir.

- (333) Otogaz LPG ürününün pompa satış fiyatlarının tüm illerde diğer ürünlere göre tavan fiyatlarından oldukça farklılaştığı görülmektedir. TOTAL bayilerinin minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya daha yüksek olduğu durumlar toplam satışların yaklaşık olarak % (.....) ile % (.....)'sini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, dikkat çeken bir diğer husus ise yapılan indirimlerin daha yüksek tutarlarda olduğudur. Ankara ve Mersin illerinde 16 kuruş üzerinde yapılan indirimlerin sırasıyla, % (.....) ve % (.....) oranında gerçekleşmiş; bu iki il kadar yüksek olmasa da Bursa, İstanbul ve İzmir illerinde de ilgili ürünün % (.....) aralığında 16 kuruştan daha yüksek indirim ile satıldığı görülmektedir.
- (334) Gerek yapılan yerinde incelemelerde TOTAL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğine işaret eden herhangi bir belge elde edilmemesi gerekse yukarıda yer verilen bayilerinin uyguladığı pompa satış fiyatlarının kendilerine bildirilen tavsiye (tavan) fiyatlara oranla oldukça farklılık göstermesi doğrultusunda, işbu dosya kapsamında iddia edilen şekilde TOTAL tarafından yeniden satış fiyatının belirlendiğinden bahsedilemeyeceği sonucuna varılmaktadır.
- (335) Yukarıda yerinde incelemede elde edilen belgeler ve teşebbüsler tarafından Kurum kayıtlarına intikal ettirilen veriler kapsamında minimum pompa satış fiyatları ile tavsiye (tavan) fiyatların karşılaştırıldığı analizlerden görüldüğü üzere; bayilerin pompa satış fiyatlarını genel olarak dağıtım firmalarınca EPDK'ye ve bayilerine bildirilen tavan fiyatlara yakın veya eşit olarak belirlediği görülmektedir. Söz konusu tespit Kurum tarafından 2008 yılında yayımlanan "Akaryakıt Sektör Raporu"⁵⁸nda yapılmış ve Raporun sonuç bölümünde;

"Tavan fiyat uygulaması kapsamında bildirilen fiyatların, bayiler tarafından "nihai satış fiyatı olarak" algılandığı ve uygulandığı; bu çerçevede, dağıtımla birlikte bayi marjlarının belirlenmesi noktasında da dağıtım şirketlerinin belirleyici olduğu; bayilerin fiyatlandırma konusundaki özgürlüklerinin, dağıtım şirketi ile olan diğer ticari ilişkilerindeki özgürlüklerinden tam olarak ayrılmasının mümkün olmadığı"

ifadelerine yer verilmiştir. Dolayısıyla, akaryakıt ve otogaz LPG pazarlarında faaliyet gösteren bayilerin kendilerine bildirilen tavsiye (tavan) fiyatları, pompa satış fiyatları olarak kabul etme ve uygulama eğilimlerinin olduğu ifade edilmiştir. Bu durumun varlığında dağıtım firmalarının yeniden satış fiyatının tespitine yönelik uygulamalarının kritik rol oynadığı ve fiyat tespitine yönelik ufak bir yönlendirmenin dahi bayilerin fiyatlandırma davranışı üzerinde doğrudan etki yarattığı değerlendirilmektedir.

I.6. SAVUNMALAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

I.6.1. BP Tarafından Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

I.6.1.1. Usule İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (336) BP tarafından yapılan savunmada usule ilişkin olarak özetle; Soruşturma Bildirimi'nde iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara iletilmediği, soruşturma konusunun tam olarak hangi ilgili ürün pazarlarını kapsadığının ortaya konulmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin yatay olarak mı yoksa dikey olarak mı ihlal edildiği şüphesinin tam olarak belirtilmediği ifade edilmektedir⁵⁹.

⁵⁸ Bkz. <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/seyktor-raporlari/1-akaryakit-pdf>.

⁵⁹ Savunmada ayrıca Kurum tarafından gerçekleştirilen yerinde incelemeler sırasında alınan belgelerden bir kısmının İngilizce olduğu, bildirimde bahse konu İngilizce belgelerin Türkçe tercümelerine yer verildiği

- (337) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası, *"Kurul, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildirir ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini ister. Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir."* hükmünü amirdir. Bu hüküm gereği, tarafa gönderilen Soruşturma Bildirimi ile temel olarak Kurulun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin belirlenmesi amacıyla soruşturma açılmasına dair kararı ile Önaraştırma Raporu kapsamında BP'de yapılan yerinde incelemelerde elde edilen çeşitli belgeler ve BP'nin bayilerinin uyguladığı satış fiyatlarının incelendiği analiz gönderilmiştir.
- (338) Bununla birlikte, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde yer alan *"Soruşturma safhası sonunda hazırlanan rapor, tüm Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunur. Bu Kanunu ihlal ettiği belirlenenlere yazılı savunmalarını 30 gün içinde Kurula göndermeleri tebliğ edilir."* hükmü ile 46. maddesindeki *"Sözlü savunma toplantısı, tarafların cevap dilekçesi ya da savunma dilekçelerinde sözlü savunma hakkını kullanmak istediklerini bildirmeleri üzerine yapılır."* hükmünden anlaşılacağı üzere, tarafların soruşturma bildirimini tebliği üzerine yaptıkları birinci yazılı savunmalarına ek olarak soruşturma raporunun tebliğinden sonra da iki yazılı ve bir sözlü savunma hakları bulunmaktadır. Bu çerçevede, taraflara tebliğ edilen Soruşturma Raporu'nun içeriğinde ilgili ürün pazarı, ilgili coğrafi pazar, eğer ihlal tespiti yapıldıysa bunun türü ve niteliği hakkında ayrıntılı bilgiye yer verildiği, dolayısıyla tarafların gerek yazılı savunma gerekse sözlü savunma haklarının bulunduğu da dikkate alındığında savunma hakkının sınırlanmadığı değerlendirilmektedir.

I.6.1.2. Esasa İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (339) BP tarafından esasa ilişkin yapılan savunmada ilk olarak; akaryakıt dağıtım faaliyetlerinin önemli seviyede regüle faaliyetler olduğu ve EPDK tarafından (ikincil mevzuatlar çerçevesinde) serbest fiyatlandırma sistemini kısıtlayan bazı kriterler belirlendiği, bu bakımdan yapılacak değerlendirmelerde sektör dinamiklerinin tam olarak anlaşılabilmesi için sektörel bilgilerin önem taşıdığıdır. İşbu kararda sektörel mevzuata ayrıntılı bir şekilde yer verilmiş, ayrıca tarafların sunduğu bilgiler ve EPDK'den talep edilen bilgilere cevaben gönderilen yazı birlikte değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, BP tarafından dile getirilen ancak işbu kararın ilgili bölümünde dikkate alınmayan herhangi bir hususun bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (340) Savunmada yer alan diğer bir husus Soruşturma Bildirimi'nde yer alan belgelere ilişkindir. Öncelikle belirtilmesi gereken husus Soruşturma Bildirimi'nde yer verilen bazı belgeler daha sonra yapılan değerlendirmelerde ihlale dayanak olarak kullanılmamıştır. Dolayısıyla, söz konusu belgelere ilişkin yapılan savunmaya yönelik olarak eklenecek bir husus bulunmamaktadır. Bununla birlikte, bildirimde yer verilen (.....) ve (.....) bayilerine ilişkin 18.10.2017 tarihli ve 20.02.2017 tarihli yazışmaların⁶⁰ adı geçen bayilerin ilgili tarihlerde, BP'nin ticari kimliği ile bağdaşmayan indirim tabelaları (bez ilan vb.) kullanmaları ve/veya uyguladıkları pompa fiyatlarının fiyat tabelaları üzerinde duyurulan fiyatlar ile uyuşmamasından kaynaklandığı iddia edilmektedir. Ancak söz konusu e-postalar incelendiğinde bu durumu ortaya koyan hiçbir ifade geçmemekte; aksine *"(.....)'nin %10 indirim ve Led tabela fiyat ilanı diğer bayiler gözünde her gün*

ancak anlam değişikliğine sebebiyet veren önemli hatalar yapılmış olduğu ifade edilmiştir. İlgili belgeler yapılan tespit ve değerlendirmeler kapsamında kullanılmadığından, söz konusu savunmaya ilişkin bir değerlendirme yapılmamıştır.

⁶⁰ Raporun ilgili bölümünde Belge 8/247 ve Belge 8/287 olarak yer almaktadır.

konu olmakta.” şeklindeki ifadeden BP müdahalesinin sebebinin diğer bayilerin duyduğu rahatsızlıktan kaynaklandığı anlamı çıkmaktadır. Bu doğrultuda, yapılan savunma kabul edilmemiştir.

- (341) Ayrıca BP tarafından yapılan savunmada, bayilerin önemli bir kısmının tavan fiyatları pompa fiyatı olarak kullandığını gösterir fiyat tablolarının yeniden satış fiyatı tespiti veya sair bir kanuna aykırılığı ortaya koymadığı belirtilmektedir. Bununla birlikte, bayilerin BP tarafından bildirilen tavan fiyatlara paralel olarak pompa fiyatı belirlemelerinin BP'ye atfedilebilecek hukuka aykırı bir yönünün bulunmadığı, bayilerin fiyat belirlemede serbest olduğu ve fiyatlarını kârı maksimize edecek şekilde belirledikleri ifade edilmiştir. Ek olarak, bayilerin kâr marjlarının çok sınırlı olması sebebiyle, pompa fiyatlarını tavan fiyat olarak kabul etme eğiliminde olmasının akaryakıt piyasasının bir gerçeği olduğu ve bu hususun da dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir.
- (342) Soruşturma Raporu hazırlanırken Soruşturma Bildirimi'ne paralel şekilde BP'nin EPDK ve bayilerine bildirdiği tavan fiyat ile bayilerinin uyguladığı maksimum pompa satış fiyatı ve minimum pompa satış fiyatı verileri otomasyon sisteminden temin edilmek suretiyle Kuruma sunulmuştur. Fiyat karşılaştırmaları ile gerçekleştirilen analiz, teşebbüste yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler ile birlikte değerlendirilerek yeniden satış fiyatının tespit edildiğine ilişkin bir kanaate varılmıştır. Öte yandan yapılan analizde pompa satış fiyatı olarak bayilerin inceleme konusu tarihlerde uyguladıkları minimum satış fiyatları kullanılarak, hesaplamalarda bayilerin tavan (tavsiye) fiyatlara kıyasla indirim oranları için en iyimser senaryo oluşturulmuştur.
- (343) Aynı zamanda tarafın savunmasında, akaryakıt fiyatlarındaki farklılıklara dair tespitlere yer verilirken fiyat olarak sadece istasyonda ilan edilen fiyatların tek başına değerlendirilmesinin istasyon dışı satışlar, elektronik ve kartlı sistemlerle yapılan satışlar, ihaleler gibi diğer satış kanalları ile yapılan satışlardaki fiyatların göz ardı edilmesi nedeniyle hatalı bir değerlendirme olacağı ifade edilmiştir. İstasyon dışı satışlar, elektronik ve kartlı sistemlerle yapılan satışlar, ihaleler gibi diğer satış kanalları vasıtasıyla yapılan satışlar, yapılan analiz için oluşturulan veri havuzunun dışında tutulmuştur. Bunun en önemli nedeni bu satışların önemli bir bölümünün aslında BP ile bayisi arasındaki dikey ilişki kapsamında gerçekleştirilmemesidir. Yukarıda anılan satış kanallarında tüketiciyle olan ilişkiyi ve bu kapsamdaki fiyat anlaşmasını ve/veya indirimi genel olarak BP'nin bizzat kendisi belirlemekte ve buna yönelik bayinin bir dahili bulunmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, bu satışların yeniden satış fiyatının tespiti konusunda yapılan veri havuzunda yer alması yanlış bir sonuca sebebiyet vereceğinden tarafın bu savunmasına itibar edilmemektedir.
- (344) Savunmada belirtilen diğer husus ise, akaryakıt piyasasında kâr marjlarının çok sınırlı olması sebebiyle bayilerin, kendi takdirleriyle ve dağıtıcıların zorlaması olmadan pompa satış fiyatını tavan fiyata yakın belirlemelerinin veya tavan fiyatı doğrudan pompa satış fiyatı olarak tercih etmelerinin bir piyasa özelliği olarak kabul edilmesi gerektiğidir. Burada önemle belirtilmesi gereken konu, yerinde incelemede elde edilen belgelerin, BP'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğini gösteren yazışmaların varlığıdır. Dolayısıyla yapılan savunma ulaşılan ihlal tespitini değiştirecek nitelikte değildir.

➤ **Belgelere Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

Belge-1'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (345) BP savunmasında genel olarak elde edilen belgelere yönelik olarak, belgelerde değinilen “pompa fiyatları” ibaresinin tavan fiyatları ya da BP'nin transfer fiyatlarını kastettiğini ve pompa fiyatlarını işaret etmediğini, sektörde terminoloji bakımından

yaygın olarak yapılan bu hatanın, Kurum tarafından Lukoil/Aytemiz/TP kararı altında da kabul edildiğini, “pompa fiyatı” ibaresinin “tavan fiyatı” yerine kullanılmasının akaryakıt piyasasında uygulamada BP dâhil olmak üzere yapılan ortak bir hata olduğunu, nitekim düzenleyici kurum olan EPDK’nın dahi bu hatayı yapabildiğini ifade etmektedir. BP’nin Belge-1 özelindeki savunmasında da özetle, belgede pompa fiyat ibaresi kullanılmış olsa da, belge muhteviyatında yer alan fiyatlar ve ekler incelendiğinde, aslında yazışmayı gerçekleştiren çalışanların pompa fiyatı değil de tavan fiyatı ve transfer fiyatı üzerine bir konuşma gerçekleştirdiği, TP/Aytemiz/Lukoil kararında da Kurul tarafından kabul edildiği üzere sektörde bu tarz terminoloji hatalarının yapılabileceği, EPDK’nın dahi dosya kapsamında sunmuş olduğu cevabi yazıda terminoloji hatası yaptığı ileri sürülmüştür. Dolayısıyla ilgili yazışmaların bayilerin pompa fiyatının belirlenmesi olarak nitelendirilmesinin hatalı bir yaklaşım olacağı, ayrıca ilgili yazışmanın gerçekleştiği tarihte belgeye konu bayilerin fiyatlarının incelenmesi neticesinde, yalnızca tavan fiyat ve transfer fiyatlarına ilişkin bir iç yazışma olduğunun görüleceği hususları vurgulanmaktadır.

- (346) Öncelikle belirtilmelidir ki, Kurulun Lukoil/Aytemiz/TP Kararında saptamış olduğu terminoloji hatasının varlığı, akaryakıt ve otogaz özelinde yürütülen bir soruşturmada tüm belgeler bakımından sorgusuz sualsiz genel bir kabul olarak değerlendirilemeyecektir. Somut vakıa üzerinde, yazışmaların içeriğinde terminoloji hatasının varlığının yanı sıra bayilerin fiyatlandırma davranışlarının gerçeğin ortaya çıkarılması noktasında önemli olduğu değerlendirilmektedir.
- (347) Bu çerçevede anılan belgede “...(**.....**) ile PSF eşitlenmesi talebidir.” ve “*Shell PSF web sayfası ekran görüntüsü*” ibarelerinin yer aldığı görülmektedir. Gerek ilgili belgenin ekinde yer alan ekran görüntüsü incelendiğinde gerekse (**.....**)’in internet sitesinde yayımlanan tavan fiyatlar bölümü kontrol edildiğinde, (**.....**)’in tavan fiyatlar için “*pompa satış tavan fiyatları*” ibaresini kullandığı anlaşılmaktadır. Bu sebeple BP’nin (**.....**)’in yayımlamış olduğu tavan fiyatları pompa satış fiyatı ibaresi altında ifade etmesinin bir terminoloji hatası olarak ortaya çıkabileceği değerlendirilmektedir.
- (348) Ancak bu noktada gerçek bir terminoloji hatasının varlığının tespit edilebilmesi için, BP tarafından bayiye bildirilen tavan fiyatlar ile bayi tarafından uygulanan pompa satış fiyatlarının incelenmesi gerekmektedir.
- (349) İlk olarak (**.....**) tarafından 18.06.2018 tarihinde (**.....**)’a gönderilen e-postada yer alan fiyat verileri incelendiğinde, açık bir şekilde İzmir ili (**.....**) ve (**.....**) ilçelerinde yer alan altı adet istasyonun pompa fiyatlarının yukarı yönlü değişiminin istendiği anlaşılmaktadır. Yazışmanın ilk kısmında yer alan “*İzmir ilindeki (**.....**) ve (**.....**) ilçeleri MF(motorin fuel) pompa satış fiyatlarının yukarı yönlü değişimini rica ederim. En büyük major rakibimiz (**.....**) ile PSF (pompa satış fiyatlarının) eşitlenmesi talebidir.*” ifadesinden, BP tarafından bayilerinin pompa fiyatlarında değişiklik gerçekleştirilmek istendiğinin oldukça açık olduğu değerlendirilmektedir. Bu noktada dikkat çekilmesi gereken nokta “*fiyatların eşitlenmesi talebidir*” ifadesidir. Zira eğer bahse konu fiyat, bayilerin tavan fiyatlarına yönelik bir değişiklik ise aynı bölgede yer alan bayilerin tamamına tek bir tavan fiyatın bildirilmesi söz konusu iken, fiyatların eşitlenmesi durumu ancak bayilerin pompa satış fiyatlarının eşitlenmesi ile mümkündür. Bunun yanı sıra söz konusu bayilerin pompa satış fiyatları incelenmiş olup BP tarafından bildirilen fiyatlarla benzer olduğu tespit edilmiştir.
- (350) Burada yazışmada yer alan ve önem arz eden bir diğer nokta ise “*mevcut rakamlar*” adı altında verilen fiyatlardır. Yazışmada yer alan bu fiyat tablosu:

“BP Kurşunsuz (.....) TL/lt

BP ultimate Kurşunsuz (.....) TL/lt

BP ultimate Diesel (.....) TL/lt

BP Diesel (.....) TL/lt”

şeklindedir. 18.06.2018 tarihinde yazışmada istasyon adı anılan, (.....) adlı bayilerin ilgili tarihte pompa satış ve tavan satış fiyatları incelendiğinde burada zikredilen fiyatların bayilerin pompa satış fiyatları olduğu görülmektedir. Söz konusu yazışmanın daha ilk cümlelerinde ve yazışmanın konusunda “pompa fiyat değişikliği” kelimeleri kullanılmış, aynı zamanda e-posta içerisinde bayilere ilişkin olarak verilen verilerin pompa fiyatına ilişkin olduğu tespit edilmiştir.

- (351) Yazışmanın devamında (.....) tarafından (.....)'ya gönderilen e-postada “İlçe düzenlemesi yapılmış olup, pompa fiyatlarında artış yapılmıştır. Yarından geçerli pompa fiyatlarını bayilere bildirmen gerekir. SMS gönderilmeyecektir.” ibaresi ve altında aşağıda yer alan fiyat listesi bulunmaktadır:

İstasyon	BP Kurşunsuz	BP Ultimate Kurşunsuz	BP Ultimate Diesel	BP Diesel
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72
(.....)	6,27	6,30	5,75	5,72

- (352) Söz konusu yazışmada yer alan “SMS gönderilmeyecektir” ifadelerinin işbu soruşturma kapsamında önem arz ettiği değerlendirilmektedir. Nitekim bayilerin tavan fiyatlarında bir değişikliğin söz konusu olması durumunda, bayilere SMS gönderilmekte ve bayiler SMS’de bildirilen fiyat doğrultusunda değişik yapmaktadırlar. Söz konusu değişiklik dâhilinde bayilere SMS gönderilmemesi bu fiyat değişikliğinin bayilerin pompa satış fiyatlarına yönelik olduğunun en büyük göstergesidir.
- (353) Bununla birlikte ilgili belgede (.....) tarafından (.....)'ya açık şekilde söylenen “Yarından geçerli pompa fiyatlarını bayilere bildirmen gerekir.” ibaresi ve akabinde (.....)'nın bu talimatı onaylayan “Gerekli bilgilendirmeyi yaptım” ifadesi ilgili yazışmada alınan kararın bayilere SMS gönderilmeksizin ulaştırıldığına açık bir göstergesidir.
- (354) BP tarafından gönderilen savunmada belgede yer alan bu tablonun, tavsiye fiyatlara ilişkin olduğu OTP’de (bayilerin son tüketicilere yaptığı satışa ilişkin verilerinin tutulduğu sistem) yer alan veriler ile kanıtlanmaya çalışılmıştır. Söz konusu yazışmanın tarihi 18.06.2018’dir. Dolayısıyla BP’nin iddia ettiği üzere fiyat değişikliğinin bayinin tavan fiyatına yönelik olduğunun ispat edilmesi, ancak bayinin 18.06.2018 ve 19.06.2018 tarihlerindeki tavan satış fiyatlarının karşılaştırılması ile mümkün olacaktır. Ancak BP tarafından Kuruma sunulan veriler 19.06.2018 ve 20.06.2018 tarihlerini kapsamaktadır. Söz konusu veriler BP tarafından Kuruma sunulmamış olsa da yapılan fiyat analizlerinden elde edilen bilgiler kapsamında, bu değişikliğin bayinin tavan fiyatında yapılan bir değişiklik olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan analiz

neticesinde 18.06.2018 tarihinde söz konusu bayilere⁶¹ bildirilen tavan fiyatlarda herhangi bir değişiklik olmadığı, nitekim söz konusu bayilerin tavan fiyatlarının 02.06.2018 tarihinden yazışmanın devamı niteliğinde olan 20.06.2018 tarihinde kadar değişiklik göstermediği saptanmıştır.

- (355) Bu çerçevede söz konusu e-postada yer alan ifadelerin bayilerin pompa satış fiyatlarına ilişkin olmasından hareketle, bayilere o dönem herhangi bir tavan fiyat bildirimini yapılmadığı dikkate alındığında, söz konusu yazışma ve ekinde yer alan tablonun, BP'nin bayilerinin pompa satış fiyatına müdahalede ettiğini gösterir nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.
- (356) Savunma tarafının belge üzerindeki bir diğer savunması da ilgili belgenin bir iç yazışma olduğuna ilişkindir. Akaryakıt piyasasına yapılan yerinde incelemelerde anlaşıldığı üzere, bayiler direkt olarak dağıtım şirketinin üst yetkilileri ile ilişki kurmamakta her türlü iletişimini saha/bölge müdürleri aracılığı ile gerçekleştirmektedir. Akaryakıt sektöründe yapılan birçok incelemede, bayilerin çok büyük bir kısmının kurumsal şirketler olmadığı, çoğu teşebbüsün bir e-posta adresinin dahi bulunmayabileceği, doğrudan saha müdürleri ile iletişime geçildiği ve bu iletişimin telefon üzerinden sağlandığı gözlemlenmiştir. Saha bölge müdürleri bayilerin taleplerini genel merkeze bildirmekte bir aracı görevi üstlenmektedir. Bu bakımdan saha müdürleri ile üst düzey yöneticilerin gerçekleştirdiği yazışmalar iç yazışma mahiyetinde olsa bile bulunan belgelerin delil olarak kullanılmasında sakınca görülmemektedir.

Belge-2'ye Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (357) Belge-2 özelinde yapılan savunmada özetle, BP'nin belgede anılan bayilerine rekabet desteği vermek amacıyla (.....) uyguladığı, bayilerin pompa fiyatlarını artırmak için BP'den tavan fiyatların artırılması yönünde talepte bulunduğu, BP'nin ilgili bölgelerde zaten rakip fiyatlarının yukarısında kalması sebebiyle (.....) aldığı, (.....) alınması akabinde ilgili bayilerin tavan fiyatlarının ve pompa fiyatlarının aşağı yönde hareket ettiği, (.....) adından kaynaklı olarak yanlış anlaşıldığı, bu aksiyonun BP ve bayinin akdetmiş olduğu bayilik sözleşmelerindeki fiyatlandırma hükümlerini askıya almak ve geçici olarak yeni bir ürün tedarik fiyatlandırması üzerinde mutabık kalınmasına ilişkin olduğu, bu yeni tedarik fiyatlandırması neticesinde BP'nin bayiye aylık sabit bir ödeme yaptığı, BP'nin Türkiye'de yer alan 569 adet otopaz LPG istasyonundan yalnızca yazışmada yer alan (.....) istasyona bu sistemin uygulandığı, burada alınan aksiyonun bayinin rakip bayilerle rekabet edebilmesine (markalar arası) imkân sağladığı, ilgili belgenin anti rekabetçi olarak nitelendirilmemesi gerektiği ifade edilmiştir.
- (358) (.....) alınan bayilerin fiyat hareketleri incelendiğinde, bayilerin ilgili yazışma gerçekleşmeden önce pompa fiyatlarının tavan fiyatlara eşit olduğu görülmektedir. Söz konusu belgenin BP tarafından rekabeti artırmak amacıyla yapılan (.....) yönelik olduğu anlaşılacak, belgenin soruşturma kapsamında değerlendirilmemesi gerektiği kanaatine varılmıştır.

Belge-3'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (359) Belge-3'e ilişkin dile getirilen savunmada ise özetle; belgenin iç yazışma olduğu, ilgili belgenin fiyatlandırma ekibinin katkılı ve katkısız ürün fiyatları arasındaki BP tavan fiyat farklılıklarını, mümkün olan yerlerde 1 krş/lt'den 2 krş/lt'ye veya 2 krş/lt'den 3 krş/lt'ye

⁶¹ İlgili yazışmada yedi adet bayi bulunmakta olup bu bayilerden iki tanesi BP'nin dikey bütünleşik yapısı içerisindeki iki bayisidir. Dikey bütünleşik yapı içerisinde yer alan bayiler tespit olunan hususların dışında tutulmuştur.

çıkarmak istemesinden ibaret olduğu, tavan fiyatların değiştirilecek olması neticesinde bayi transfer fiyatının da değişeceği göz önüne alındığında, fiyatlandırma ekibinin bölgesel rekabet hakkında satış ekibinden destek aldığı, belgede yer alan fiyatların her ne kadar pompa fiyat ibaresi kullanılmış olsa da pompa fiyata ilişkin olmadığı hususları ileri sürülmüştür.

- (360) İlgili belgenin doğru bir şekilde anlaşılması adına BP, yazışmaya konu bayilerin yer aldığı excel tablolarını, fiyat hareketlerini, ilgili dönemdeki tavan fiyatlarını, bayilere gönderilen tavan fiyat SMS'lerini ve bayilerin hangi oranlarda kendilerine bildirilen tavan fiyat dışında fiyat belirlediğini gösteren çok sayıda eki Kurum'a iletmiştir. Ayrıca BP'den yazışmaya konu 88 istasyonun OTP satış verileri istenmiş olup tarafın cevabi yazısı 08.11.2019 tarih ve 7781 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (361) İlgili yazışmalar ve BP tarafından Kurum kayıtlarına ulaştırılan ekler incelendiğinde, öncelikli olarak yazışmaya konu bayilerin katkılı ürünlerinin fiyatının artırılmasında yatan temel saikin, katkılı ve katkısız ürünlerin pompa fiyatları arasındaki farkı artırmak olduğu anlaşılmaktadır. Yazışma tarihi dikkate alınarak 16-17-18.03.2016 dönemine ilişkin, 88 istasyonun tavan ve pompa fiyatları incelendiğinde, BP tarafından söz konusu bayilere tavan fiyat bildirildiği, bu değişikliğin bayilerin pompa satış fiyatlarına yönelik olmadığı kanaatine ulaşılması gerekçesiyle söz konusu belge değerlendirmede dikkate alınmamıştır.

Belge-6 ve 7'ye Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (362) BP'nin Belge-6 ve 7'ye yönelik savunmasında özetle, ilgili belgelerin bayi pompa fiyatlarına ilişkin olmadığı, BP tavan fiyatları ve transfer fiyatlarına ilişkin olduğu, satışlarda düşüşe yol açmadan otogaz LPG tavan fiyatlarının ve bu şekilde de bayiye satış fiyatlarının artırılabileceğine ilişkin olduğu, (.....) tarafından gönderilen 12 adet bayiye ilişkin tabloda yer alan "Talep Edilen" sütununun BP'nin o bayi özelinde gerçekleştirmek istediği yeni tavan fiyatlarını gösterdiği ileri sürülmüştür. Ayrıca akabinde yer alan yazışmanın, Saha Müdürü (.....)'un bir bayiye vermiş olduğu ticari tavsiyelerin başarısından bahsederken bayinin pompa satış fiyatını tamamen kendi özgür iradesi ile belirlediği hususlarına değinilmiştir. Yazışmanın bu kısmı için BP'nin rolünün yalnızca danışmanlık olduğu iddia edilmektedir.
- (363) Belge-7'de yer alan (.....) tarafından saha müdürlerine gönderilen ilk e-postada: "(...)rekabetin yoğun olmadığı, riskin bulunmadığı lokasyonlarda LPG fiyatlarının birkaç krş artırmak için aksiyon almamız gerek. Mintikanız genelinde müdahale edebileceğimiz istasyonları ve mevcut fiyat ve talep edilen fiyatları da bana gönderin lütfen(...)" ifadesi yer almaktadır. Savunma tarafının da ifade ettiği üzere, burada geçen ifade yalnızca fiyat olup herhangi bir şekilde pompa fiyat ibaresine yer verilmemiştir. İlgili e-postaya cevaben (.....) tarafından gönderilen e-posta ve içerisindeki tablo ise şu şekildedir:

Station	Territory	District	TALEP EDİLEN	BP	Comment
(.....)	(.....)	Marmara	3,17	3,15	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	3,12	3,1	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	2,93	2,92	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	3,05	3,03	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	3,25	3,23	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	2,83	2,79	Uygulandı

(.....)	(.....)	Marmara	3,04	3,03	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	3,18	3,18	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	2,99	2,93	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	2,93	2,92	uygulanacak
(.....)	(.....)	Marmara	2,8	2,79	Uygulandı
(.....)	(.....)	Marmara	3,03	3,02	uygulanacak

- (364) İlgili tablo incelendiğinde, tablo üzerinde “talep edilen” ve “BP” adlı fiyat verilerinin yer aldığı iki sütun bulunmaktadır. Aynı zamanda “comment” sütununda ise postada amaçlanan fiyat hareketlerinin uygulanıp uygulanmadığını gösteren ifadeler yer almaktadır. BP tarafından gönderilen “BP Bayilerin Pompa Satış (Minimum/Maksimum) ve Tavan Fiyatı Verileri” dosyasından tablo içerisinde “comment” sütununda “uygulandı” ibaresinin yer aldığı bayilerin fiyat hareketleri incelenmiştir. Yapılan inceleme somut olayı görselleştirmek adına tablolaştırılmıştır. Kendi hanesinde “uygulandı” yazan istasyonların fiyat hareketleri, aşağıda yer alan tablolarda sunulmaktadır:

Tablo-52: (.....) İstasyonuna Ait Tavan ve Pompa Satış Fiyatları TL/lt

TARİH	İSTASYON ADI	Bölgesel Tavan Fiyatı TL/lt	Minimum pompa satış fiyatı TL/lt	Maksimum pompa satış fiyatı TL/lt
16.04.2018	(.....)	2,75	2,75	2,75
17.04.2018	(.....)	2,75	2,75	2,75
18.04.2018	(.....)	2,79	2,80	2,80
19.04.2018	(.....)	2,79	2,80	2,80
20.04.2018	(.....)	2,79	2,80	2,80
21.04.2018	(.....)	2,79	2,80	2,80

Tablo-53: (.....) İstasyonuna Ait Tavan ve Pompa Satış Fiyatları TL/lt

TARİH	İSTASYON ADI	Bölgesel Tavan Fiyatı TL/lt	Minimum pompa satış fiyatı TL/lt	Maksimum pompa satış fiyatı TL/lt
16.04.2018	(.....)	2,75	2,75	2,75
17.04.2018	(.....)	2,75	2,75	2,75
18.04.2018	(.....)	2,79	2,75	2,83
19.04.2018	(.....)	2,79	2,83	2,83
20.04.2018	(.....)	2,79	2,83	2,83
21.04.2018	(.....)	2,79	2,83	2,83

Tablo-54: (.....) İstasyonuna Ait Tavan ve Pompa Satış Fiyatları TL/lt

TARİH	İSTASYON ADI	Bölgesel Tavan Fiyatı TL/lt	Minimum pompa satış fiyatı TL/lt	Maksimum pompa satış fiyatı TL/lt
16.04.2018	(.....)	2,99	2,99	2,99
17.04.2018	(.....)	2,99	2,99	2,99
18.04.2018	(.....)	3,03	3,04	3,04
19.04.2018	(.....)	3,03	3,04	3,04
20.04.2018	(.....)	3,03	3,04	3,04
21.04.2018	(.....)	3,03	3,04	3,04

Tablo-55: (.....) İstasyonuna Ait Tavan ve Pompa Satış Fiyatları TL/lt

TARİH	İSTASYON ADI	Bölgesel Tavan Fiyatı TL/lt	Minimum pompa satış fiyatı TL/lt	Maksimum pompa satış fiyatı TL/lt
16.04.2018	(.....)	3,08	3,08	3,08
17.04.2018	(.....)	3,08	3,08	3,08
18.04.2018	(.....)	3,12	3,12	3,18
19.04.2018	(.....)	3,12	3,18	3,18
20.04.2018	(.....)	3,18	3,18	3,18
21.04.2018	(.....)	3,18	3,18	3,18

(365) Yukarıda yer alan tablolar incelendiğinde istasyonların pompa fiyatlarının, ilgili yazışmaya konu olan ve “comment” hanesinde “uygulandı” ibaresi yer alan bayilerin tavan fiyatları değiştirilmeksizin, (.....)’in göndermiş olduğu e-postada yer alan ve “Talep Edilen” fiyatlardan oluştuğu görülmektedir. İlgili yazışma akışı ve Tablo 52,53,54 ve 55 dikkate alındığında, BP’nin açık şekilde söz konusu bayilerin pompa satış fiyatına müdahale ettiği görülmektedir.

(366) Bunun yanı sıra Belge-6’da yer alan ve 24.04.2018 tarihinde Saha Müdürü (.....) tarafından (.....)’na gönderilen yazışmaların içeriğinde, “(...) Türker İstasyonunda Ceiling Price’a (tavan fiyata⁶²) 14kr/litre altında satış yapmaktaydı. Uygulanan bu indirim tamamı bayi tarafından karşılanmaktaydı. Rakip saha analizi yaparak, fiyatları 12 Nisan’da 5 kr/litre, 13 Nisan’da 4 kr/litre daha, ve en son olarak 18 Nisan’daki fiyat değişikliği ile 1 kr/litre daha artırarak bayi karlılığını 11 kr/litre arttırdım. Şu an günlük ortalama 1000 litre olan satışı koruyoruz. Hali hazırda 3,03 olarak bildirdiğimiz satış fiyatını bayi 2,99 olarak yönetmekte. Perşembe günü Şile1 istasyonu ziyareti sonrasında da aksiyon alma planım bulunmakta (...)” ifadeleri yer almaktadır. Önemle belirtmek gerekir ki, Türker adlı istasyonun ilgili tarihlerde uygulanan pompa satış fiyatları incelendiğinde, söz konusu yazışma ile paralellik gösterdiği anlaşılmaktadır, söz konusu yazışma bayinin pompa satış fiyatlarının BP tarafından kontrol edildiğinin açık şekilde göstergesidir.

(367) Yazışmada dikkat çeken husus ise söz konusu tarihlerde ilgili bayinin tavan fiyatında herhangi bir değişiklik olmamasıdır. Bu durum bayinin 12 ve 18 Nisan aralığında pompa satış fiyatında gerçekleşen değişikliklerin tamamının, BP saha müdürünün müdahalesiyle gerçekleştiğini açıkça ortaya koymaktadır. Bu çerçevede söz konusu belgeye yönelik savunmaların kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

Belge-8’e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

(368) Belge-8’e yönelik savunmada özetle; ilgili belgenin saha müdürü ve fiyatlandırma ekibi arasında geçen bir iç yazışma olduğu, yazışmada yer alan üç istasyonun düşük kârlılık sebebiyle otogaz LPG fiyatlarını artırmak istediği, saha müdürünün istasyonların fiyatlarının rekabetçi seviyede kalabilmesi adına bayi kârlılıklarını ve fiyatları desteklemek amacıyla BP’nin indirim katılım oranının artırılıp artırılamayacağını sorduğu, ilgili yazışmada bayinin BP’den tavan fiyatlarını artırmasını talep ettiği, bu şekilde istasyonlarında pompa fiyatlarını artırarak kârlılık seviyelerinin yükseltileceği, bayinin bu talebinin olağan olduğu, BP’nin ise bu yazışma kapsamında tavan fiyatları artırmaksızın bayilere ürün temin bedelini düşürerek bayiye ekstra bir kârlılık sağlamaya çalıştığı, ilgili belgenin son derece rekabetçi bir belge olduğu, benzer bir belgenin Kurul tarafından Aytemiz/Lukoil/TP kararında da rekabetçi olarak nitelendirildiği, hâlihazırda

⁶² Çeviri raportörler tarafından eklenmiştir.

bu bayilerin pompa fiyatlarının tavan fiyatlara eşit olduğu, otogaz LPG piyasasına ilişkin mevzuatlar uyarınca bayinin tavan fiyattan daha yüksek bir fiyatla ürün satışı gerçekleştiremeyeceğinin açık olduğu hususları ileri sürülmüştür.

- (369) Otogaz LPG piyasasında bayiler dağıtım şirketlerinin bildirdikleri tavan fiyatlardan bağımsız olarak nihai pompa satış fiyatlarını belirleyememektedir. Otogaz LPG pazarında bayi marjlarının üst sınırını dağıtım şirketleri tarafından bildirilen tavan fiyat oluşturmaktadır. Bu durumda bayinin otogaz LPG fiyatını tavan fiyattan belirliyor olması halinde kârlılığını artırabilmek amacıyla, tavan satış fiyatının artırılması yönünde talebinin makul karşılanabileceği göz önünde bulundurularak, belgeye yönelik savunma kabul edilmiş ve belge değerlendirme dışında tutulmuştur.

Belge-9'a Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (370) Belge-9'a yönelik savunmada özetle; belgenin ilk olarak fiyatlandırma ekibinden (.....)'nın satış ekibiyle paylaştığı beş istasyonun tavan fiyatları ne kadar aştığını gösteren tablo ile başladığı, bu aşımaların düzeltilmesi için satış ekiplerinden destek istendiği, akabinde Saha Müdürü (.....) tarafından aşımında bulunan Yeniköy istasyonunun tavan fiyatının aşım oranınca artırılmasının talep edildiği, fiyatlandırma ekibinin ilgili bölgedeki rakip davranışlarının ve rekabetçi yapının gözden geçirilmesini ifade etmesinin rekabetin ihlali olarak tasnif edilemeyeceği, tavan fiyatları artırmanın o bölge için rakip fiyatları incelendiğinde makul olmadığı, bunun üzerine (.....)'un fiyatlandırma ekibine aynı ticari alanda aynı bayiye ait iki istasyonun ((.....) ve (.....) İstasyonları) fiyat farklılığının müşteriler gözünde normal karşılanmadığını ifade ettiği, fiyatlandırma ekibinin ise hâlihazırda ilerleyen günlerde istasyonların tavan fiyatlarını değiştireceğini ilettiği ve hem ilgili sair mevzuat uyarınca hem de BP ile bayi arasındaki sözleşme hükümlerine dayanarak (.....)'a ilgili istasyonun ((.....)) 4,30 TL/lt'yi geçmemesi hususunda bilgi verilmesinin istendiği, yazışmada yer alan fiyatların tavan fiyata ilişkin olduğu, ayrıca (.....) istasyonunun ilgili dönemde neredeyse %(.....) oranında tavan fiyatından düşük pompa fiyatı belirlediği ve bu durumun BP aleyhine ortaya atılan iddiaların aksini ispat ettiği ileri sürülmüştür.
- (371) Öncelikle, tarafın savunmasında ifade ettiği üzere, belgenin 11.03.2016 tarihli "Fiyat Aşımaları_11.03.2016" konulu yazışma ile başladığı savı kabul edilmektedir. BP tarafından gönderilen belgelerde söz konusu bayilerin fiyat aşımı yaptıkları açıkça anlaşılmaktadır. Ancak bu noktada (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen yazışmanın önem arz ettiği değerlendirilmektedir. Yazışmada (.....)'nın "(...) *Bayiye fiyatını 4.30 TL/lt seviyesinde tutması yönünde bilgi vermeni rica ederim.*" ifadesinin bayinin aşım yapmasının istenmemesi üzerine yazıldığı anlaşılmaktadır.
- (372) Öte yandan yazışmada "*Bayinin aynı ticari saha içerisinde iki istasyonu var. (.....) ve (.....) istasyonları. Bu iki istasyon arasındaki fiyat farklılığı müşteriler tarafından normal karşılanmıyor.*" ifadelerinden, müşteriler tarafından aynı bölgede bulunan istasyonlarda farklı pompa satış fiyatları uygulanmasının iyi karşılanmadığı anlaşılmaktadır. Söz konusu iki istasyonun pompa satış ve tavan satış fiyatları incelendiğinde gerçekten de (.....)'ın tavan fiyatı 4,31 TL/lt iken (.....)'ün tavan fiyatı 4,30 TL/lt, (.....)'ın pompa satış fiyatı 4,31 TL/lt iken (.....)'ün pompa satış fiyatı 4,31 TL/lt'dir. Görüldüğü üzere iki istasyonun pompa satış fiyatlarının eşitlenmesi ancak (.....) istasyonunun tavan fiyatı aşması ile mümkün hale gelmektedir. Müşteriler tarafından normal karşılanmayan fiyat farklılığı ve (.....) tarafından değişime konu edilmek istenilen fiyatın tavan fiyatlar olduğu anlaşılmaktadır. Bu husus (.....) tarafından gönderilen (.....)'un verdiği: "*(.....)'ün Benzin ürünlerindeki fiyatı, fark kadar artırım.*" cevabından da anlaşılmaktadır. Bu çerçevede söz konusu belgeye yönelik savunmaların kabul edilebileceği değerlendirilmektedir.

Belge-10'a Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (373) Belge-10'a yönelik savunmada özetle; ilgili belgenin çok sayıda istasyona yönelik olarak BP tavan fiyat değişikliklerine ilişkin olduğu, BP'nin transfer fiyatlarını etkileyecek tavan fiyat değişiklikleri yaparken fiyatlandırma ekibinin rekabetçi ortamı analiz ettiği, artışın rasyonel olup olmadığına bu şekilde karar verildiği, dolayısıyla BP tarafından rakip davranışlarının gözden geçirilerek yeni bir tavan fiyat belirlemede herhangi bir rekabeti engelleyici durumun söz konusu olmayacağı, zira belgede de (.....) tarafında rakip internet sitelerindeki halka açık tavan fiyatlarına dayalı bir tavan fiyat değişikliği analizi yapıldığının belirtildiği, yazışmada bahsi geçen üç istasyonun ((.....) ve (.....)) BP'nin tavan fiyat değişikliği kararı üzerine pompa fiyatlarında değişime gitmemelerinin bayilerin pompa fiyat belirlemede serbest olduğunun göstergesi olduğu, ayrıca belgenin ekinde yer alan dokümanın yerinde inceleme esnasında alınan belgeler arasında yer almadığı, ilgili doküman incelendiğinde yazışmada geçen fiyatların tavan fiyatlara ilişkin olduğunun anlaşılacağı hususları ileri sürülmüştür. Ayrıca savunmada, yazışma içerisinde yer alan (.....) tarafından gönderilen e-postaya değinilmediği ve bu durumun Soruşturma Raporu'nda ciddi bir eksiklik yarattığı iddia edilmektedir.
- (374) İlgili belgede öncelikle tespit edilmesi gereken noktanın söz konusu belgede yer alan yazışmaların pompa fiyata mı yoksa tavan fiyata mı işaret ettiği hususudur. BP, belgede "pompa fiyatı" ibaresi kullanılmış olsa da aslında "tavan fiyat" denilmek istenildiğini ifade etmektedir. BP tarafından, ilgili belgenin eki olan birinci sayfasında rakip internet sitelerinden toplanan bilgiler ışığında "04.01.2018 tarihinden itibaren geçerli pompa fiyatlarının yer aldığı", ikinci sayfasında ise "düzeltme yapıldıktan sonraki pompa fiyatlarının yer aldığı" bir excel dokümanı Kurum kayıtlarına iletilmiştir. Söz konusu dokümanda "düzeltme yapıldıktan sonraki pompa fiyatlarının" yer almadığı Soruşturma Heyeti tarafından tespit edilmiştir.
- (375) Tarafın gönderdiği bilgi ve belgeler içerisinde yer alan doküman ve yazışma birlikte incelendiğinde, yazışmada açık bir şekilde "*bazı yerlerde geçerli pompa fiyatlarında düzeltme yapmış bulunmaktayız*" ifadesi ile müdahale konusu olan fiyatların pompa fiyatları olduğu, aynı zamanda yazışmada "*istasyon bazında spesifik aksiyon alınmasını istediğiniz yerler olursa bildirmenizi rica ederim*" ifadesinden de anlaşılacağı üzere istasyon bazında fiyatlara müdahale edilmek istendiğinin açık olduğu görülmektedir. Yaklaşık olarak 600 adet bayiye ilişkin doküman incelendiğinde, bu belgede yer alan istasyonların fiyat verilerinin pompa fiyata ilişkin olduğu görülmektedir. Burada taraf hem yazışma içerisinde geçen ifadelerin hem de ilgili dokümanda yer alan ifadelerin aslında tavan fiyat olduğunu vurgulamış olsa da ilgili istasyonların 04.01.2018 tarihine ilişkin fiyat verileri incelendiğinde, tabloda yer alan bayilerin pompa fiyatlarını da yine tabloda yer alan verilere göre revize edildiği görülmektedir.
- (376) Savunma tarafı ilgili tabloda yer alan "pompa fiyatı" ifadesinin tavan fiyat yerine kullanıldığını ifade etmekte ve dağıtım şirketi tarafından bayilerine gönderilen tavan fiyat güncellemelerine ilişkin SMS'lerin bunu kanıtlar nitelikte olduğunu ifade etmektedir. Ancak, BP'nin yeni tavan fiyat SMS'lerini göndermeden bayilerinin yeni pompa satış fiyatlarına geçmesi mümkün değildir. Şöyle ki, söz konusu bayilerin tavan fiyata geçiş tarihleri BP tarafından tavan fiyat bildirimini yapıldığı günden (03.01.2018 aksiyon öncesi tarih) önce gerçekleşmiştir. Bu durum, bayilerin pompa fiyatlarına BP tarafından müdahale edildiğinin göstergesidir.
- (377) Burada dikkate edilmesi gereken bir diğer nokta ise (.....)'ın 04.01.2018 tarihinde yukarıda yer alan yazışmaya ilişkin göndermiş olduğu cevabi e-postadır. İlgili e-postada "*(.....) ve (.....) istasyonlarımız rakiplerde değişiklik olmadığı için fiyat artışını yapmak*

istemediklerini belirttiler” ifadesi yer almaktadır. Savunma tarafı bu yazışmanın bazı istasyonların belirtilen tavan fiyata uymadıklarını pompa fiyatlarını serbestçe belirlediğini gösterir nitelikte olduğunu ileri sürmüşlerdir. Burada Soruşturma Heyeti’nce belgeden anlaşılan, ilgili bayilerin yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasına karşı koyarak, özgür iradelerince fiyatlarını kendilerinin belirlediklerine ilişkin değildir. Aksine pompa fiyatı değiştirilmek istenen bu üç bayinin, rakiplerinin fiyatlarını artırmaması neticesinde olası bir pompa fiyat artışının satışlarda düşüşe yol açması ile sonuçlanabileceği ihtimali üzerine pompa fiyatlarını mevcut hali ile devam ettirme isteğine yöneliktir. Yazışmanın ilgili kısmı açık şekilde bu istasyonların fiyat artışı yapmama sebeplerini rakiplerde değişiklik olmamasına bağlamaktadır.

- (378) Sonuç olarak ilgili belgede kullanılan “pompa fiyat” ibaresi sehven kullanılmadığı ve yazışmada terminolojik bir hata bulunmadığı değerlendirilmekte ve bu gerekçe ile söz konusu belgeye yönelik savunmanın kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

Belge-4 ve 5’e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (379) Belge-4 ve 5’e yönelik savunmada özetle; (.....)’un yazışmalarda asıl yakındığı hususun indirimler değil, indirim uygulanma şekli ve tüketicilerin ilgisini çekmek için kullanılan LED ışıklı fiyat panoları olduğu, BP bayi ağına yeni katılan bu bayilerin ((.....) ve (.....) istasyonları) doğrudan BP’ye yapılan müşteri şikâyetlerinde görüleceği üzere tüketicileri yanıltmaya yönelik indirimler uyguladığı, bu durumun hem akaryakıt mevzuatına hem de tüketici mevzuatına aykırı olduğu, ayrıca LED ışıklı pano kullanımının BP kurumsal kimliğine aykırı olduğu, diğer bayilerin kendileri kurumsal kimlik kurallarına uyarken belgeye konu bayilerin diğer bayilerce şikâyet konusu edildiği, (.....) tarafından ilgili e-postaların gönderilmesinin sebebini indirimlerin oluşturmadığı zira bu iki bayinin de motorin ürününde yaklaşık olarak %(.....) oranında tavan fiyatın altında satış yaptıkları hususları ileri sürülmüştür.
- (380) İlgili savunmaya ek olarak BP, bayiler hakkında yapılan tüketici şikâyetlerini, bayilerce mevzuata ve BP kurumsal kimliğine aykırı şekilde asılan fiyat ilanı tabelalarının (bez ilan vb.) ve LED ışıklı tabelaların fotoğraflarını, kampanya uygulamalarında aksaklık ortaya çıktığını gösterir müşteri şikâyetlerini, Ahmetli ve Turgutlubt istasyonları tarafından uygulanan pompa fiyatlarının fiyat panosu üzerinde duyurulan fiyatlar ile uyuşmadığını gösterir fiyatları ve BP ile bayiler arasında gerçekleştirilen kurumsal kimliğe ilişkin ileti geçişini ikinci savunmalar ile birlikte Kurum kayıtlarına iletmiştir.
- (381) 20.02.2017 tarihli Belge-4’te yazışmada Saha Müdürü tarafından yapılan birinci saptama, fiyat panosu üzerinden indirim ilanlarının devam ettiği, fiyat panosu üzerinden indirim devam etmesinin kampanya ve perakende müşterileri açısından sakıncalı bir durum olduğuna yöneliktir. Yazışmanın devamında Saha Müdürünün istasyon işletmecisini arayarak bu durumu iletmediği fakat istasyon işleticisinin panosunda indirimli fiyatı gösterme yönünde ısrar ettiği anlaşılmaktadır.
- (382) BP tarafından karşı çıkılan hususun esasen panoda indirimli satış fiyatının yer almasının değil, söz konusu indirim LED tabelası ile yapılması olduğu, zira bu durumun BP’nin kurumsal kimliğini zedelediği ifade edilmiştir. Bu hususu daha net göstermek adına söz konusu istasyonlardaki LED tabela ve bez ilan fotoğrafları BP tarafından Kurum’a gönderilmiştir. (.....) istasyonu için tarafın göndermiş olduğu fotoğraf ve tüketici şikâyetleri incelendiğinde, ilgili fotoğrafın tarihinin söz konusu yazışmanın gerçekleştiği tarihten sonraki bir tarihe ait olduğu görülmüştür. Öte yandan yapılan tüketici şikâyetlerinin de söz konusu yazışmanın gerçekleştiği tarihten sonraki bir tarihe ait olduğu görülmüştür. Bu durumda belgede yer alan yazışmalardan BP yetkililerinin asıl

rahatsızlık duyduğu hususun, bayinin pompa satış fiyatında yaptığı indirimi panosunda göstermesi olduğu anlaşılmaktadır.

- (383) Burada dikkat çeken bir diğer husus, Belge-4'te yer alan ifadeler ile Belge-5'te yer alan bilgilerin açık şekilde farklılaştığıdır. Zira ilk belgede, LED ışıklı tabela veya bez ilan gibi bir yöntemle fiyat indiriminden bahsedilmediği aksine fiyat panosunda indirim yapıldığı ifade edilmektedir. Dikkat çeken bir diğer husus ise 20.02.2017 tarihinin ertesi gününde Ahmetli istasyonunun OTP sisteminde yer alan fiyat verilerinde iki farklı satış grubunun olduğudur.
- (384) Bu hususun daha iyi anlaşılabilmesi adına BP tarafından gerçekleştirilen satışlarda "Private" ve "Clup" müşteri gruplarının ne anlama geldiği hususunun anlaşılması önem arz etmektedir. "Private" grubu müşteri olarak adlandırılan grup herhangi bir BP kampanyasının veya indirim sisteminin (BP Club Kart, sadakat kart uygulaması, taşımatik vs.) parçası olmayan tüketicileri ifade etmektedir. "Clup" tabiri ise ağırlıklı olarak fiyat ilan panosunda indirimli bir fiyat yer almaksızın pompa başında tavan fiyattan düşük pompa fiyatları üzerinden yapılan satışları ifade etmektedir. Bu noktada, Private grubuna yapılan bir indirim için bayinin söz konusu indirimli pompa satış fiyatını panosunda açıkça göstermesi gerekirken, Clup kapsamında yapılan indirimlerde indirim panoda açıkça gösterilmesine gerek olmadığına dikkat çekmek gerekmektedir. Zira Clup kapsamında yapılan indirimler akaryakıt istasyonunun içerisinde gerçekleştirilmektedir.
- (385) Söz konusu yazışma tarihi ve öncesinde (20.02.2017 tarihi ve öncesinde) (.....) istasyonu fiyat panosunda yer alan indirim "Private" kodlu müşterilere uygularken, 20.02.2017 tarihinden sonra "PRIVATE" adlı gruba indirim uygulamamaya başlamıştır. İstasyon 21.02.2017 tarihi itibarıyla yalnızca "Clup" kodlu müşterilere indirim uygulamaya başlamıştır. 21.02.2017 tarihinde istasyonun katkısız motorin satışında "Clup" müşteri grubuna indirimli satış yaptığı "Private" müşteri grubuna ise indirimli satışını terk ettiği görülmektedir.
- (386) Bu husus açıkça göstermektedir ki, panoda yapılan indirim neticesinde duyulan rahatsızlık üzerine istasyon yetkilisi ile görüşülmesi ve akabinde Asset Proje Müdürü (.....)'dan benzer konuda ilgili bayi ile görüşmesi istenmiştir. Bayi ile görüşülmesinin ardından bayi panosunda yer alan indirim kaldırarak sadece "CLUP" aracılığı ile indirim yapmaya devam etmiştir. Bu durumda BP esasen bayinin indirim LED tabelası üzerinde veya bez ilan vs. ile yapmasından değil, bayinin pompa satış fiyatında yapmayı planladığı indirimi panosunda göstermesinden rahatsızlık duymuş ve nihayetinde bu durum BP yetkilileri tarafından engellenmiştir. Bu çerçevede 4 numaralı belgeye yönelik yapılan savunmaların kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (387) Öte yandan Belge-5'e yönelik savunmaların, ilgili belgenin içeriğinde yer alan bayinin usule aykırı fiyat ilanları, tüketiciyi yanıltmaya yönelik ve BP kurumsal kimliği ile bağdaşmayan davranışları ve fiyat hareketlerinden "Private" ve "Clup" ayrımının yukarıda yer alan belgeyle benzer nitelikte seyretmediği gerekçeleriyle, kabul edilebileceği değerlendirilmiştir.

Soruşturma Raporu'nda Atf Yapılmayan Belgelere Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (388) Savunmada yerinde incelemelerde ihlal iddialarının aksini gösteren ve BP lehine olan belgelerin de alındığı ancak bunlara Soruşturma Raporu'nda yer verilmediği ve bu e-postaların aşağıdaki gibi olduğu belirtilmiştir:

- (389) Fiyatlandırma Müdürü (.....) tarafından 29.06.2018 tarihinde (.....)'ya gönderilen "Ege Haziran LPG aşım fiyat farkları" konulu e-postada geçen ifadeler şu şekildedir:

29.06.2018 – (.....) > (.....)

"(.....) bizim bildirdiğimiz tavan fiyatı aşmamak kaydı ile bayiler istedikleri fiyattan satabilirler.

(...)"

- (390) Saha Müdürü (.....) tarafından 23.01.2017 tarihinde BP çalışanlarına gönderilen e-posta aşağıdadır:

23.01.2017 – (.....) > BP Çalışanları

"İstasyon bazlı bayilerin yaptığı LPG fiyat değişimlerinde tavan fiyatlarımızı aşmamaları kaydıyla herhangi bir yönlendirmemiz yok. Karlılıkların verimi adına özellikle yüksek MS bayilerin piyasadaki rekabete cevap vermek adına ve tavan fiyatlarımızın aşılmaması kaydıyla uygulamaya aldıkları aşağı ya da yukarı yönlü fiyat değişimleri olursa 1 gün önce Fiyatlandırma Bölümü'nü bu konu hakkında bilgilendirmenizi rica ederim. (...)"

- (391) Kıdemli Fiyatlandırma Analisti (.....)'nın 12.03.2018 tarihinde BP çalışanlarına göndermiş olduğu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.03.2018 – (.....) > BP Çalışanları

"(...)"

Bir çok durumda İ tavan fiyatı sınırında kalıp, belirttiğimiz tavsiye edilen pompa satış fiyatını aşım söz konusu olmaktadır. Bizim belirttiğimiz pompa fiyatı rekabete göre nihai değildir ve bayi kendi satış fiyatını belirleyebilir. Böyle durumlarda biz bildirdiğimiz tavsiye pompa fiyatının "piyasa odaklı" analizini yaparak, piyasa ve rekabet dinamiklerinde bir farklılık olup olmadığını değerlendiriyoruz.

(...)"

- (392) Fiyatlandırma Müdürü (.....) tarafından 29.06.2018 tarihinde (.....) ve (.....)'na gönderdiği e-postaya aşağıda yer verilmektedir:

29.06.2018 – (.....)

"Hukuk toplantısında ele alınan bayilere bu kanalla pompa fiyatı dayatması yapılmaması idi, biz bayinin tavan fiyatı aşmaması koşulu ile istediği fiyattan ürün satmasına karşılamayız, burda ise konu bayiyeye bildirilen bir pompa fiyatına göre vermeyi kararlaştırdığımız iskonto oranlarını bayinin bu pompa fiyatından satmamasından kaynaklı fazladan verdiğimiz iskontonun geri alınmasıdır. (...)"

- (393) Tarafın savunmasında bu belgelerin BP lehine belgeler olduğu ifade edilmiş ve Soruşturma Raporu'na bu belgelere neden yer verilmediğinin açıklanmadığı ileri sürülmüştür. Bunun yanı sıra, Soruşturma Raporu'nda BP'nin Rekabet Hukuku ile uyumlu olma konusundaki hassasiyetini gösteren "Rekabet Hukuku Eğitiminin (Sunumunun)" bir kopyasının yerinde incelemede alınmış olması ve Soruşturma Raporu'nda bu belgeye hiç değinilmemesi vurgulanmıştır. Lehe belgelerin BP aleyhine olan iddiaların açık bir şekilde aksini ispat ettiği, ilgili belgelerde BP çalışanlarının indirimlere müdahale etme niyetinde olmadıklarının güçlü bir şekilde vurgulandığının görülebileceği, Kurulun Lukoil/Aytemiz/TP kararında benzer bir belgenin değerlendirmeye alındığı iddia edilmektedir.

(394) Öncelikle taraf çok sayıda şirket içi yazışmanın incelenmesi neticesinde, içerisinde bayi pompa fiyatlarına müdahale edilmemesi gerektiği yönünde uyarıların yapıldığı dokümanları ve şirket içinde rekabet uyum programı kapsamında çalışanlara düzenlenen eğitimlerde kullanılan sunumu Kuruma sunmuştur. İlgili belgeler incelendiğinde e-postalarda "*pompa fiyata müdahale edilmemesi gerektiği, bayinin bu konuda özgür olduğu*"na ilişkin ifadelerin yer aldığı tespit edilmiştir. Fakat ihlalin varlığını gösteren ve yukarıda tek tek ayrıntılı bir şekilde açıklanan belgelerin varlığı da sabittir. Dolayısıyla tarafların uygulamada yapmış oldukları davranışlar ile şirket çalışanları arasında gerçekleşen konuşmalar arasında farklılık bulunmakta ve uygulamada pompa fiyatına müdahaleyi gösterir çok sayıda belge yer almaktadır. Tarafların şirket içinde bir uyum programı dâhilinde rekabet hukuku eğitimi vermeleri veya bazı yazışmalara ihlal konusunun aksinin konu edilmesi, taraf hakkında soruşturma safahatı boyunca ortaya konulan belgelerin görmezden gelinmesine sebep olmayacaktır. Ayrıca BP'nin personeline rekabet hukuku eğitimi vermesi ve bazı belgelerde bu durumun defalarca dile getirilmesi rekabet ihlali yapılmadığını göstermemektedir. Bu çerçevede dosya konusunu teşkil eden yeniden satış fiyatının belirlenmesi eylemini gösterir nitelikte belgelere yoğunlaşmış, tüm bu rekabeti teşvik edici uygulamalar da dikkate alınarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

➤ **İhlal İddialarına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

Aygaz Kararı Özelinde Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Teorisine İlişkin Savunma ve Değerlendirilmesi

- (395) Savunmada özetle; Kurulun 16.11.2016 tarih ve 16-39/659-294 sayılı Aygaz Kararı çerçevesinde yeniden satış fiyatının tespitine bakış açısı ve yeniden satış fiyatının tespitinin teorik temelleri tartışılmaktadır. Özellikle Aygaz Kararı'nda Kurulun yeniden satış fiyatını tespit etmek için sistematik bir uygulama bulunulması şartını aradığı, bunun yanı sıra yeniden satış fiyatının tespit edilmesi için denetleme mekanizmasının olması gerektiği, yaptırım mekanizmasının varlığının da aranan şartlar arasında olduğu ifade edilmektedir.
- (396) Öncelikle çok sayıda bayinin pompa fiyatına müdahale edildiğini gösteren ve yukarıda ayrıntılarına yer verilen belgeler ihlalin sistematik bir şekilde yapıldığının en önemli göstergesidir. Zira belgelerin çok büyük bir kısmı saha müdürleri arasında gerçekleşen yazışmalardan oluşmaktadır.
- (397) 19.09.2018 tarih ve 18-33/556-724 sayılı Henkel Kararı, 22.11.2018 tarih ve 18-44/703-345 sayılı Sony Kararı, 10.01.2019 tarih ve 19-03/23-10 Turkcell Kararı (ilgili karar mahkeme kararı neticesinde alınmıştır) dikkate alındığında Kurulun yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasına yaklaşımının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin amaç bakımından ihlal edildiği yönünde olduğu görülmektedir. Ayrıca Kurulun Turkcell Kararına dayanak teşkil eden ve Kurul tarafından alınan 06.06.2011 tarih ve 11-34/742-230 sayılı kararın 2. maddesini bozan Danıştay 13. Dairesinin 16.10.2017 tarihli ve 2011 E., 2017/2573 K. sayılı kararının ilgili kısmı şu şekildedir:

"Dava konusu Kurul kararına esas soruşturma raporunun ekinde yer alan Ek 24/1-2-12-13-14-15, EK 24/4-5-6-7-9-10 sayılı belgeler ile soruşturma heyeti tarafından yapılan önaraştırma aşamasında Turkcell'in esas ürünlerinden kontör satışının, fiziki kontör kartları vasıtasıyla ya da dijital olarak yapıldığı, söz konusu teşebbüsün gerek fiziki kontörlerin ve gerekse dijital kontörlerin satış fiyatlarını yeniden belirlediği, (...) Bu durumda, hakim durumdaki teşebbüsün fiyat, dağıtım ve satışa ilişkin politika ve uygulamaları çerçevesinde, özellikle kontör fiyatlarının

her düzeyde belirlenmesi yönünde çok sayıda bulgu ve belge dikkate alındığında, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği (...) sonucuna varıldığından (...) Rekabet Kurulu kararında hukuka uygunluk görülmemiştir."

- (398) Mahkeme kararına konu 06.06.2011 tarih ve 11-34/742-230 sayılı Turkcell Kararının 830. paragrafında Kurulca saptanan şu kısım önem arz etmektedir: *"Yeniden satış fiyatının ihlal olarak değerlendirilmesi için Kurul kararlarında ve AB'de yer alan uygulamalarda herhangi bir baskı ya da yaptırımın olması, yani tavsiye edilen fiyattan sapmaların cezalandırılması gerekmektedir. Bu konuda soruşturma sürecinde Turkcell'in tavsiye ettiği yeniden satış fiyatına bayilerin uymaları için zorlamada bulunduğu ve uyulmaması durumunda herhangi bir yaptırım uygulama yönünde aktif bir irade sergilendiğine yönelik bir delile rastlanmamıştır."*
- (399) İptal kararına konu Kurul kararında yeniden satış fiyatına bayilerin uymaları için zorlamada bulunduğu ve uyulmaması durumunda herhangi bir yaptırım uyguladığına ilişkin delile rastlanmadığı için Turkcell'in eylemlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal etmediği sonucuna varılmıştır. Danıştay 13. Dairesi kararında ise ilgili kararın hukuka uygun görülmediği saptanırken, yaptırım unsuruna ilişkin bir saptamada bulunulmamış ve önaraştırmada soruşturma konusu teşebbüste yapılan incelemede elde edilen belgeler ihlalin tespiti için yeterli görülmüştür.
- (400) Aygaz Kararı özelinde ise, yaptırım mekanizmasının varlığının, yeniden satış fiyatının tespiti için unsur olarak ele alınıp alınmadığı da önem arz etmektedir. Söz konusu kararın 189. Paragrafında da görüleceği üzere, yaptırım mekanizması, Kılavuz'un 17-19. paragraflarında belirtilen dolaylı yoldan yeniden satış fiyatı tespitine ilişkin örnekler arasında sayılmaktadır. İlgili Kılavuz'da ve kararda açıkça bu durum belirtilmiş olup, yaptırım mekanizmasının bulunduğu gösterilmesi yeniden satış fiyatının tespiti ihlalinin varlığı için gerek koşul değildir.
- (401) Değnilmesi gereken bir diğer nokta ise fiyatları izlemeye yönelik bir mekanizmanın varlığının yeniden satış fiyatının tespiti için gerekli bir unsur olup olmadığıdır. Kılavuz'un 18. paragrafında, *"Yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemler, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edilebildiği durumlarda daha etkili olacaktır."* şeklinde ifade edilmiştir. Görüldüğü üzere Kılavuz'da izleme mekanizmasının varlığı yeniden satış fiyatının tespiti ihlali için zorunlu bir unsur olarak sayılmamaktadır. Kaldı ki burada yine Kurul tarafından son dönemlerde alınan ve yukarıda künyelerine yer verilen kararlardan da görüleceği üzere izleme mekanizmasının dosya konusu ihlale ilişkin bir unsur olmadığı anlaşılmaktadır. Taraf, Aygaz Kararında bu durumun bir unsur olarak ele alınması gerektiğinin Kurul tarafından kabul edildiğini ileri sürmüş olsa da Aygaz Kararında da Kılavuz'da yer aldığı gibi izleme mekanizmasının yalnızca ihlali kolaylaştırıcı olduğu belirtilmektedir.

Belge Sayısına İlişkin Savunma ve Değerlendirilmesi

- (402) Savunmada özetle; Soruşturma Heyeti tarafından kapsamlı bir inceleme gerçekleştirildiği, 422 sayfa belge alındığını, 5'i akaryakıt ve 3'ü otogaz LPG'ye ilişkin olmak üzere yalnızca 8 adet iç yazışma olan belgenin iddialara dayanak tutulduğu, Aygaz Kararında da değnildiği üzere sistematik bir ihlalin varlığının kabul edilemeyeceği, zira yıllar boyunca sürdüğü iddia edilen ihlalin 3-5 belgeden daha fazla iz bırakması gerektiği ileri sürülmüştür.
- (403) Günümüz koşullarında teşebbüslerden delil elde edilmesi giderek daha da zorlaşmaktadır. Teşebbüslerin rekabeti ihlal ettiği ancak bu belgeleri gizlediğine yönelik bir değerlendirme yapılması mümkün olmamakla birlikte, kimi zamanlarda ihlalin varlığı

çeşitli parametlerden açık bir şekilde anlaşılırken, teşebbüslerin söz konusu ihlale yönelik iletişimi farklı kanallardan (telefon, sms) gerçekleştirmesi ya da ilgili belgelerin ortadan kaldırılması söz konusu olabilmektedir. Bu husus dikkate alındığında, teşebbüslerin ihlali sistematik olarak gerçekleştirdiğine yönelik çok sayıda belgenin ele geçirilmesinin, günümüz koşullarında daha zor hale geldiğini söylemek mümkün olacaktır. Sonuç olarak ihlalin değerlendirilmesinde, belgenin sayısının değil, niteliğinin ön plana çıkması gerektiği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede kullanılan dört belgenin BP'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğini açıkça gösterdiği değerlendirilmektedir.

Belgelerde Geçen Bayilerin Tavan Fiyattan Farklılaşan Satış Fiyatlarına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (404) Savunmada özetle; yazışmalarda bahsi geçen belgelere konu istasyonlarda gerçekleşen pompa satış fiyatlarının tavan fiyatlardan çoğu durumda daha indirimli olduğu ve bu nedenle Kurum tarafından haklarında iddia olunan "bayilerin pompa fiyatlarının tavan fiyatlardan indirimli belirlenmesinin engellenmesi vasıtasıyla yeniden satış fiyatının tespiti" iddiasının kabul edilmediği ifade edilmektedir.
- (405) Kılavuz'un 17-19. paragraflarında da belirtildiği üzere, dağıtıcının yeniden satış fiyatının tespit edilmesi eylemi doğrudan bayilerin satış fiyatının tespiti şeklinde olabileceği gibi bazı durumlarda dolaylı olarak da yapılabilmektedir. Burada Kılavuz dolaylı yöntemlere ilişkin bir takım örneklere yer vermiştir. Kılavuz'da dağıtıcının bayisinin indirimlerine engel olması, alıcının kâr marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesi, cezai yaptırımlar ile alıcının fiyatlara uymasının sağlanması şeklinde örnekler yer almaktadır. Mevcut olay bakımından, iddia olunan ihlal yeniden satış fiyatının tespit edilmesi olup, kati surette tavan fiyatın pompa fiyatı olarak kabul edilmesi ve bayilere dayatılması değildir. Fakat tavan fiyatın bayilere pompa fiyatı olarak dayatılması yeniden satış fiyatı tespitinin bir metodudur. Bunun yanı sıra soruşturma kapsamında BP tarafından başkaca metotlar da kullanılmıştır. Dolayısıyla tarafın tavan fiyattan satış yapmayan bayilerinin oranı kesin şekilde pompa fiyatlarının serbestçe belirlendiğinin tek başına kanıtı olamayacaktır. Zira dağıtıcı, bayisine tavan fiyatın altında olan bir fiyatı da dayatabileceği gibi indirim oranının tespiti de yeniden satış fiyatının tespitine bir örnektir. İlgili belgelere ilişkin savunma ve değerlendirmelerin yer aldığı bölümde de bu savunmalar belge bazında değerlendirilmiştir.

Fiyat Analizine İlişkin Savunma ve Değerlendirilmesi

Fiyat analizine ilişkin olarak yapılan savunmada özetle; tavan fiyatların altında kalan pompa fiyat verileri üzerinden gerçekleşmiş %1'lik bir bayi satışının dahi, bayilerin kendi pompa fiyatlarını belirleme özgürlükleri olduğunu ve iddiaların gerçeklerle bağdaşmadığını göstermek bakımından kâfi olduğu, ikinci yazılı savunma öncesinde Kurum'a sunulan Düzeltilmiş Veriler ve Soruşturma Raporu'nda yer alan veriler arasında çok büyük farklılıkların olduğu, Rapor'da yer alan iddiaları ve bu iddialara dayalı rekabetçi zararın Düzeltilmiş Verilere bakıldığında desteklenmediği, savunmanın önceki kısımlarında da verildiği üzere sekiz adet belgede yer alan bayiler özelinde çok sayıda bayinin tavan fiyatlarından daha indirimli pompa satış fiyatı belirlediği hususları ileri sürülmüştür.

- (406) Aynı zamanda savunmada, %(.....) oranında bayi pompa fiyatı ile tavan fiyatın farklılaştığı durumda bile, bayinin serbestçe pompa fiyatını belirlediğinin anlaşılacağı, akaryakıt piyasasında azalan kâr marjının çok sınırlı olması sebebiyle bayilerin

hâlihazırda kendi takdirleriyle ve dağıtıcının zorlaması olmadan pompa fiyatını doğrudan tavan fiyat olarak veya tavan fiyata yakın belirledikleri, bu durumun piyasanın bir özelliği olduğu, Kurulun 2008 tarihli Akaryakıt Sektör Raporu'nda da bu durumun saptandığı, bu durumun tek başına bir rekabet ihlalini kanıtlar nitelikte olmadığı ifade edilmiştir.

- (407) Soruşturma Raporu hazırlanırken Soruşturma Bildirimi'ne paralel şekilde BP'nin EPDK ve bayilerine bildirdiği tavan fiyat ile bayilerinin uyguladığı maksimum pompa satış fiyatı ve minimum pompa satış fiyatı verileri otomasyon sisteminden temin edilmek suretiyle Kuruma sunulmuştur. Fiyat karşılaştırmaları ile gerçekleştirilen analiz, BP'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğini gösterir delillerle birlikte değerlendirilmiştir. Öte yandan yapılan analizde, bayilerin gün içinde uygulamış oldukları minimum fiyatlar dikkate alınmıştır, bu yönüyle söz konusu analizin dağıtım şirketleri bakımından en iyi senaryoyu gösterdiği değerlendirilmektedir.
- (408) BP tarafından gönderilen Düzeltilmiş Verilerin içeriğini "*Clup*" ve "*Private*" satış grupları oluşturmaktadır. "*Private*" grubuna yapılan satışların en başından beri veri setinin içinde yer aldığı ve kabul edilebilir olduğu açıktır. Fakat BP'nin 23.09.2019 tarihli ve 6351 sayılı cevabi yazısıyla Kurum kayıtlarına intikal ettirilen "*Clup*" grubu satışları da içeren veri setinin kabul edilip edilmeyeceği hususu da önem arz etmektedir. Taraf ilgili ek bilgi yazısında "*Clup*" grubuna yapılan indirimlerin bayinin kendi kararına göre seçeceği, herhangi bir tüketici veya tüketicilerden oluşacağını belirtmiştir. Veri seti oluşturulurken, indirim bayinin yaptığı senaryolar üzerinde yoğunlaşmış ve dağıtıcıların dizayn ettiği indirim sistemleri dahil edilmemiştir. "*Clup*" grubuna uygulanan indirimde de dağıtıcının dahilinin olmadığı tamamen bayinin kendi kararıyla uyguladığı tarafımıza savunmada ve ek bilgi yazısında iletilmiştir. Fakat "*Clup*" indirim özünü itibarıyla uygulanış şekli "*Private*" grubuna uygulanan indirimden farklılaşmaktadır. "*Clup*" yöntemiyle yapılan indirim, bayinin fiyatını ilan ettiği fiyat panosu üzerinden değil de pompa başında istasyon görevlisinin tercihine bağlı olarak bir "*Key*" kullanılması ile gerçekleşmektedir. Klasik anlamda pompa fiyatında yapılan indirimler açık bir şekilde tüketiciye ilan edilmekteyken, "*Clup*" indirim de müşteri ancak istasyon alanına girip ürününü temin ederken fark edebilmektedir. Zira ilgili soruşturmanın başlamasına sebep olan şikayetin konusunu da, dağıtıcıların istasyonlara fiyat panosunda indirim yaptırmak istemediği oluşturmaktadır. Dolayısıyla "*Clup*" indirimleri maliyetlerine bayi tarafından katılan ve bayi tarafından sebestçe belirlenen indirimler olsa da panoda yayımlanmayan, tüketicinin anlık olarak bilgisi dahilinde olmayan ve istasyonun isteği dahilinde uygulama alanı bulan bir indirim sistemidir. Bu yönüyle söz konusu indirim sistemi ile yapılan satışların analize dahil edilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (409) Akaryakıt ve otogaz LPG piyasalarında rekabetin önemli bir parametresi fiyatların akaryakıt istasyonu önünde yer alan ve tüketiciler tarafından görülecek şekilde asılan fiyat panolarında yazılmasıdır. Pazarın işleyişi dikkate alındığında, bu fiyat panolarının ve panolarda yer verilen fiyatların rekabetin önemli bir unsuru olduğu söylenebilecektir. Akaryakıt istasyonları arasındaki rekabet, kimi durumlarda bu panolarda gösterilen fiyat indirimlerine verilen karşılıklı tepki yoluyla başlamakta ve sürdürülmektedir. Zira pompa satış fiyatlarında yapılan herhangi bir indirim panoda gösterilmemesi durumunda, tüketicinin söz konusu indirimden haberdar olması ancak daha önce ilgili istasyonda pompa satış fiyatında indirim uygulandığını bilmesiyle mümkün olmaktadır. Dolayısıyla bu panolarda yer verilen fiyatların düşürülmesine yapılacak herhangi bir müdahale de rekabeti kısıtlayıcı olarak değerlendirilebilecektir.

- (410) Yapılan açıklamalar neticesinde “Clup” sistemine ilişkin verilerin ilgili analiz çalışması kapsamının dışında bırakılması gerektiği, dolayısıyla BP'nin analizlerde yaşanan değişim doğrultusunda yapmış olduğu savunmaların kabul edilemeyeceği sonucuna varılmaktadır.
- (411) Ancak yine de şeffaflık adına tarafın savunmasında sunmuş olduğu kurşunsuz benzin, kurşunsuz benzin diğer, motorin, motorin diğer ve otogaz lpg ürünlerine ilişkin düzeltilmiş verilere aşağıdaki tablolarda yer verilmiştir:

Kurşunsuz Benzin 95 Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması (Rapor s. 128'de Tablo 31'in Düzeltilmiş Verileri de içeren revize hali)										
Kurşunsuz Benzin	Ankara (%)		Bursa (%)		İstanbul (%)		İzmir (%)		Mersin (%)	
	TF-MPF<0									
TF-MPF=0										
0<TF-MPF<=0,04										
0,04<TF-MPF<=0,08										
0,08<TF-MPF<=0,12										
0,12<TF-MPF<=0,16										
0,16<TF-MPF<=0,20										
TF-MPF>0,20										
Toplam	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	

Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması (Rapor s. 128-129'da Tablo 32'nin Düzeltilmiş Verileri de içeren revize hali)										
Kurşunsuz Benzin 95 (Diğer)	Ankara (%)		Bursa (%)		İstanbul (%)		İzmir (%)		Mersin (%)	
	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV
TF-MPF<0										
TP-MPF=0										
0<TF-MPF<=0,04										
0,04<TF-MPF<=0,08										
0,08<TF-MPF<=0,12										
0,12<TF-MPF<=0,16										
0,16<TF-MPF<=0,20										
TF-MPF>0,20										
Toplam	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	

Motorin Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması (Rapor s. 129'da Tablo 33'ün Düzeltilmiş Verileri de içeren revize hali)										
Motorin	Ankara (%)		Bursa (%)		İstanbul (%)		İzmir (%)		Mersin (%)	
	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV
TF-MPF<0										
TF-MPF=0										
0<TF-MPF<=0,04										
0,04<TF-MPF<=0,08										
0,08<TF-MPF<=0,12										
0,12<TF-MPF<=0,16										
0,16<TF-MPF<=0,20										
TF-MPF>0,20										
Toplam	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	

Motorin (Diğer) Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması (Rapor s. 128'de Tablo 34'ün Düzeltilmiş Verileri de içeren revize hali)										
Motorin (Diğer)	Ankara (%)		Bursa (%)		İstanbul (%)		İzmir (%)		Mersin (%)	
	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV
TF-MPF<0										
TF-MPF=0										
0<TF-MPF<=0,04										
0,04<TF-MPF<=0,08										
0,08<TF-MPF<=0,12										
0,12<TF-MPF<=0,16										
0,16<TF-MPF<=0,20										
TF-MPF>0,20										
Toplam	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	

Otogaz LPG Ürününe İlişkin Ocak 2015 – Ocak 2019 Döneminde Gerçekleştirilen Satışlarda Uygulanan MPF ile TF Karşılaştırması (Rapor s. 130'da Tablo 35'in Düzeltilmiş Verileri de içeren revize hali)										
Otogaz LPG	Ankara (%)		Bursa (%)		İstanbul (%)		İzmir (%)		Mersin (%)	
	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV	İV	DV
TF-MPF<0										
TF-MPF=0										
0<TF-MPF<=0,04										
0,04<TF-MPF<=0,08										
0,08<TF-MPF<=0,12										
0,12<TF-MPF<=0,16										
0,16<TF-MPF<=0,20										
TF-MPF>0,20										
Toplam	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	

➤ **İdari Para Cezasına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (412) Savunmalarda özetle, Savunmada, temel para cezasının hesaplanmasında yeniden satış fiyatının tespitini konu alan Sony Kararı'nda işaret edilen belgelerin çok sınırlı sayıda bayiyi ilgilendirdiği, bayilerin tavan fiyatlardan farklı fiyat uygulayabildiği, Rapor'da yer alan 8 belgeye konu bayilerin arasında %100 oranında indirimli fiyat uygulayan bayilerin dahi bulunduğu, BP'nin tavan fiyattan düşük pompa fiyatı belirleyen bayilere herhangi bir tehdit, yaptırım, arz kısıntısı uyguladığını gösterir tek bir delilin dahi olmadığı, BP'nin 2018 verileri itibariyle benzin ürününde %11,7, motorin ürününde %8,9, otogaz LPG ürününde ise %6'dan düşük pazar payı olduğu ileri sürülerek verilecek olan temel para cezasının en düşük oran olan %0,5'den daha yüksek belirlenmemesi gerektiği ve açıklanan nedenler ile en yüksek indirim oranının uygulanmasının isabetli olacağı hususları ileri sürülmüştür.
- (413) Ayrıca savunmada ciro hesaplanmasında, ÖTV net satışlara dahil edilmemesi gerektiği, 07.03.2011 tarih ve 11-13/243-78 sayılı Bankacılık Kararı (I), 28.11.2017 tarih ve 17-39/636-276 sayılı Bankacılık Kararı (II) ve 19.11.2008 tarihli ve 08-65/1055-411 sayılı Türk Telekom Genişbant Kararı kapsamında Kurulun kabul ettiği üzere temel para cezasının hesabında ilgili pazarlardan elde edilen cironun baz alınması gerektiği, ilgili pazardaki cirolar hesaplanırken, toptan ticaret gibi akaryakıt ve otogaz LPG dağıtımı ile ilgili olan ancak ilgili pazar kapsamına girmeyen faaliyetlerin dikkate alınmamasının gerektiği ve yalnızca bayi ile ilgili faaliyetlerin dikkate alınması gerektiği savunulmuştur.
- (414) Taraf cezanın ihlal tespiti yapılan pazarla sınırlı olması kaydıyla otogaz LPG, benzin ve motorin için ayrı ayrı hesaplanması gerektiğini, belgelerin ayrıntılı olarak incelenmesi neticesinde otogaz LPG'ye ilişkin Kanun ihlali iddialarının diğer pazarlarda yer alan ihlal gibi uzun olarak saptanmasının ve bu yönde ceza takdirinin ölçülülük ilkesine zarar vereceğini, aynı zamanda Raporda yer alan yaklaşıma paralel olarak acente istasyonlardan elde edilen gelirin, istasyon dışı satışlar, elektronik ve kartlı sistemlerle yapılan satışlar, ihaleler gibi diğer satış kanalları ile yapılan satışlardan elde edilen gelirler gibi hesabın dışında bırakılmasının doğru olacağını, Rapor kapsamında yapılan fiyat analizlerine Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin şehirlerinin konu edildiğini, dolayısıyla analiz yapılmayan diğer illerde yapılan satışlar üzerinde ihlal sonucuna varmanın hatalı olacağını ve yalnızca bu illerde yapılan net satışların hesaba dahil edilmesi gerektiğini iddia etmiştir.
- (415) Kurulun 16.02.2017 tarih ve 17-07/84-34 sayılı karar ile neticelendirdiği Mey İçki San. Tic. A.Ş.'nin (MEY İçki) hâkim durumunu kötüye kullandığı iddiasının tespit edildiği soruşturmada da ÖTV konusugündeme gelmiştir. İlgili karar neticesinde, Mey İçki hakkında uygulanan idari para cezası Mey İçki'nin ÖTV de dahil olacak şekilde yıllık gayri safi gelirleri üzerinden saptanmıştır. Mevcut uygulamanın yasal dayanağı ise, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrasında *"Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir."* yer alan bu hükümdür. Nitekim yukarı anılan Mey İçki kararına benzer nitelikte çok sayıda Kurul kararı⁶³ bulunmaktadır.

⁶³ 11.01.2007 tarih ve 07-02/28-8 sayılı Kavmar-Doluca Kararı; 18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı Otomotiv Kararı; 13.07.2011 tarihli ve 11-42/911-281 Efes Kararı; 19.11.2008 tarih ve 08-65/1055-411 sayılı Türk Telekom Kararı.

- (416) BP tarafından ifade edilen bir diğer husus cezanın alt sınırdan belirlenmesine yöneliktir. Kurul Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususları dikkate alarak %(...) oranını belirlemiştir.
- (417) Bir diğer husus ise analiz çalışmalarının Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin illerini kapsadığı ve bu iller dışında gerçekleştirilen net satışların ceza miktarına dahil edilip edilmeyeceği hususudur. İlgili analiz çalışmasının yalnızca satış miktarlarının en yüksek olduğu beş ilde yapılmasının, ihlalin yalnızca bu beş ilde gerçekleştiğine ilişkin bir kanaat oluşturulmaması gerektiği, zira alınan belgelerden de anlaşılacağı üzere çok sayıda ilde çok sayıda bayide BP tarafından pompa satış fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir. Kaldı ki bir an için yalnızca bu illere ilişkin bir ihlal saptaması yapılırsa dahi 4054 sayılı Kanun ve sair mevzuatta teşebbüsün yıllık gayri safi gelirleri üzerinden cezai işlem uygulanacağı sarihdir.

I.6.2. OPET Tarafından Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

I.6.2.1. Usule İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (418) OPET tarafından usule ilişkin yapılan savunmada özetle soruşturma bildiriminde iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara iletilmediği ve bu durumun savunma hakkını sınırlandırdığı ifade edilmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası, "*Kurul, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildirir ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini ister. Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmünü amirdir. Bu hüküm gereği, tarafa gönderilen Soruşturma Bildirimi ile temel olarak Kurulun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin belirlenmesi amacıyla soruşturma açılmasına dair kararı ile Öneri Raporu kapsamında OPET'in bayilerinin uyguladığı satış fiyatlarının incelendiği analiz gönderilmiştir.
- (419) Bununla birlikte, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde yer alan "*Soruşturma safhası sonunda hazırlanan rapor, tüm Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunur. Bu Kanunu ihlal ettiği belirlenenlere yazılı savunmalarını 30 gün içinde Kurula göndermeleri tebliğ edilir.*" hüküm ile 46.maddesindeki "*Sözlü savunma toplantısı, tarafların cevap dilekçesi ya da savunma dilekçelerinde sözlü savunma hakkını kullanmak istediklerini bildirmeleri üzerine yapılır.*" hükmünden anlaşılacağı üzere, tarafların soruşturma bildiriminin tebliği üzerine yaptıkları birinci yazılı savunmalarına ek olarak soruşturma raporunun tebliğinden sonra da iki yazılı ve sözlü savunma hakları bulunmaktadır. Bu çerçevede, taraflara tebliğ edilen Soruşturma Raporunun içeriğinde ilgili ürün pazarı, ilgili coğrafi pazar, eğer ihlal tespiti yapıldıysa bunun türü ve niteliği hakkında ayrıntılı bilgiye yer verildiği, dolayısıyla tarafların gerek yazılı savunma gerekse sözlü savunma haklarının bulunduğu da dikkate alındığında savunma haklarının sınırlandırılmadığı değerlendirilmektedir.

I.6.2.2. Esasa İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (420) OPET'in savunmasında esasa ilişkin yapılan açıklamalarda özetle; yerinde incelemelerde OPET'in bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale ettiğine, bu konuda baskı uyguladığına ya da teşvik ettiğine dair bir belgeye rastlanmadığı, OPET örneğinde olduğu gibi sözleşmede hüküm olmayan ve sağlayıcının herhangi bir müdahalesi

olmaksızın alıcıların (bayilerin) tavsiye fiyata uyduğu⁶⁴ hallerde ise Kurulun yerleşik uygulamasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmediği yönünde olduğu, tavsiye fiyat ile bayilerce uygulanan fiyat arasındaki uyumun ise tek başına veya sağlayıcının zorlamasına dair belgelerin yokluğunda ihlal olarak değerlendirilemeyeceği, bu uyumun tümüyle bayilerin kendi tercihlerinden ve rasyonel sebeplerden kaynaklandığı, ilgili yasal düzenlemeler uyarınca fiyatların akaryakıt istasyonlarında ilan edilmesinin zorunlu olmasının daralan kâr marjları ile birlikte bayilerin tavsiye fiyattan satış yapma eğilimini güçlendirdiği belirtilmiştir.

- (421) Daha önce de ifade edildiği üzere, OPET'in söz konusu beş ilde bulunan bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatının, tavsiye (tavan) satış fiyatına eşit veya yüksek olduğu durumların oranının (beş ilin ortalaması olarak kurşunsuz benzin 95 bakımından %(.)), motorin bakımından %(.)), bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmediği sonucuna ulaşılan TOTAL'inkinden (%(.)), %(.)) son derece ayrıştığı, ancak bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiği sonucuna ulaşılan BP (%(.)), %(.)), PO (%(.)), %(.)) ve SHELL'inkiler (%(.)), %(.)) ile oldukça benzer olduğu görülmüştür. Bu çerçevede OPET bayilerinin tavsiye edilen tavan satış fiyatına uyumunun bu kadar yüksek olması, OPET'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğinin delili olarak değerlendirilmiştir.
- (422) OPET'in bayilerin tavsiye (tavan) fiyattan satma eğilimi nedeniyle pompa fiyatları ile tavan fiyatların birbirine yaklaştığı savunması bakımından teşebbüslerin, özellikle de OPET'in bayi sayılarına değinmekte fayda bulunmaktadır. İncelenen beş ilin toplamı itibarıyla bayi sayısı bakımından birinci sırada yer alan OPET'in bu illerde 425 bayisi bulunmaktadır. Bu 425 bayinin neredeyse tamamının, herhangi bir dış etki olmaksızın kendi karar ve tercihleriyle OPET tarafından tavsiye edilen tavan fiyattan satma eğiliminde olmasının kabulü, pazardaki TOTAL bayilerinin satış fiyatı seviyeleri de dikkate alındığında, makul ve hayatın olağan akışına uygun görünmemektedir. Bayilerin tavsiye edilen tavan satış fiyatına uyumuna ilişkin olarak OPET tarafından Kurumumuza başkaca bir ekonomik ve rasyonel gerekçe de sunulmamıştır.
- (423) OPET'in daralan kar marjlarının bayilerin tavsiye tavan fiyata uyma eğilimlerini artırdığı savunmasına cevaben ise öncelikle, akaryakıt sektöründe 2015 ve 2017 yıllarını kapsayan süreçte bayi ve dağıtıcı marjı toplamında yaşanan daralmaya ilişkin değerlendirmelere aşağıda PO'nun savunmalarına ilişkin bölümde yer verildiği belirtilmelidir. Sonuç olarak marj daralmasının bayilerin pompa satış fiyatlarının, dağıtım şirketleri tarafından bildirilen tavan fiyata gösterdiği yakınlığı artırdığı ileri sürülebilecekse de, söz konusu yakınlık OPET bakımından olağan koşulların çok üzerindedir. 11.10.2018 tarih ve 18-38/603-293 sayılı Kurul kararında hakkında inceleme yapılan üç dağıtım şirketine yönelik benzer bir analiz gerçekleştirilmiş ve bunların akaryakıt pazarındaki fiyat benzerliğinin OPET ile kıyaslandığında oldukça makul oranlarda seyrettiği gözlemlenmiştir. Bu durumda EPDK'nin tavan fiyat müdahalelerinin ve marjlarda yaşanan daralmanın, Türkiye'de faaliyet gösteren tüm dağıtım şirketleri ve bayilerini kapsadığının belirtilmesi gerekmektedir.

⁶⁴ Bu noktada bayiler arasında bir anlaşma olması halini ayırık tutmak gerekmektedir. 06.08.2010 tarih ve 10-53/1057-391 sayılı Peugeot Bayileri I, 23.9.2010 tarih ve 10-60/1274-480 sayılı Citroen Bayileri, 12.04.2012 tarih ve 12-20/557-141 sayılı Peugeot Bayileri II, 20.11.2012 tarih ve 12-58/1556-558 sayılı Toyota İstanbul Bayileri, 16.12.2013 tarih ve 13-70/952-403 sayılı Hyundai İstanbul Bayileri ve 12.06.2012 tarih ve 12-32/916-275 sayılı Kayseri Bosch Bayileri Kararlarında, sağlayıcıların herhangi bir dahlinin olmadığı bayilerin yapmış oldukları anlaşmalar nedeniyle ihlal tespiti yapılmış ve idari para cezaları uygulanmıştır.

I.6.3. PO Tarafından Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

I.6.3.1. Usule İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (424) PO'nun savunmasında usule ilişkin yapılan açıklamalarda ilk olarak; Kurulun soruşturma açtığını bildiren yazısında teşebbüslerin savunma yapabilmelerine olanak sağlayacak iddiaların türü ve niteliği hakkında bilgi bulunması gerektiği, herhangi bir rekabet ihlali ve bu ihlale ilişkin veri içermeyen bildirim yazısının gönderilmiş olmasının silahların eşitliği ilkesine aykırı olduğu, Öneri Raporu'nun PO'ya gönderilmediği ve bu sebeplerle Anayasa'nın 30. maddesi ve AİHS'in 6. maddesinde yer alan adil yargılanma hakkının zedelendiği ileri sürülmüştür.
- (425) Soruşturma Bildirimi ve Soruşturma Raporu'nda yer alan ihlal iddialarının türü ve niteliği hakkında bilgi verilmiş, taraflarca işlendiği düşünülen fiillerin neler olduğu ve 4054 sayılı Kanun kapsamında hangi maddenin ihlaline sebebiyet verdiği, isnat edilen fiiller ile sunulan belgeler arasındaki bağlantıyla birlikte net bir şekilde ortaya konulmuştur.
- (426) Öte yandan 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası, "*Kurul, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildirir ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini ister. Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmünü amirdir. Bu hüküm gereği, tarafa gönderilen Soruşturma Bildirimi ile temel olarak Kurulun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin belirlenmesi amacıyla soruşturma açılmasına dair kararı ile Öneri Raporu kapsamında PO'da yapılan yerinde incelemelerde elde edilen çeşitli belgeler ve PO'nun bayilerinin uyguladığı satış fiyatlarının incelendiği analiz gönderilmiştir.
- (427) 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde yer alan "*Soruşturma safhası sonunda hazırlanan rapor, tüm Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunur. Bu Kanunu ihlal ettiği belirlenenlere yazılı savunmalarını 30 gün içinde Kurula göndermeleri tebliğ edilir.*" hükmü ile 46. maddesindeki "*Sözlü savunma toplantısı, tarafların cevap dilekçesi ya da savunma dilekçelerinde sözlü savunma hakkını kullanmak istediklerini bildirmeleri üzerine yapılır.*" hükmünden anlaşılacağı üzere, tarafların soruşturma bildirimini tebliği üzerine yaptıkları birinci yazılı savunmalarına ek olarak soruşturma raporunun tebliğinden sonra da iki yazılı ve sözlü savunma hakları bulunmaktadır. Bu çerçevede, taraflara tebliğ edilen Soruşturma Raporu'nun içeriğinde soruşturma heyeti tarafından incelenen ve değerlendirilen tüm hususlar ile eğer ihlal tespiti yapıldıysa bunun türü ve niteliği hakkında ayrıntılı bilgiye yer verildiği, dolayısıyla tarafın gerek yazılı savunma gerekse sözlü savunma haklarının bulunduğu da dikkate alındığında savunma hakkının sınırlandırılmadığı değerlendirilmektedir.
- (428) Savunmada dile getirilen ikinci husus ise; Soruşturma Bildirimi'nde yer alan bazı iddiaların PPK ve ilgili mevzuat çerçevesinde EPDK tarafından yapılan sektörel düzenlemelerin konusunu teşkil ettiği; dolayısıyla öncelikle sektörel düzenleyicinin yetkili olduğu bu konularda Rekabet Kurumunun yetkisinin olmadığıdır. Buna dayanak olarak gösteren kararlardan E: 2006/2052 ve K: 2007/7582 sayılı Karara bakıldığında; Danıştay'ın, münhasıran telekomünikasyon mevzuatından kaynaklanan eylemlerin kapsam dışı bırakabileceğini ancak bu eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. veya 6. maddesini ihlal edebileceğinden hareketle öneri soruşturması açılması gerektiğini belirttiği görülmektedir.

(429) Savunmada yer verilen Danıştay kararlarından yola çıkılarak sektörel düzenleme olsa dahi davranışın rekabeti sınırlayıcı etkilerinin incelenmesinin Kurulun görev alanına girdiği ve ihlal tespiti halinde yaptırım uygulamasının önünde bir engel olmadığı, salt başka bir kurumun teknik düzenleme alanına giren bir hususta Kurulun soruşturma açıp açmama hususunda takdir yetkisinin bulunduğu, ancak bu takdir yetkisinin 4054 sayılı Kanun'un öngördüğü amaca uygun bir şekilde kullanılmasının zorunlu olduğu, ayrıca mahkemenin, diğer kurumlar tarafından aynı fiil hakkında uygulanabilecek idari yaptırımların da Kurul tarafından dikkate alınması ve genel olarak kurumların işbirliği halinde bulunması gerektiğine işaret ettiği anlaşılmaktadır. Tüm bu yaklaşımın kısa bir özetini ortaya koymak bakımından E: 2010/4805 ve K: 2014/832 sayılı karardaki şu ifadeler dikkate değer görülmektedir:

“Bu bağlamda; bir piyasanın düzenleyici ve denetleyici bir kurumun regülasyonuna tabi olmasının, o piyasada yer alan faaliyetleri 4054 sayılı Kanun kapsamı dışına çıkarmayacağı, Rekabet Kurulu'nun 4054 sayılı Kanun çerçevesinde tüm mal ve hizmet piyasalarında rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaların ve piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetimleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamakla görevlendirilmiş olduğu, söz konusu düzenleyici kurumların piyasa hakkındaki tasarrufunda rekabeti bir piyasa düzeni sağlamakla yükümlü olmalarına rağmen, piyasada gerçekleşen rekabet ihlallerinin tespiti ve idari yaptırıma tabi tutulmasının, Kanun veya ikincil düzenlemelerle öngörülen veya öngörülebilecek istisnalar dışında, 4054 sayılı Kanun kapsamında Rekabet Kurulu'nun görev alanına girdiği görülmektedir.

...

Telekomünikasyon Kurulu'nun aldığı tedbirler ve yaptığı düzenlemelerle mevcut rekabet ihlalinin etkilerinin sona ermesi ve ihlalden kaynaklanan zararın tamamen ortadan kalkması veyahut konunun salt telekomünikasyon mevzuatını ilgilendiren teknik bir hususta, piyasada düzenleme ve müdahale yapılmasına yönelik bir isteme ilişkin olması hallerinde, Rekabet Kurulu'nun soruşturma veya ikinci halde önaraştırma açıp açmama konusunda bir takdir yetkisi bulunmakla birlikte, bu takdir yetkisinin 4054 sayılı Kanun'un öngördüğü amaca ve hukuka uygun bir şekilde kullanılması zorunlu olup, şikâyet konusu fiiller hakkında yukarıda anılan mevzuat hükümleri uyarınca Telekomünikasyon Kurumu tarafından aynı fiil hakkında uygulanabilecek idari yaptırımların ise Rekabet Kurulu tarafından dikkate alınması ve genel olarak telekomünikasyon sektöründeki rekabet ihlalleri konusunda iki kurumun işbirliği içerisinde bulunması gerekmektedir.

...

Belirtilen çerçevede erişim ve arabağlantı yükümlüsünün bu yükümlülüğünü yerine getirmemesi 5809 sayılı Kanun ve ilgili mevzuatın ihlali niteliğinde olmakla birlikte, erişim ve arabağlantının piyasaya giriş için zorunlu unsur olması nedeniyle, bu talebin makul sebepler olmaksızın reddedilmesinin, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi anlamında hakim durumun kötüye kullanılması ve/veya bu durumun bir anlaşmaya ve/veya uyumlu eyleme dayanması durumunda 4. madde anlamında bir rekabet ihlali teşkil edebileceği açıktır.

...

Bütün bu hususların birlikte değerlendirilmesinden, erişim ve arabağlantı referans tekliflerinin Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından onaylandığı/belirlendiği, süreçte ilgili Kurumun anlaşma koşullarının belirlenmesi, onaylanması ve denetlenmesi noktalarında yetkisi bulunduğu açık olmakla birlikte, telekomünikasyon sektöründe gerçekleşebilecek rekabet ihlalleri konusunda, genel yetkili olan Rekabet Kurulu'nun, düzenleyici otorite kararı uyarınca hareket etmiş olduğu saptanmış olsa dahi anti-rekabetçi davranışlar sergileyen teşebbüslerin davranışlarını tespit ve yaptırım uygulama yetkisine sahip olduğu ve bu teşebbüslere 4054 sayılı Kanun uygulamasından bağışık tutulmasının, sektörde gerçekleştirilebilecek rekabet ihlallerinin yaptırımsız kalması sonucunu doğurabileceğinden, Şikâyete konu iddialarına ilişkin davranışların varlığı ve bu davranışların rekabet ihlali niteliğinde olduğunun saptanması veya bu duruma yönelik somut delillere ulaşılması halinde, konu hakkında soruşturma zamanaşımı suresi içerisinde, Rekabet Kurulu'nca soruşturma açılması ve ihlalin kesin olarak tespiti halinde yaptırım uygulanmasının önünde bir engel bulunmamaktadır.

- (430) Taraf savunmasında verilen karar örneklerine kıyasla daha yakın tarihli Danıştay 13. Dairesinin 05.10.2017 tarih ve E: 2014-2458, K: 2017-2511 sayılı kararında yer alan;

“Bu kapsamda, bir piyasanın düzenleyici ve denetleyici bir kurumun regülasyonuna tabi olmasının o piyasada yer alan faaliyetleri 4054 sayılı Kanun kapsamı dışına çıkarmayacağı, Rekabet Kurulu'nun 4054 sayılı Kanun çerçevesinde tüm mal ve hizmet piyasalarında rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetimleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamakla görevlendirilmiş olduğu, söz konusu düzenleyici ve denetleyici kurumların piyasa hakkındaki tasarruflarında rekabetçi bir piyasa düzeni sağlamakla yükümlü olmalarına rağmen, piyasada gerçekleşen rekabet ihlallerinin tespiti ve idari yaptırıma tabi tutulmasının, Kanun veya ikincil düzenlemeler ile öngörülen istisnalar dışında, 4054 sayılı Kanun kapsamında Rekabet Kurulu'nun görev alanına girdiği açıktır.”

ifadesinin, Kurulun petrol piyasalarına müdahalede bulunabileceğine dair yetkisine ilişkin herhangi bir şüpheye yer bırakmadığı görülmektedir. Bu kapsamda tarafın yukarıda yer verilen savunması kabul görmemiştir.

- (431) Savunma kapsamında ayrıca dijital ortamda toplanan verilerin 4054 sayılı Kanun çerçevesinde yer almadığı, dolayısıyla bu şekilde alınan verilerin “haberleşme hürriyeti” ve “özel hayatın gizliliği”ni ihlal ettiği, alınan bu verilerin delil olarak kullanılamayacağı, aynı zamanda dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde dosyanın konusu veya soruşturma konusu ilgili pazarlar dışında başkaca ilgili ürün pazarlarına ilişkin verilerin veya önaraştırma esnasında belirtilen yetki belgesi dışında 4054 sayılı Kanun'un farklı bir maddesi kapsamında elde edilen verilerin de delil olarak kullanılamayacağı hususları ileri sürülmüştür.
- (432) Yerinde incelemede meslek personeli tarafından alınan belgelerin teşebbüs yetkililerine onaylatılarak söz konusu belgelerin suretinin teşebbüse bırakılmasının temel amacı, incelemede alınan belgeler dışında herhangi bir hususun delil olarak teşebbüs aleyhine kullanılmamasının garanti altına alınması ve teşebbüsün kendisinden alınan belgelerin ne olduğunu bilmesidir. Söz konusu güvenliğin ve garantinin sağlanması için yerinde incelemede elektronik olarak CD içinde alınan belgeler “hash değeri” ile mühürlenmiş ve bir CD örneği de teşebbüse bırakılmıştır. Bu kapsamda alınan belgelerin içeriğinde

bir değişiklik yapılamayacağı, yapılsa da söz konusu durumun teşebbüs tarafından kolayca tespit edilebileceği açıktır. Bununla birlikte, elektronik belgelerin elde edilmesine ilişkin Danıştay uygulamalarına bakıldığında Danıştay 10. Dairesinin 25.11.2002 tarih ve E: 2000/5592, K: 2002/4506 sayılı *Turkcell* Kararı, İDDK'nın 16.06.2005 tarih ve E: 2003/315, K: 2005/2177 sayılı *Turkcell* Kararı, Danıştay 13. Dairesinin 26.03.2013 tarih, E: 2009/5890, K: 2013/847 sayılı *Koçak Petrol* Kararı ile Danıştay 13. Dairesinin 26.03.2013 tarih E: 2010/543 K: 2013/844 sayılı *Reysaş* kararlarında yüksek mahkemenin Kurulun dijital veriler ve elektronik belgelere ilişkin inceleme yapma yetkisini onayladığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda elektronik olarak CD ile belge alınmasının hukuka aykırı bir nitelik taşımadığı değerlendirilmektedir.

- (433) Teşebbüste gerçekleştirilen yerinde incelemede PO yetkililerine ibraz edilen ve bir örneği teşebbüste bırakılan "Yetki Belgesi"nde açıkça belirtildiği üzere yerinde incelemenin konusunu, PO'nun bayilerine yönelik uygulamaları ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediği ve soruşturma açılmasına gerek olup olmadığı hususları oluşturmaktadır. Bu kapsamda, yerinde inceleme gerçekleştirilirken Kurul tarafından raportörlere verilen yerinde inceleme yetkisi dışına çıkılmamıştır.
- (434) Usule yönelik yapılan savunmada son olarak PO ile aynı sektörde rakip konumundaki BP, OPET ve SHELL'in bir arada soruşturulmasının masumiyet karinesine zarar verdiği iddia edilmektedir. Tarafın bu konudaki iddiaları yersiz olup Kurulun usul ekonomisi gereğince soruşturmaların birlikte yürütülmesi hakkında almış olduğu kararda herhangi bir hukuka aykırılık bulunmamaktadır. İncelenen tarafların her birine yönelik ayrı ayrı tespit ve değerlendirmeler yapılmıştır.
- (435) Tarafın savunmasında belirttiği bir diğer husus ise otogaz LPG piyasasının mevcut soruşturmanın bir konusu olmadığı, Soruşturma Bildirimi'nde bu yönde bir ihlal tespitinin yer almadığı savunmasıdır. Yukarıda da açıklandığı üzere, Kurul tarafından raportörlere verilen yetki belgesi otogaz LPG piyasasını soruşturma kapsamı dışında bırakmamaktadır.
- (436) Savunmada Kurulun yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin önceki yıllarda vermiş olduğu kararlar (Duru Bulgur Kararı⁶⁵) ile son zamanlarda verilen Henkel Kararı⁶⁶ ve Sony Kararının⁶⁷ içtihat birliği açısından çeliştiği, PO'ya açılan soruşturmanın 2016 yılından bu yana sürdürülen faaliyetleri kapsadığı, bu durumun adil yargılanma hakkını ihlal ettiği ileri sürülmektedir.
- (437) Yakın zamanlı kararlarından da görüleceği üzere, (Sony Kararı, Henkel Kararı, Turkcell Kararı ve Maysan Mando Kararı) Kurul, yeniden satış fiyatının belirlenmesini amaç bakımından rekabet ihlali kategorisinde görmektedir. Duru Bulgur Kararı ya da diğer benzeri kararlarında önaraştırma sonucunda soruşturma açılmamasına ve 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde görüş gönderilmesine karar vermesi Rekabet Kurulunun o dosyada incelemeye konu olan yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasını etki bakımından rekabet ihlali olarak gördüğü anlamına gelmemektedir. Nitekim bu kararlarda, "ihlal yok" ya da "incelenen yeniden satış fiyatının tespiti uygulaması muafiyet alabilir" türü bir değerlendirme yapılmamakta, sadece pek de uygulanamamış ya da rekabeti kısıtlayıcı etkisi sınırlı kalmış olası ihlal için, usul ekonomisi de gözetilerek soruşturma aşamasına geçilmemesi tercih edilmektedir.

⁶⁵ Kurulun 08.03.2018 tarihli ve 18-07/112-59 sayılı Kararı

⁶⁶ Kurulun 19.09.2018 tarihli ve 18-33/556-274 sayılı Kararı

⁶⁷ Kurulun 22.11.2018 tarihli ve 18-44/703-345 sayılı Kararı

(438) Diğer yandan soruşturma kapsamında herhangi bir etki analizinin yapılmadığı yönündeki savunmaya da itibar edilmemiştir. Zira fiyat analizleri yeniden satış fiyatının tespitine yönelik uygulamaların akaryakıt piyasasında nasıl bir etkiye neden olduğunu gösterir niteliktedir.

I.6.3.2. Esasa Yönelik Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

(439) PO'nun esasa ilişkin savunmasında değinilen hususlardan biri yerinde incelemede alınan bazı belgelerdir. Söz konusu belgelerden "Samsun İstanbul Hattı" konulu e-postalara ilişkin olarak savunmada pazarın rekabetçi yapısına vurgu yapıldığı dile getirilmiştir. Ancak soruşturmanın konusunun PO'nun bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle marka içi rekabeti kısıtlayıp kısıtlamadığı olduğu dikkate alındığında, ilgili belgede yer alan "*fiyat panosundaki indirimler kaldırılmalı*" ifadesinin göz ardı edilemeyeceği açıktır. Her ne kadar PO, indirimler ile kastedilenin bayiler tarafından pano üzerine asılan usule aykırı fiyat indirimleri olduğunu belirtmiş olsa da; ne söz konusu yazışmalarda ne de sonrasında iddiayı doğrulayacak herhangi bir belge veya bilgiye rastlanmamıştır.

(440) Öte yandan, Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü (.....)'ın 28.01.2017 tarihinde gönderdiği "*Samsun İstanbul Hattı*" konulu e-postaya ilişkin yapılan savunmada ise söz konusu yazışmaların bayilerin eksikliklerinin tespit edilmesi ve iyileştirilmesi amacıyla düzenlenen bir seyahat kapsamında bayilere ilişkin alınması gereken aksiyonlara yönelik olduğu ve bunların rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olmaktan ziyade rekabetçi nitelikte olduğu dile getirilmiştir. Ancak "*PO'ya Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler*" başlık bölümde de yer verildiği üzere, ilgili yazışmanın bayilerin yapmış olacağı indirimini kaldırmaya yönelik olduğu dolayısıyla da yeniden satış fiyatının tespitini gösterir nitelikte olduğu açıktır. İlgili yazışmada bayi açık şekilde panoda indirim yapmamaya yönlendirilmekte ve yalnızca kart indirimlerinin kullanılması gerektiği ifade edilmektedir. Dolayısıyla tarafın işbu belgeye ilişkin savunmasının kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

(441) PO tarafından yapılan savunmada dile getirilen bir diğer husus, bayilerin önemli bir kısmının tavan fiyatları pompa fiyatı olarak kullandığını gösterir fiyat tablolarının yeniden satış fiyatı tespiti veya sair bir kanuna aykırılığı ortaya koymadığıdır. Bununla birlikte, bayilerin PO tarafından bildirilen tavan fiyatlara paralel olarak pompa fiyatı belirlemelerinin PO'ya atfedilebilecek hukuka aykırı bir yönünün bulunmadığı, bayilerin fiyat belirlemede serbest olduğu ve fiyatlarını kârını maksimize edecek şekilde belirledikleri ifade edilmiştir.

(442) Soruşturma Raporu hazırlanırken Soruşturma Bildirimi'ne paralel şekilde PO'nun EPDK ve bayilerine bildirdiği tavan fiyat ile bayilerinin uyguladığı maksimum pompa satış fiyatı ve minimum pompa satış fiyatı verileri otomasyon sisteminden temin edilmek suretiyle Kuruma sunulmuştur. Fiyat karşılaştırmaları ile gerçekleştirilen analiz teşebbüste yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler ile birlikte değerlendirilerek yeniden satış fiyatının tespit edilip edilmediğine ilişkin bir kanaate varılmıştır. Öte yandan yapılan analizde pompa satış fiyatı olarak bayilerin inceleme konusu tarihlerde uyguladıkları minimum satış fiyatları kullanılarak hesaplamalarda bayilerin tavan (tavsiye) fiyatlara kıyasla indirim oranları için en iyimser senaryo oluşturulmuştur. Bu nedenle, tarafın savunması kabul görmemiştir.

(443) Savunma kapsamında ayrıca yeniden satış fiyatının tespit edilmesi hususunun Kurul kararlarında etki analizine tabi tutulduğu; bu kapsamda pazarın rekabetçi yapısının ele alınması gerektiği ve etki analizi yapılırken sağlayıcının alıcıya herhangi bir tavsiye fiyat

zorlaması olup olmadığı ile tavsiye fiyata uyulmaması durumunda bir yaptırım uygulanıp uygulanmadığının tespitinin önem arz ettiği belirtilmiş ve PO çalışanlarının bayiler ile paylaştıkları her metinde tavsiye fiyatların herhangi bir bağlayıcılığı olmadığını ifade ettiği ve tavsiye fiyatlara uymayan bayilerin herhangi bir yaptırıma tabi tutulmadığı ileri sürülmüştür.

- (444) Kurulun yürütülen soruşturmalarda almış olduğu kararlar⁶⁸ incelendiğinde, yeniden satış fiyatının tespitini amaç bakımından ihlal olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Dosya kapsamındaki çok sayıda belgenin PO'nun yeniden satış fiyatını belirlediğini göstermek için yeterli olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca yapılan fiyat analizi de uygulamanın etkileri bakımından bilgi vericidir.
- (445) PO'nun esasa ilişkin savunması, otomasyon sistemine, buna dayanılarak delil olarak kullanılan iki belgeye ve delil standardına yönelik çeşitli açıklamalar da içermektedir.
- (446) Otomasyon sistemine yönelik yapılan savunmada özetle; PPK'nin 7.maddesinde dağıtıcı lisans sahiplerinin kaçak akaryakıtın tespiti amacıyla bir denetim sistemi kurması gerektiğinin açıkça ortaya konulduğu, dağıtıcı lisans sahiplerinin bayilerinin fiyatlarını anlık takip etmekle yükümlü olduğu, bu yönüyle otomasyon sisteminin getirilmesinin tercihten öte yasal bir zorunluluk olduğu, nitekim EPDK'nin dağıtım şirketlerini bayilerinin pompa satış fiyatlarını tespit etmekle yükümlü kıldığı, +/- %10 fiyat aralığının PO tarafından izlenebilirlik ve işlem maliyetini azaltmak adına EPDK talimatları üzerine belirlendiği, bu aralığın kaçak akaryakıt şüphesini ortaya koyan makul bir kıstas olarak değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir. +/- %10 tolerans aralığının akaryakıt ve otogaz LPG piyasasında dağıtıcı ve bayi kâr marjlarının oldukça düşük olduğu göz önüne alındığında oldukça geniş bir fiyat aralığı olduğu değerlendirilebilecektir. Şöyle ki, akaryakıt ve otogaz LPG piyasasının düşük kâr marjları dikkate alındığında herhangi bir bayinin %10 oranının üstünde indirim yapmasının makul ve mümkün olmaması gerekmektedir. Dolayısıyla bir bayinin %10 oranının üzerinde indirim yapması halinde akıllara bayi tarafından sunulan akaryakıt ya da otogaz LPG'nin içeriğinde kaçak olabileceği ya da bayinin fiyat tabelasında teknik bir aksaklık olabileceği hususları gündeme gelecektir. Bunun yanı sıra savunmada da dile getirildiği üzere, dağıtım şirketlerinin bayilerinin pompa satış fiyatlarını EPDK'ye bildirmeleri yasal bir yükümlülüktür. Bu hususlar dikkate alınarak tarafın Belge-11 ve 12'ye ilişkin savunması kabul edilerek ihlal bulgusuna varılırken göz önünde bulundurulmamıştır.
- (447) Kullanılan delillere yönelik savunmada özetle; Kurulun Henkel⁶⁹ ve Sony⁷⁰ Kararlarında *per se* yaklaşımına daha yakın bir değerlendirme üzerinden ihlal tespiti yaptığının görüldüğü ancak etki analizlerinin nihai kararlarda dikkate alındığı, Kurulun soruşturma tarafı teşebbüslerin rekabet ihlallerini gerçekleştirmiş olduğunu ispat etme yükümlülüğü altında olduğu, akaryakıt piyasasının kâr oranlarının yüksek seyrettiği bir sektör olmadığı, ihlal tespiti halinde verilecek bir cezanın aynı yılın kârı içerisinde oldukça önemli bir yer tutacağı, bu nedenle yeniden satış fiyatının belirlenmesi gibi ağır yaptırımlara tabi rekabet soruşturmalarında nitelikli ve tatminkâr sayıda delil elde edilmesi gerektiği ve bu delillerin kurumsal düzeyde bir ihlal iradesini ortaya koyması gerektiği, delillerin kurumsal düzede bir ihlal iradesini gösterir nitelikte olmadığı, Belge-

⁶⁸ Kurulun 23.06.2011 tarih ve 11-39/838-262 sayılı Anadolu Elektronik Kararı; 07.11.2016 tarih ve 16-37/628-279 sayılı Tüketici Elektroniği-Konsol Oyun Kararı; 19.09.2018 tarih ve 18-33/556-274 sayılı Henkel Kararı

⁶⁹ Kurulun 19.08.2018 tarih ve 18-33/556-274 sayılı Kararı

⁷⁰ Kurulun 22.11.2018 tarih ve 18-44/703-345 sayılı Kararı

16 olduğu tahmin edilen yazışmanın olay örgüsü ile ilişkilendirilebilecek yüzlerce çalışandan sadece bir tanesinin kişisel izlenimlerini paylaşmasının önüne geçemediği bu yazışmanın herhangi bir ceza isteminde dayanak olarak kullanılmaması gerektiği ifade edilmektedir.

- (448) Delil olarak kullanılan yedi yazışmanın beş tanesi hakkında PO tarafından yapılan savunma kabul edilerek buna ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir. Ancak Belge-14 ve 16 hakkındaki savunmaların kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir. Zira bu belgelerde, PO yetkililerinin bayilerin pompa satış fiyatından fiyat panosunun üzerinde indirim yapmalarını istemedikleri, nitekim bayilerin panosuna indirimli fiyat yazmaları halinde bayilerle görüşüldüğü ve söz konusu indirimleri sadakat kart aracılığı ile yapmaya yönlendirildikleri anlaşılmaktadır. Nitekim Belge-16 olarak adlandırılan ve Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü tarafından gönderilen e-postada, çeşitli alıcı gruplarına yapılacak indirimlerin kesinlikle fiyat panosunda değil, kartlar aracılığıyla yapılması hususu açıkça ifade edilmektedir. Söz konusu yazışmanın (.....) tarafından diğer bölge müdürlerine gönderildiği de dikkat çeken bir diğer husustur. Madeni Yağlar Direktörü (Eski Perakende Direktörü) (.....) bu maile cevaben "... *Eline sağlık (.....), organizasyonda istisnasız herkese örnek olmalı.*" ifadelerini kullanmıştır. Söz konusu yazışma, aynı zamanda Marmara Yatırım ve Satış Müdürü (.....) tarafından PO çalışanlarına "*Güzel yaklaşım ve içinde emek ve tecrübe barındıran bir e mail. Özellikle yeni başlayan arkadaşlara bakış açısı katması için gönderiyorum.*" ifadeleri ile iletilmiştir. Tüm bu yazışma silsilesinin teşebbüsün üst düzey yetkilileri arasında gerçekleşmesi, bayilerle ile direkt temas içerisinde olan bölge/saha müdürlerine gönderilmesi, PO'nun bayilerinin yapmak istediği indirimleri fiyat panosunda gösterilmemesi yönünde genel strateji benimsediğini ortaya koyar niteliktedir.
- (449) Söz konusu iki belgenin ihlalin ispat edilmesi bakımından yetersiz olduğu, dolayısıyla sistematik bir ihlalin varlığından söz etmenin mümkün olamayacağı savunmada dile getirilmiştir. Ancak söz konusu yazışmalarda yer alan ifadelerin PO'nun üst düzey yetkilileri arasında gerçekleşmesi ve tüm bu yazışma silsilesinin bayilerle ile direkt temas içerisinde olan bölge/saha müdürlerine gönderilmesi ve hatta yeni başlayan kişilere örnek olarak iletilmesi, PO'nun bayilerinin yapmak istediği indirimlerin fiyat panosunda gösterilmemesi yönünde sistematik bir yaklaşım benimsediğini ortaya koyar niteliktedir.
- (450) PO tarafından bu husus hakkında dile getirilen bir diğer savunma ise bayilerin indirimli satış yapmalarının engellenmediği, aksine bayilerin indirimli satışlarını satışların sadakat kart aracılığıyla yapılmasına yönlendirildiğine ilişkindir. Bu noktada akaryakıt sektörünün kendine has özellikleri ve tüketicilerin tercih yaparken önemsedikleri hususları dikkate almanın önemli olduğu değerlendirilmektedir. Akaryakıt piyasasında tüketicilerin tercihlerini yaparken dikkate almış olduğu parametreler diğer sektörlere kıyasla farklılık göstermektedir. Akaryakıt ve özellikle otogaz LPG piyasasında ürünler çoğunlukla homojen ve tüketicilerin fiyat esneklikleri yüksektir. Tüketiciler tercihini yaparken belli bir bölge içerisinde yer alan bayilerin fiyatı, konumu, markası gibi birçok unsuru dikkate almaktadır. Bu çerçevede bayilerin fiyat panolarında göstermiş olduğu rakamlar sektörde marka içi ve markalar arası rekabet bakımından önemli hale gelmektedir. Zira belirtildiği üzere, fiyat rekabeti bayilerin önünde bulunan panolar üzerinde yer alan fiyatlar ile gerçekleşmektedir. PO'da elde edilen belgelerde, akaryakıt piyasası özelinde PO yetkililerinin bayilerin indirimli satış fiyatlarını panolarında göstermemesi konusunda oldukça özenli davrandığı, hatta indirimli satış fiyatını panosunda gösteren bayilere müdahale edileceğini açıkça belirtir nitelikte yazışmalar

yaptıkları ve tüm bu hususların PO'nun bayilerinin akaryakıt pazarında yeniden satış fiyatını belirlediğini gösterir nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

➤ **Belgelere Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

Belge-13'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (451) Savunmada özetle, Belge-13'te yer alan ifadelerin PO tarafından bayilerin ürün alış fiyatında yapılan indirimlerin ticari koşullar nedeniyle artık yapılmaması yönünde karar alındığı ve bu nedenle o güne kadar destek verilen bayilerin artık desteklenmeyeceği buna istinaden söz konusu bayilerin alış fiyatlarının yükseltilmesine yönelik olduğu ifade edilmektedir. Belgede yer alan yazışmanın altında yer alan tablo dikkatle incelendiğinde, PO'nun bayilerinin otogaz LPG'yi alış fiyatlarında bir artış yapıldığı, söz konusu artışın pompa satış fiyatı ya da tavan satış fiyatıyla herhangi bir ilişkisinin olmadığı, zira bu artışın bayilerin ürün alış fiyatında gerçekleşmesinin planlandığı dikkat çekmektedir. Bunun yanı sıra, yazışmada " ... *Uygulama sadece rekabet desteği verdiğimiz istasyonlara yapılacaktır. (.....) istasyonlarımıza tavan fiyattan fiyatlandırma yaptığımız için alış fiyatlarında bir değişiklik olmayacaktır.*" ifadeleri yer almaktadır. Bu ifadeler alış fiyatında artış yapılması planlanan bayilerin, sadece PO tarafından destek verilen bayileri kapsadığını açıkça göstermektedir. Bu çerçevede, söz konusu belgenin, PO'nun destek vererek ürün edinme bedelini indirdiği bayilerden, verdiği desteği geri çekmesine yönelik olduğu ve belgede yer alan yazışmaların PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatına müdahale ettiğini gösterir nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir. Bu yönüyle belge hakkında yapılan savunmanın kabulüne karar verilmiştir.

Belge-15'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (452) Savunmada özetle; Belge-15'de İnegöl'de bulunan bir bayinin, diğer bir istasyonun indirim yapmasından rahatsız olduğu; ilgili bayinin Direktörün Köşesi ve diğer iletişim kanallarını defalarca kullanarak benzer taleplerde bulunduğu; her ne kadar kendisine hukuk çerçevesinde cevap verilmiş olsa da kendi düşüncelerini sanki fiiliyata geçmiş gibi yazmaya devam ettiği, PO'nun ilgili bayiye "*bayinin fiyatına müdahale edilmesinin mümkün olmadığı*" yönünde bir açıklama yaptığının görüldüğü ancak bu açıklamanın soruşturma heyeti tarafından dikkate alınmadığı ifade edilmektedir. Belge-15'te yer alan ifadelerden (.....)'ün diğer bir PO bayisi olan Karamehmet'in tabelasında gösterdiği indirimden rahatsızlık duyduğu, müşterilerin neden her ikiniz de PO bayisi iken sen daha pahalı satıyorsun şikâyetleri ile karşı karşıya kaldığı ve bu durumun PO tarafından düzeltilmesini talep ettiği anlaşılmaktadır. Yazışmada PO'nun Karamehmet ya da o bölgede yer alan herhangi bir bayinin panosunda indirimli fiyat yazmasını engellemeye yönelik müdahale edip etmediği hususunun belirsiz olması ve PO tarafından bayiye verilen cevapta yer alan "*bayinin fiyatına müdahale edilmesinin mümkün olmadığı*" ifadeleri dikkate alındığında belge hakkında yapılan savunma kabul edilmiştir.

Belge-17'ye Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (453) Savunmada özetle; Belge-17'de sözü edilen afişin, fiyatın duyurulduğu afiş olmadığı; bayinin talebinin "fiyat indirimi uygulaması Petrol Ofisi tarafından yapılmıştır" afişinin asılması olduğu ve PO tarafından buna izin verilmediği ifade edilmektedir. Gerçekten de belgede yer alan ifadelerden (.....)'in (.....)'da iki bayisinin bulunduğu, bu bayilerden birine otogaz LPG satış fiyatında indirim yapabilmesi adına PO tarafından destek verildiği ancak diğer bayisine yönelik bu tür bir desteğin verilmediği anlaşılmaktadır. (.....) bayisi ise bu desteğin müşteriler tarafından yanlış anlaşılmasının önüne geçilmesi amacıyla, indirimin PO tarafından desteklendiğini ifade eder nitelikte bir afiş asmak istediği ancak PO yetkilisi (.....) Bey'in bu duruma karşı çıktığı anlaşılmaktadır.

Yazışmanın devamında (.....)'e ait iki bayiden birine yönelik indirim desteğinin sürdürüleceği ancak diğer bayiye herhangi bir destek verilemeyeceği ifade edilmiştir. (.....) Bey afiş asılmasını engellenmesi hususunda hukuk müşavirliğinden görüş talep edildiğini ve bu doğrultuda bu tür bir afişin, fiyatlandırma politikasının doğrudan bayiler tarafından yapıldığı göz önüne alındığında, gerek kendisini gerekse bayisini riske sokmak istemediğini ifade etmiştir. Tüm bu açıklamalar bir arada değerlendirildiğinde, PO tarafından bayinin indirim yapmasına değil, indirimin PO tarafından desteklendiğini belirten bir afiş yolu ile yapılmasına izin verilmediği anlaşılmakta ve bu yönüyle belgenin aleyhte delil olarak değerlendirilmemesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Belge 14 ve 16'ya Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (454) Savunmada özetle; Belge-14'te, bayilerin kartla indirim yapmaya teşvik edildiğinin görüldüğü, indirimin kartla yapılmasının teşvik edilmesi özünde bayinin indirim yapma iradesine herhangi bir farklılık içermediği; diğer bir ifadeyle, bayinin indirim yapmasının engellenmediği, bu noktadaki tek farkın indirimin kart ile yapılmasının teşvik edilmesi olduğu, cari kart ile indirim yapılan satışlarda yeniden satış fiyatına PO'nun bir müdahalesinin söz konusu olmadığı; bayinin dilediği indirim oranını daha esnek ticari tercihler altında belirleyebildiği ve uzun vadede çok daha avantajlı olduğu bir satış politikasını izleyebildiği, Belge-16'da yer alan yazışmaların PO'nun bir çalışanı sıfatını haiz (.....)'in herhangi bir talimat almaksızın, Samsun - İstanbul yolculuğu sırasında tuttuğu notların, PO'nun ticarî stratejisi olarak nitelendirilemeyeceği, (.....)'in şirket menfaatlerine uygun olduğuna ilişkin şahsî düşüncelerini birlikte çalıştığı ekibi ile paylaştığı bir e-postanın, PO'nun, kurumsal olarak girdiği bir ticarî çabayı yansıtmadığı ifade edilmektedir.
- (455) Söz konusu iki belgede de, PO yetkililerinin bayilerinin pompa satış fiyatından fiyat panosunun üzerinde indirim yapmalarını istemedikleri, nitekim bayilerin panosuna indirimli fiyat yazmaları halinde bayilerle görüşüldüğü ve bayilerin söz konusu indirimleri sadakat kart aracılığı ile yapmaya yönlendirildikleri anlaşılmaktadır. Nitekim 16 numaralı belgede yer alan yazışmalardan, Karadeniz Yatırım ve Satış Müdürü (.....) tarafından gönderilen e-posta dikkate alındığında, çeşitli alıcı gruplarına yapılacak indirimlerin kesinlikle fiyat panosunda değil, kartlar aracılığıyla yapılması hususunda bayilerin yönlendirilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Buna ilaveten söz konusu yazışmanın (.....) tarafından diğer bölge müdürlerine gönderildiği dikkat çekmektedir. Madeni Yağlar Direktörü (Eski Perakende Direktörü) (.....) bu maile cevaben "... *Eline sağlık (.....), organizasyonda istisnasız herkese örnek olmalı.*" ifadelerini kullanmıştır. Söz konusu yazışma aynı zamanda Marmara Yatırım ve Satış Müdürü (.....) tarafından PO çalışanlarına "*Güzel yaklaşım ve içinde emek ve tecrübe barındıran bir e mail. Özellikle yeni başlayan arkadaşlara bakış açısı katması için gönderiyorum.*" ifadeleri ile iletilmiştir. Tüm bu yazışma silsilesinin teşebbüsün bayilerinin yapmak istediği indirimleri fiyat panosunda gösterilmemesi yönünde genel strateji benimsediğini ortaya koyar niteliktedir. Bu sebeple teşebbüsün bu iki belge özelinde yapmış olduğu savunma kabul görmemiştir.

➤ Kurulun Akaryakıt Sektörüne İlişkin Yakın Tarihli Kararlarına (Aygaz ve 2018 Akaryakıt Öneri Kararı) Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (456) Savunmada özetle; Aygaz ve 2018 Akaryakıt Öneri Kararında benimsenen yaklaşım göz önüne alındığında, mevcut doaya bakımından PO'nun bayilerinin fiyatlarına müdahale ettiğinin kabul edilmesinin hakkaniyetli olmadığı; aynı sektörde verilen yakın tarihli kararlar ile Soruşturma Raporu'nun bu denli çelişkili olmasının öngörülebilirlik ve kanun önünde eşitlik ilkelerini zedelediği; Kurul tarafından yeniden

satış fiyatının belirlenmesinde ciddi kontrol, baskı, yaptırım gibi "zorlayıcı" unsurların varlığının arandığı, Kurulun her iki kararında da pek çok yönüyle, "zorlayıcı unsurun mevcudiyetine" vurgu yaptığının görüldüğü ifade edilmiştir.

(457) Yeniden satış fiyatının tespiti ihlalinin varlığının tespiti bakımından yaptırım ile izleme mekanizmalarının gösterilmesinin gerek şart olmadığına ilişkin yukarıda BP'nin savunmalarının değerlendirildiği bölümde ayrıntılarıyla açıklama yapıldığından burada tekrarlanmayacaktır.

➤ **Pompa Satış Fiyatları İle Tavsiye Fiyatların Paralellik Arz Etmesinin İhlali Ortaya Koymadığına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

(458) Pompa satış fiyatları ile tavsiye fiyatların paralellik arz etmesinin yeniden satış fiyatının belirlenmesi iddiasını ortaya koymadığına yönelik savunmalarda özetle; yapılan analizin temelde bayilerin pompa satış fiyatlarının tavsiye satış fiyatları ile ne kadar benzeştiği prensibine dayanılarak hazırlandığı ancak Ocak 2015-Ocak 2019 arasındaki dört yıllık dönemin blok olarak değerlendirildiği ve 2016 öncesi ve sonrası olarak herhangi bir ayrıma gidilmediği, bu yönüyle analizin ihlal iddiasının varlığını destekleyici nitelikte olmadığı, aksine ilgili ürün pazarlarında yer alan bayilerin olağan fiyatlama davranışlarını yansıttığı, bu analizin destekleyici olarak kullanılabilmesi için ihlal iddiasının olduğu ve olmadığı dönemlerde fiyatlama davranışının karşılaştırılması gerektiği, aynı veriler kullanılarak standart sapma yöntemi ile yapılan analizde, 2016 öncesi ve sonrasında hiçbir il ve ürün grubunda sistematik bir değişime rastlanmadığı ifade edilmektedir.

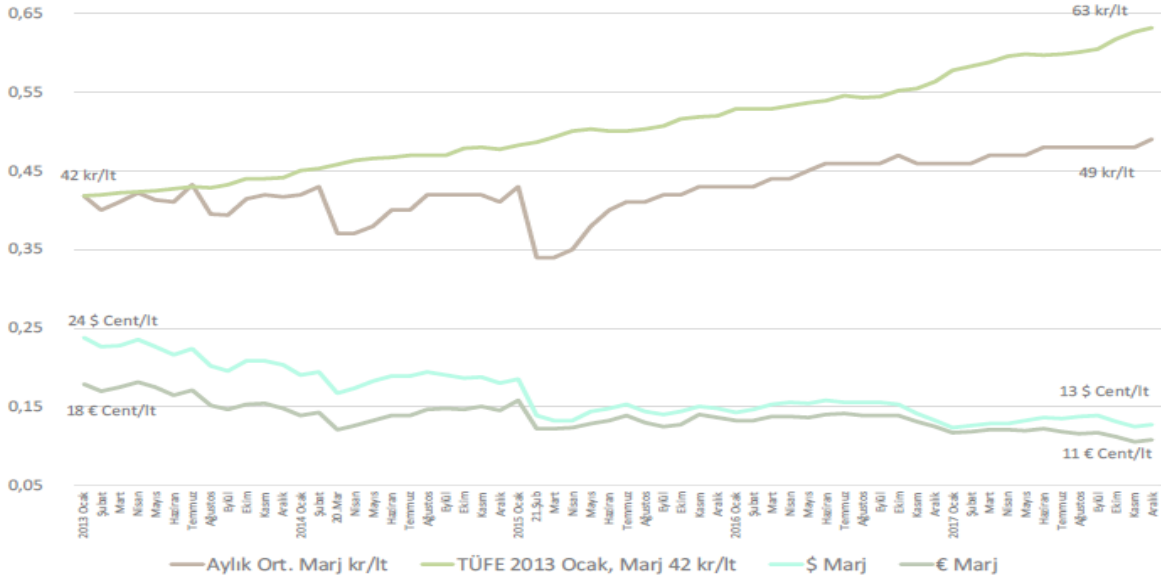
(459) PO'nun bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiği sonucuna ulaşılırken, bayilerin pompa satış fiyatlarına ilişkin yapılan analizle birlikte yerinde incelemelerde elde edilen deliller dikkate alınmıştır. Yerinde incelemelerde elde edilen deliller kapsamında ulaşılan en eski tarihli belge 2016 yılına aittir. Bu husus göz önüne alındığında yapılan analizler 2016-2019 yılları baz alınarak gerçekleştirilmiştir. Bu durum 2016 yılı öncesinde ilgili ürün pazarlarında yeniden satış fiyatının belirlenmediği ve ihlale 2016 yılında başladığı anlamına gelmemektedir. Kaldı ki, PO tarafından yapılan analizler 2016-2019 döneminde yapılan analize paralel seyretmektedir. 2016 öncesine ilişkin herhangi bir delil elde edilemediğinden, söz konusu analizlerin yapıldığı dönem aralığı elde edilen delillerin tarihi ile sınırlandırılmıştır.

➤ **Soruşturma Raporu ve Akaryakıt Sektör Raporu'nun Tespitlerine Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

(460) Savunmada özetle; akaryakıt ve otopaz LPG pazarlarının regüle edilmesi nedeniyle fiyat düzeyinde rekabete etki eden düzenlemelerin olduğu, akaryakıt ürünlerinin homojen olmasına rağmen tüketiminin geneli için fiyat esnekliğinin yüksek olduğundan bahsedilemeyeceği; tüketicinin çoğu zaman fiyat analizi yapmadan kendisine en yakın bayiyi tercih ettiği; bu durumun perakende akaryakıtın satışında fiyat üzerinden yapılan rekabeti yumuşattığı; tavan fiyatların hâlihazırda sınırlı kâr marjını içeren fiyat olduğu, bu nedenle bayilerin tavan fiyata eşit ya da benzer bir fiyatlama yapmasının bir tercih olduğu; dağıtıcı ve bayi marjları toplamının azalan bir eğilim sergilediği; EPDK müdahaleleri nedeniyle zaten daralma eğilimi gösteren marjların tamamen kontrol altına alındığı; bayilerin tavsiye fiyat ile benzeşen pompa fiyatı belirlemelerinin iktisadi bir sonuç olduğu, otopaz LPG tüketicilerinin düşük fiyat duyarlılığının görece yüksek olduğu; otopaz LPG ürününde bayi ve dağıtıcı kâr marjı toplamının yüksek olduğu, bunun dağıtıcıların önerdiği tavan fiyattan farklılaşma olanağı verdiği ifade edilmektedir.

(461) Akaryakıt sektöründe 2015 ve 2017 yıllarını kapsayan süreçte bayi ve dağıtıcı marjı toplamında yaşanan daralmaya ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

Grafik-1: 2013-2017 Aylar İtibarıyla Benzin Marjı



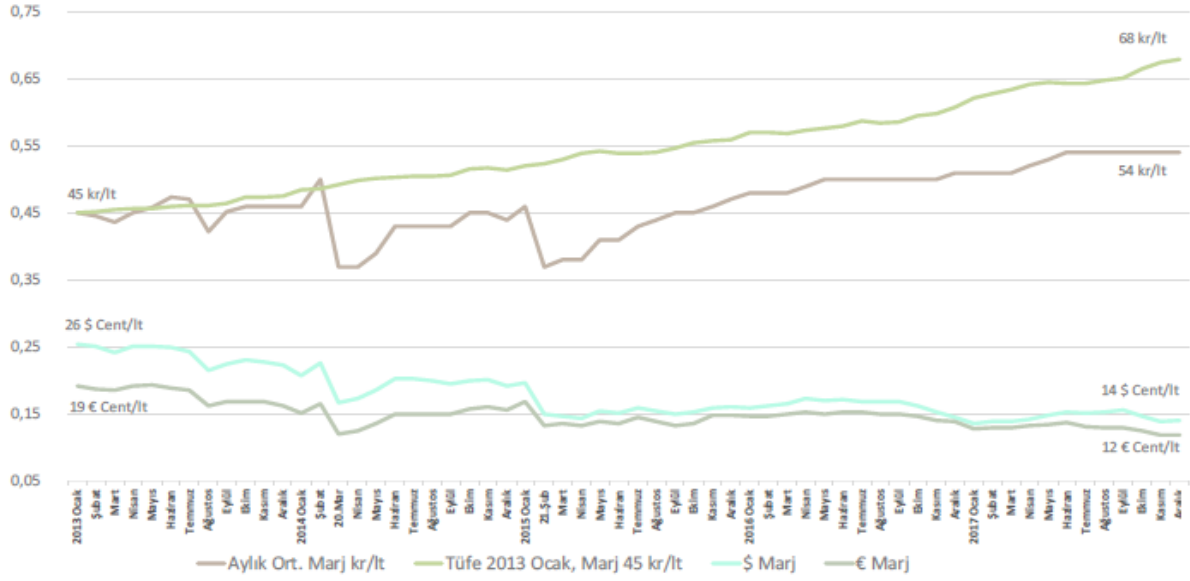
(462) Türkiye’de 2013 ve 2017 yıllarında aylar itibarıyla benzin marj değişim grafiğine yukarıda yer verilmiştir. Grafikte salt enflasyon etkisi dikkate alınarak olması gereken marjın Euro ve ABD Doları değerleri ile 2013-2017 yılları aylar itibarıyla marj değişimleri yer almaktadır.

(463) Grafiğe bakılınca, 2013 ve 2017 yıllarında benzinde Euro ve ABD Doları bazında piyasa marjının sürekli düşüş gösterdiği dikkat çekmektedir. 2013 yılının Ocak ayında ABD Doları bazında 24 cent/lt olan benzin marjı 2017 Aralık ayında 13 cent/lt’e kadar düşmüştür. Bu düşüşün özellikle EPDK’nin tavan fiyat müdahalesi yaptığı 2014 Mart ve 2015 Şubat aylarında çok daha fazla olduğu 2014 ve 2015 yıllarının tamamını etkilediği anlaşılmaktadır.

(464) Diğer taraftan, bu düşüşün ilgili dönemdeki enflasyon artışını karşılayıp karşılamadığı hususunun da ayrıca ele alınması gerektiği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede 2013 yılı Ocak ayı salt enflasyon etkisi dikkate alındığında olması gereken benzin marjları ile gerçekleşen benzin piyasa marjları karşılaştırıldığında, 2013 yılında 42 kr/lt olan benzin marjının tavan fiyat uygulamasının da etkisiyle olması gereken marjın oldukça altına indiği ve oluşan bu farkın sonraki yıllarda da artarak devam ettiği dikkat çekmektedir. 2017 yılı özelinde, salt enflasyon etkisi dikkate alındığında benzin marjınının 63 kr/lt olması gerekirken 49 kr/lt olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, 2017 yılında sadece enflasyon etkisinin dikkate alınması halinde dahi benzin marjının, olması gerekenin yaklaşık %24 oranında altında gerçekleştiği söylenebilecektir.

(465) Aşağıdaki grafikte benzer bir çalışmaya motorin özelinde yer verilmektedir.

Grafik-2: 2013-2017 Aylar İtibarıyla Motorin Marjı



- (466) Söz konusu grafikte, 2013-2017 yıllarında aylar itibarıyla motorin marjı 2013 ayı temel alınarak enflasyon dikkate alınarak Euro ve ABD Doları üzerinden olması gereken marj gelişimlerine yer verilmiştir.
- (467) Grafikte, 2013 ve 2017 yıllarında benzinde Euro ve Dolar bazında piyasa marjının sürekli düşüş gösterdiği dikkat çekmektedir. 2013 Ocak ayında Euro ve Dolar bazında 25 cent/lt olan motorin marjının 2016 yılında 14 cent/lt'e düştüğü anlaşılmaktadır. Söz konusu düşüşün, tavan fiyat uygulamasına gidilen 2014 Mart ve 2015 Şubat aylarında çok daha sert olduğu ve 2014 ve 2015 yıllarının tamamını etkilediği anlaşılmaktadır.
- (468) EPDK Petrol ve LPG Piyasası Fiyatlandırma Raporlarından elde edilen verilere göre, dağıtıcı ve bayi marjları toplamı 2018 yılında tekrar artış göstermeye başlamıştır. Özellikle Eylül ayında 0,55 t/lt olan dağıtıcı ve bayi marjı toplamı 2018 yılının Aralık ayında 0,60 t/lt'nin üzerine çıkmıştır.
- (469) Diğer taraftan, enflasyon etkisi dikkate alındığında benzine benzer şekilde motorinde de söz konusu marjların enflasyonun oldukça altında kaldığını söylemek mümkündür. 2013 yılı Ocak ayı dikkate alınarak salt enflasyon etkisiyle olması gereken sektör marjı ile gerçekleşen motorin piyasa marjları arasındaki farkın 2017 yılı Aralık ayına kadar giderek açıldığı dikkat çekmektedir. Nitekim, piyasa marjı ile olması gereken marj arasındaki farkın tavan fiyat uygulamasının etkisiyle 2014 Mart ve 2015 Şubat aylarında oldukça açıldığı ve 2016 ve 2017 yıllarında da bu farkın devam ettiği gözlemlenmektedir. Zira 2017 yılı Aralık ayında enflasyon etkisi dikkate alındığında 68 kr/lt olması gereken piyasa marjının 54 kr/lt olduğu görülmektedir.
- (470) Bu hususlar dikkate alındığında, akaryakıt pazarı bakımından dağıtıcı ve bayilerin toplam marjlarında daralma yaşandığı, ancak otogaz LPG piyasasında akaryakıt piyasasına benzer şekilde ciddi bir marj daralmasından söz edilemeyeceği görülmektedir.
- (471) EPDK Petrol ve LPG Piyasası Fiyatlandırma Raporlarından elde edilen verilere göre, otogaz LPG piyasasında bayi ve dağıtıcı marjı toplamının; 2015 Aralık ayında 0,59 t/lt, 2016 yılı Aralık ayında 0,64 t/lt, 2017 yılı Aralık ayında 0,68 t/lt, 2018 yılı Aralık ayında 0,78 t/lt olduğu dikkat çekmektedir. Dolayısıyla otogaz LPG piyasasında akaryakıt

piyasasına benzer şekilde ciddi bir marj daralmasından söz etmenin mümkün olmayacağı değerlendirilmektedir.

- (472) Akaryakıt pazarı özelinde piyasada yaşanan marj daralmasının, bayilerin pompa satış fiyatlarının dağıtım şirketleri tarafından bildirilen tavan fiyata gösterdiği yakınlığı artırdığı ileri sürülebilecekse de, söz konusu yakınlığın PO bakımından olağan koşulların çok üzerinde olduğu dikkat çekmektedir. 11.10.2018 tarih ve 18-38/603-293 sayılı Kurul kararında hakkında inceleme yapılan üç dağıtım şirketine yönelik benzer bir analiz gerçekleştirilmiş ve bunların akaryakıt pazarındaki fiyat benzerliğinin PO ile kıyaslandığında oldukça makul oranlarda seyrettiği gözlemlenmiştir. Bu durumda EPDK'nin tavan fiyat müdahaleleri ve marjlarda yaşanan daralmanın, Türkiye'de faaliyet gösteren tüm dağıtım şirketleri ve bayilerini kapsadığının belirtilmesi gerekmektedir. Bu yönüyle akaryakıt sektörü özelinde söz konusu savunmanın kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

➤ **Otogaz LPG Pazarının Soruşturma Kapsamı Dışında Bırakılması Gerekliğine Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (473) Savunmada özetle; otogaz LPG pazarının soruşturma kapsamından çıkarılması gerektiği, zira otogaz LPG pazarı açısından bayilerin satış fiyatına yönelik yapılan takibin amacının bayiler nezdinde kanundan kaynaklanan bir yükümlülük olduğu ve bu pazarlarda bayilerin satış fiyatı ve indirimlerine kendi iradeleri ile karar verdikleri göz önüne alındığında otogaz LPG pazarı açısından yeniden satış fiyatı amacı ve etkisinden söz etmenin mümkün olmayacağı ifade edilmektedir.
- (474) PO'nun otogaz LPG pazarında bayilerine bildirdiği tavan fiyatlar ile bayilerinin pompa satış fiyatlarının büyük bir benzerlik göstermediği saptanmıştır. Bunun yanı sıra PO'nun bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğini ispat eder nitelikte kullanılan delillerden her ikisinin de otogaz LPG pazarına yönelik olmadığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, gerek otogaz LPG pazarına yönelik herhangi bir delil elde edilmemiş olması, gerekse fiyat analizlerinin büyük ölçüde benzerlik göstermemesi gerekçeleriyle otogaz LPG pazarına yönelik iddiaların geri çekilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

➤ **İdari Para Cezasına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (475) Savunmada özetle, PO'nun yıllık gayri safi geliri içerisinde ÖTV'nin çok büyük bir yer kapladığı, ÖTV'nin Kurum tarafından hazırlanan Akaryakıt Sektör Raporu'nda da belirtildiği üzere, niteliği itibarıyla kazanç ve gelirden ziyade harcamalar üzerinden toplanan bir vergi olduğu, ÖTV'nin yıllık gayri safi gelir içerisinde yer almasının tek sebebinin kamunun vergi toplama politikasından ibaret olduğu, pazarda faaliyet gösteren tüm teşebbüslerden toplandığı için herhangi bir rekabetçi avantaj yaratmadığı, nitekim Kurulun soruşturduğu bazı sektörlerde ÖTV'nin yer almadığı, dolayısıyla olası bir ceza kesilmesi durumunda bu sektörlerde yer alan oyuncular ile PO arasında Anayasanın 10. maddesinin altıncı fıkrası uyarınca öngörülen kanun önünde eşitlik ilkesinin zedeleneceği ileri sürülmüştür.
- (476) Benzer bir savunma, Kurulun 16.02.2017 tarih ve 17-07/84-34 sayılı karar ile neticelendirdiği Mey İçki San. Tic. A.Ş.'nin hakim durumunu kötüye kullandığı iddiasının tespit edildiği soruşturmada da gündeme gelmiştir. İlgili Karar neticesinde Mey İçki hakkında uygulanan idari para cezası Mey İçki'nin ÖTV de dahil olacak şekilde yıllık gayri safi gelirleri üzerinden saptanmıştır. Mevcut uygulamanın yasal dayanağı ise, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrasında "*Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda*

oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.” yer alan bu hükmüdür. Nitekim yukarıda anılan Mey İçki Kararına benzer nitelikte çok sayıda Kurul kararı⁷¹ bulunmaktadır.

- (477) Savunmada, olası bir ihlal tespitinin yapılması durumunda ihlalin diğer ihlaller kategorisinde yer aldığı, teşebbüsün pazardaki gücü değerlendirildiğinde ise ilgili pazarlarda pazar payının yüksek olmaması ve pazarda faaliyet gösteren benzer pazar payına sahip teşebbüslerin bulunmasının göz önünde bulundurulması gerektiği ve gerçekleşen ve gerçekleşmesi muhtemel zarar bakımından ise, analiz çalışmalarının ihlal dönemi ve ihlal öncesi dönem kıyaslandığında yeniden satış fiyatının belirlenmesine işaret etmediği, TEB Kararında Kurulun, teşebbüsün indirim oranlarını belirlediği iddiasını bazı kurumların ilaç alımında etki etmediği, ilgili ihlalden etkilenecek satışların toplam satışlar içerisindeki payının düşük olduğunu belirterek temel para cezasını üst sınırdan belirlemediği ileri sürülmüştür. Ayrıca Linde Gaz A.Ş. hakkında yürütülen dosya kapsamında markalar arası rekabetin üst düzeyde olduğunun tespit edilerek temel para cezası oranında indirimde bulunulduğu belirtilmiştir.
- (478) Kurul Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususları dikkate alarak % (.....) oranını belirlemiştir.
- (479) Savunmada, EPDK mevzuatı ve EPDK tarafından uygulanan yaptırımların, hukuka uygunluk sebebi teşkil ettiği ileri sürülmüştür. %10 tolerans aralığına ilişkin belgeler taraf savunması dikkate alınarak ihlalin delili olarak görülmediğinden bu hususa yönelik değerlendirmeye ihtiyaç kalmamaktadır.
- (480) Savunmada ayrıca sistematik bir ihlalin yokluğu ve PO'nun yasal yükümlülükeri haricinde yerinde incelemeleri kolaylaştırması sebepleri ile Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesi uyarınca temel para cezasında indirimde gidilmesi gerektiği ifade edilmektedir. PO'da sınırlı sayıda delil elde edilmiş olsa da, söz konusu delillerden, özellikle 16 numaralı belgenin, PO'nun üst düzey yetkilileri arasında gerçekleşen bir yazışma olması ve bayilerle ile direkt temas içerisinde olan bölge/saha müdürlerine ve hatta yeni başlayan kişilere örnek olarak gönderilmesi nedeniyle, PO'nun bayilerinin yapmak istediği indirimlerin fiyat panosunda gösterilmemesi yönünde sistematik bir yaklaşım benimsediğini ortaya koyar nitelikte olduğu değerlendirilmektedir. Sonuç olarak bu hususun ya da başkaca bir hususun Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesi çerçevesinde hafifletici neden olarak görülemeyeceği kanaatine varılmıştır.

I.6.4. SHELL Tarafından Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

I.6.4.1. Esasa İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (481) SHELL'in savunmasında esasa ilişkin yapılan açıklamalarda ilk olarak ilgili mevzuat hükümleri detaylı bir şekilde açıklanmış ve akaryakıt piyasasının tam olarak serbest rekabet yapısına sahip olmadığı ifade edilmiştir. SHELL tarafından dile getirilen bu hususlara yönelik olarak sektörel mevzuata ilişkin detaylı açıklamalara, "Sektörel Çerçeve" bölümünde yer verilmiş olup, bunlara eklenecek bir husus bulunmamaktadır.

⁷¹ 11.01.2007 tarih ve 07-02/28-8 sayılı Kavmar-Doluca Kararı;
18.04.2011 tarih ve 11-24/464-139 sayılı Otomotiv Kararı;
13.07.2011 tarihli ve 11-42/911-281 Efes Kararı;
19.11.2008 tarih ve 08-65/1055-411 sayılı Türk Telekom Kararı.

- (482) SHELL tarafından dile getirilen ikinci husus ilgili pazar tanımına ilişkin olup, yapılan savunmaya benzer olarak, ilgili ürün pazarları “benzin dağıtım”, “motorin dağıtım” ve “otogaz LPG dağıtım” pazarları şeklinde ayrı ayrı belirlenmiştir.
- (483) Soruşturma Bildirimi’nde yer verilen belgelere ilişkin yapılan savunmada ise temel olarak;
- Önarastırma döneminde yapılan yerinde incelemede (.....) – (.....) bayisine ilişkin iki belgeye dair bayinin SHELL’den destek talep ettiği, bir başka deyişle SHELL’in kâr marjından feragat etmesini gerektiren bir indirim istediği, Zile bayisinin indirim talebinin fiili etkisinin depo (alım) fiyatının düşürülmesinden ibaret olduğu,
 - Bayilerin dağıtıcılarından indirim talep ettiği diğer yazışmalarda da yine dağıtıcıdan destek istediği, diğer bir ifadeyle yapılacak indirimin maliyetine dağıtıcının katlanmasının talep edildiği ve söz konusu iletişimlerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği şeklinde yorumlanmasının mümkün olmadığı,
 - Ayrıca Kurulun emsal olarak gösterilebilecek dosyalarında ihlal değerlendirmelerinde kullanılan belgelerde, alt pazardaki bayilerin tavsiye fiyatlara uymaması, buna istinaden sağlayıcı tarafından uyarılması ve gerektiğinde tehdit edilmesi veya çeşitli yaptırımlara tabi tutulmasının söz konusu olduğu

vurgulanmıştır.

- (484) Öncelikle, bahsi geçen her iki belgede de bayinin fiyat indirimi yapabilmesi için SHELL’in onayının gerektiği dikkat çekmektedir. Söz konusu belgelerde savunmada iddia edilen aksine ne bayi ne de SHELL tarafından depo fiyatının düşürülmesinin veya SHELL’in kâr marjından feragat etmesinin talep edildiğini gösteren hiçbir ifade de bulunmamaktadır.
- (485) “SHELL’e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler” bölümünde yer verilen diğer belgeler (örneğin Belge-20, Belge-21, Belge-28 gibi) de dikkate alındığında, SHELL’in bayilerinin pompa satış fiyatlarına doğrudan müdahalesinin bulunduğu açıkça görülmektedir. Nitekim söz konusu belgelerde geçen bayilerce ilgili tarihlerde uygulanan satış fiyatları SHELL tarafından belirlenen fiyatlar şeklinde gerçekleştiği de tespit edilmiştir. Bununla birlikte, SHELL tarafından iletilen fiyatların tavsiye/tavan fiyatlardan ibaret olduğu yönündeki savunma da kabul edilemeyecektir. Belge-24’te hiçbir şekilde tavan veya tavsiye fiyat olduğu belirtilmeden “yeni pompa fiyatları” ifadesine yer verilerek SHELL tarafından 20 istasyonun yeniden satış fiyatının belirlendiği anlaşılmaktadır. Benzer şekilde Belge-25’te de fiyat artışının pompa satış fiyatlarına ilişkin olduğu açıkça görülmektedir.
- (486) Bununla birlikte, fiyat karşılaştırması grafiklerine ilişkin savunma kapsamında dile getirilen ilk husus önaraştırma sürecinde kullanılan veri setinin “*talep edilen verilerin büyüklüğü, istasyon sayısı ve anlık kırılımların çokluğu sebebiyle bayilerin tüm fiyat hareketlerinin temin edilememesi*” sebebiyle bayilerin gerçek satış fiyatlarını yansıtmadığıdır. Ancak söz konusu çalışma önaraştırma sürecinde SHELL tarafından gönderilen veri seti dikkate alınarak hazırlanmıştır. Soruşturma kapsamında ise fiyatlara ilişkin analiz için taraflardan tekrar bilgi talep edilmiştir. Yapılan analizde pompa satış fiyatı olarak bayilerin inceleme konusu tarihlerde uyguladıkları minimum satış fiyatları kullanılarak hesaplamalarda bayilerin tavan (tavsiye) fiyatlara kıyasla indirim oranları

için en iyimser senaryo oluşturulmuştur. Bu çerçevede, verilerde bir yanlışlık veya eksiklik olmadığı değerlendirilmektedir.

- (487) Savunmada belirtilen diğer husus ise akaryakıt piyasasında bayilerin kendi özgür iradeleri ile dağıtıcılarının belirlemiş olduğu tavsiye (tavan) fiyatlarını nihai pompa satış fiyatı olarak belirledikleri, dolayısıyla bu durumun bir piyasa özelliği olarak kabul edilmesi gerektiği ve SHELL'in bayilerinin nihai pompa satış fiyatlarını belirlemeye yönelik herhangi bir eyleminin bulunmadığıdır. "SHELL'e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler" bölümünde SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğine işaret eden belgeler ile yapılan fiyat analizlerine yer verilmiş ve bunlara dayanılarak SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatlarını belirlediği ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır. SHELL tarafından yapılan savunmalarda söz konusu tespiti değiştirecek nitelikte yeni bir bilgi veya belge sunulmamıştır.

➤ **Fiyatlandırma Metodolojisine Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (488) Fiyatlandırma metodolojisine yönelik savunmada özetle; akaryakıt ve otopaz ürünlerinde depo çıkış fiyatı ile tavan satış fiyatı ve bayinin pompa satış fiyatı arasında ciddi bir ilişki olduğu, pompa satış fiyatı ile depo çıkış fiyatının birbirini etkilediği, nitekim pompa azami satış fiyatının düşürülmesi durumunda, bayi kâr marjının ancak depo çıkış fiyatının sabit kalması halinde azalacağı, bayiye bildirilen pompa azami satış fiyatının artması durumunda ise bayi kâr marjının ancak depo çıkış fiyatının sabit kalması halinde artacağı, marj paylaşım modeli dikkate alındığında marj paylaşımı için depo fiyatı belirlenirken standart bir oranın dikkate alınmadığı, her bir bayi için farklı yatırım yapıldığı gerekçesiyle farklı depo fiyatlandırmasının yapılarak bayilerin depo satış fiyatının belirlendiği, bayilerin pompa satış fiyatlarının SHELL tarafından bildirilen pompa azami satış fiyatından farklılaşması halinde bayinin kârlılığının değiştiği, bu nedenle bayilerin indirim yapmak istemeleri halinde SHELL tarafından pompa azami satış fiyatının indirildiği ve bu nedenle yapılan analizlerde bayilerin pompa satış fiyatlarının pompa azami satış fiyatına eşit olduğu ancak bu hususun dikkate alınmadığı ifade edilmektedir.
- (489) Akaryakıt sektöründe dağıtım şirketleri ve bayiler arasında fiyat rekabetinin nasıl gerçekleştiğinin konunun daha iyi anlaşılması bakımından önem arz ettiği değerlendirilmektedir. Bu noktada, öncelikle tavan fiyatın ne olduğu hususunun net bir şekilde ortaya koyulması gerekmektedir. EPDK tarafından Kuruma sunulan cevabi yazılar dikkate alındığında, akaryakıt sektöründe üç farklı tavan fiyat olduğu anlaşılmaktadır. Bunlardan ilki dağıtıcı ve bayi marjları toplamının EPDK tarafından belirlenen sınırı aşması halinde, dağıtıcı ve bayi marjlarının toplamına EPDK tarafından müdahale edildiği durumlarda uygulanan tavan fiyattır. EPDK tarafından tavan fiyatlara müdahale edilmesi 2009 ve 2014 yıllarında gerçekleşmiştir ve önemle belirtmek gerekir ki, söz konusu tavan fiyat müdahalesinin özellikle ihlalin ispat edilmesi amacıyla kullanılan belgelerde yer alan tavan fiyat ifadesi ile herhangi bir ilgisi bulunmamaktadır.
- (490) Bir diğer tavan fiyat ise, PPK'nin 12.maddesi kapsamında dağıtım şirketleri tarafından il ve ilçe bazında belirlenerek EPDK'ye bildirilen tavan fiyatlardan oluşmaktadır. Yönetmeliğin 12. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde dağıtım şirketleri, bayilerin genel giderlerini, kârlılığını ve bulunduğu bölgenin ürün aldığı satış noktasına olan uzaklığına göre taşıma maliyetlerini dikkate alarak iller bazında tavsiye edilen pompa satış fiyatını belirler. Söz konusu fiyatlar dağıtıcı tarafından EPDK ve bayilere bildirilir.

- (491) Son olarak, kimi dağıtım şirketlerinde yapılan yerinde incelemelerde görülen ve dağıtıcıların dile getirdiği üçüncü tavan fiyat ise dağıtım şirketleri tarafından belirlenerek, bayilere “tavsiye fiyat” ya da “tavan fiyat” adı altında bildirilen fiyattır. Dağıtıcı tarafından bayilerine sadece tavan fiyat ya da tavsiye satış fiyatı bildirmesi rekabet hukuku anlamında bir ihlal teşkil etmemektedir.
- (492) Dağıtım şirketleri tarafından bayilerine bildirilen tavan fiyatlar esasen bayilerin akaryakıtı ya da otogaz LPG’yi dağıtım şirketlerinden elde edinme bedellerinin değiştirilmesi suretiyle gerçekleşmektedir. Daha açık bir şekilde ifade edilmesi gerekirse, dağıtım şirketleri bayilerinin ürün edinme bedellerini yani bayiye satmış olduğu ürün fiyatını değiştirmek suretiyle bayilerinin tavan satış fiyatını değiştirmektedir. Bu hususun piyasada yol açtığı etkilerin iyi anlaşılması gerekmektedir. Zira söz konusu tavan fiyatın il ve ilçe bazında belirlenerek bayiye bildirilmesi rekabet hukuku anlamında herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. Ancak, bayilere bildirilen tavan fiyatın istasyon/bayi bazında değiştirilmesi, dağıtım şirketi tarafından bayilerin pompa satış fiyatının dolaylı olarak kontrol edilmesine neden olmakta ve bu durumun, bayinin pompa satış fiyatından indirim yapma yönündeki teşvikini azaltarak, gerek marka içi gerekse markalar arası rekabeti azalttığı değerlendirilmektedir.
- (493) Soruşturma kapsamında tavan fiyatları dağıtım şirketlerinin tamamınca bayi bazında belirlendiği tespit edilememiştir. Ancak, SHELL’in istasyon bazında fiyatlandırma stratejisi belirlediği hususu açıkça ifade edilmiştir. Bu çerçevede SHELL tarafından yapılan belgelere yönelik savunmalar, bu husus dikkate alınarak değerlendirilmiştir.
- (494) SHELL’in istasyon bazlı pompa azami satış fiyatı belirleme sisteminin, her bir bayisinin pompa satış fiyatlarının kontrol edilmesini hedeflediği ve bu durumun bayilerin pompa satış fiyatında indirim yapması yönündeki teşviklerini azalttığı ve bu yönüyle SHELL’in dolaylı olarak bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiği sonucunu doğurduğu değerlendirilmektedir.
- (495) Öte yandan, bu durumun markalar arası rekabeti azalttığına da dikkat çekmek gerekmektedir. Örneğin hacim olarak SHELL’in pazar payının yüksek olduğu bir bölgede, SHELL’in depo çıkış fiyatını ve dolayısıyla pompa azami satış fiyatını yüksek belirlemek gibi bir strateji izlemesi halinde, ilgili bayinin diğer markalara kıyasla depo çıkış fiyatı daha yüksek olacak ve bu durumda da pompa satış fiyatını da yüksek belirlemesi gerekecektir. Böylelikle söz konusu bayinin çevresinde yer alan diğer bayilerle rekabet edebilme gücü ve fiyatlarından indirim yapma olanağı azalacaktır. Bu fiyatlama stratejisi SHELL’in her bir bayisinin ürün edinme bedelini değiştirmek suretiyle, bayilerinin pompa satış fiyatlarını kontrol etme niyeti taşıdığını açıkça göstermektedir. Bu durum esasen bayinin indirim yapabileceği fiyat aralığının da SHELL tarafından belirlenmesi sonucunu doğurmaktadır.
- (496) Bunun yanı sıra, savunmada dile getirilen bir diğer husus, bayilerin rekabet edebilmek amacıyla pompa satış fiyatlarında indirim yapmak istemeleri ve SHELL tarafından pompa azami satış fiyatlarının bayinin uyguladığı pompa satış fiyatına çekilmesi durumunda, söz konusu indirimin bayi ve SHELL tarafından birlikte üstlenildiği, bayinin pompa satış fiyatında indirim yapmak istemesi ancak SHELL tarafından pompa azami satış fiyatının indirilmemesi halinde ise bu indirime bayinin tek başına katlandığı, bu nedenle bayilerin kârlılıklarını artırmak amacıyla SHELL tarafından tavsiye edilen pompa azami satış fiyatına uyma eğilimi gösterdiği, buna ilaveten SHELL’in bayilerinin rekabet etmesine destek olmak ve bayiler tarafından yapılan indirime ortak olmak amacıyla pompa azami satış fiyatını bayinin pompa satış fiyatına eşitlediği dolayısıyla

analizlerde bayi pompa satış fiyatlarının bu nedenle SHELL tarafından bildirilen pompa azami satış fiyatına büyük ölçüde benzerlik gösterdiği ifade edilmektedir.

- (497) Öncelikle belirtmek gerekir ki, söz konusu fiyat benzerliğinin, SHELL'in fiyatlama politikasının bir sonucu olarak ortaya çıktığı değerlendirilmektedir. Nitekim, SHELL bayi özelinde bildirilen pompa azami satış fiyatı, diğer bir deyişle ürün edinme bedeli aracılığı ile bayisinin indirim yapabileceği fiyat aralığının oldukça sınırlanmasına neden olmakta, bu durumun doğal sonucu olarak bayiler tarafından pompa azami satış fiyatının, başka bir deyişle ürün edinme bedelinin düşürülmesi talep edilmektedir. Böylelikle, SHELL'in bayilerine bildirmiş olduğu pompa azami satış fiyatları ile bayilerin uygulamış oldukları pompa satış fiyatları çok büyük ölçüde benzerlik göstermektedir. Öte yandan, söz konusu analizlere yer verilmesinin nedeni, bayilerin pompa satış fiyatlarının olağanın dışında sayılabilecek bir oranda SHELL tarafından bildirilen tavan fiyata benzerlik göstermesidir. Nitekim, söz konusu analizlere göre bu benzerlik oranı benzin ve türlerinde % (.....), otogaz LPG ürünüde ise % (.....) aralığında seyretmektedir.
- (498) Savunmada ayrıca, EPDK'nin dağıtıcı ve bayi marjlarının paylaşımına ilişkin kararına atıf yapılarak, marj paylaşım sisteminin meşru bir sistem olduğu ifade edilmektedir. Kurulun marj paylaşımı sisteminin meşru olmadığına yönelik herhangi bir değerlendirmesi bulunmamaktadır.
- (499) EPDK tarafından alınan karardan kısaca bahsetmek gerekirse; toplam marj (dağıtıcı ve bayi), dağıtıcı tarafından bayiye her bir benzin ve motorin türü için tavsiye edilen veya tavan olarak belirlenen fiyattan ilgili bayiye en yakın rafineri çıkış fiyatı düşülerek bulunacak, aynı ilde birden fazla rafineri olması durumunda en düşük fiyat esas alınacak, toplam marjın en az yüzde 55'i bayi marjı olacak şekilde dağıtıcı ile bayi arasında serbestçe belirlenecek, bayinin dağıtıcısı tarafından kendisi için tavsiye edilen veya tavan olarak belirlenen fiyattan indirim yaparak satış yapması durumunda, yapılan indirimler bayi marjından karşılanacaktır. Bunun yanı sıra, söz konusu karara göre, ulusal stok maliyeti, ulusal marker ve dağıtıcı marker maliyeti, ithalat veya dağıtıcılar arası ticaret yoluyla temin gibi kaynaklardan alım ile rafineri çıkış fiyatları arasındaki farklılıklarından kaynaklanabilecek ilave maliyetler, farklılaştırılmış ürünlere ilişkin katkı maliyeti, harmanlama maliyeti, otomasyon kurulum ve işletim maliyeti gibi ilgili mevzuata göre dağıtıcı sorumluluğunda olan veya bayiye teslimden önceki aşamalarda gerçekleştirilen iş ve işlemlere ilişkin maliyetler herhangi bir ad altında bayilere ayrıca yansıtılamayacaktır.
- (500) Teşebbüs tarafından ayrıca, EPDK'nın bu kararı almasına neden olan hususlara yönelik yapılan açıklamalarda, bayilerden dağıtıcıların, sözleşmelerdeki marj paylaşımı ile ilgili koşulları farklı isimler altında kesilen ilave faturalarla değiştirebildiği, marj makasını makul sayılabilecek seviyenin ötesinde açtıkları, kanunen katlanmakla yükümlü oldukları bazı maliyetleri bayilere yansıttıkları ve bu durumların bayilerin faaliyetlerinin devamlılığını tehlikeye sokacak boyutta mağduriyetlere sebep olduğu yönünde yoğun şikayet ve talepler ulaştığı, bunun üzerine EPDK tarafından detaylı incelemelerin başlatıldığı, petrol piyasasının dağıtıcı ve bayi segmentleri arasındaki kâr paylaşımına yönelik asgari bir eşik belirlenmesi ve hangi maliyetlere hangi tarafın ne oranda katlanacağına sözleşme imzalanırken açığa kavuşturulmasının temin edilmesi gibi sektörde yer alan belirsizliklerin ortadan kaldırılmasına yönelik karar alındığı ifade edilmiştir. Bu düzenlemenin amacının, petrol piyasasında faaliyette bulunan dağıtıcı ve bayilik lisansı sahiplerinin piyasa faaliyetlerini eşitlikçi ve istikrarlı biçimde sürdürebilmelerini teminen toplam marjın şeffaf bir şekilde tespit edilmesine ve tespit edilen bu marjın paylaşımına ilişkin asgari kuralları belirlemek, dağıtıcı ve bayiler

arasındaki faturalara ve taraflarca yansıtılan maliyetlere konu hususlarla ilgili belirsizlikleri gidermek, uzun vadede tüketici faydası da dâhil olmak üzere toplam faydayı artırmak olduğu belirtilmiştir.

- (501) Söz konusu kararda EPDK tarafından bayilerin korunmasına yönelik bir düzenleme yapıldığı açıktır. Ancak, bu düzenlemenin kararın yayımlandığı tarihten sonraki marj anlaşmalarını kapsayacağı dikkate alındığında, kararın akaryakıt piyasasında nasıl bir etki doğuracağına şu anda belirsiz olduğu değerlendirilmektedir.

➤ **Fiyat Stratejisi ve Bayilerin Fiyatlandırma Davranışlarına Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (502) Savunmada özetle; yeniden satış fiyatının tespit etmek isteyen teşebbüslerin tüm yeniden satıcıları nezdinde tek ve sabit bir fiyat uygulamayı amaçladıkları ve bu ihlalin ispatlanmasında ise fiyat dikte etmeyi amaçlayan sağlayıcının, yeniden satıcılarına müdahale ettiğini ortaya koyan delillerin bulunması gerektiği, oysa SHELL'in uyguladığı istasyon bazlı fiyatlandırma stratejisi nedeniyle aynı il ve ilçede bulunan istasyonlara farklı pompa azami satış fiyatı bildirdiği ve bu yönüyle marka içi rekabeti teşvik ettiği, dolayısıyla SHELL'in yeniden satış fiyatını tespit ettiği iddiasının ilgili ihlal türünün teorik yapısıyla örtüşmediği ifade edilmektedir.
- (503) Akaryakıt ve otogaz LPG piyasaları klasik sağlayıcı ve bayi ilişkisinin bulunduğu piyasalardan gerek ürün gerekse tavsiye satış fiyatının belirlenmesi noktasında oldukça farklılık göstermektedir. Bu gerekçe yapılan tüm analiz ve tespitler bu piyasanın kendine has özellikleri dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir. SHELL'in, yukarıda da ayrıntılı şekilde yer verildiği üzere, bayilerinin her birinin pompa azami satış fiyatını farklılaştırmak suretiyle marka için rekabetin artırmadığı aksine bayinin indirim yapma teşvikinin azalmasına neden olarak hem marka içi hem de markalar arası rekabeti azalttığı değerlendirilmektedir.
- (504) SHELL tarafından dile getirilen bir diğer husus, yazışmaların tamamının SHELL çalışanları arasında yapılan iç yazışmalar olduğu, bu yazışmaların SHELL fiyatlandırma politikasını ve SHELL'in bayilerine fiyatı nasıl bildirdiğini gösterecek mahiyette olmadığı, SHELL'in bayilerine azami satış fiyatını SMS aracılığı ile bildirdiği, bildirilen bu fiyatın istasyon bazlı tavan fiyat olduğu fakat bazen iç yazışmalarda farklı ifadeler kullanılabildiği, iç yazışma niteliğinde olan belgelerde "pompa azami satış fiyatı" ibaresinin kullanılmadığı ancak bayilere gönderilen SMS'lerde bu ifadenin kullanılmasına özen gösterildiği, bayilerle paylaşılmayan ve salt iç yazışma niteliğinde olan dokümanlarla yeniden satış fiyatının tespiti iddiasının ispatlanmadığı ifade edilmektedir.
- (505) Daha önce de yer verildiği üzere, akaryakıt piyasasına yapılan yerinde incelemelerde anlaşıldığı üzere bayiler direkt olarak dağıtım şirketinin üst yetkilileri ile ilişki kurmamakta, her türlü iletişimini saha/bölge müdürleri aracılığı ile gerçekleştirmektedir. Akaryakıt sektöründe yapılan birçok incelemede, bayilerin çok büyük bir kısmının kurumsal şirketler olmadığı, çoğu teşebbüsün bir e-posta adresinin bulunmadığı, doğrudan saha müdürleri ile iletişime geçildiği ve bu iletişimin telefon üzerinden sağlandığı gözlemlenmiştir. Saha bölge müdürleri bayilerin taleplerini genel merkeze bildirmekte bir aracı görevi üstlenmektedir. Bu bakımdan iç yazışma mahiyeti bulunan belgelerin delil olarak kullanılmasında sakınca görülmemektedir.
- (506) Öte yandan, SHELL delil olarak kullanılan belgelerde, iç pompa satış fiyatı ibaresi ile asıl kastedilenin pompa azami satış fiyatı olduğunu ifade etmektedir. Bir an için bu belgelerde asıl ifade edilmek istenin pompa fiyatı değil de pompa azami satış fiyatı

olduğu düşünülürken dahi, SHELL'in her bir bayi özelinde pompa satış fiyatlarını, pompa azami satış fiyatlarında değişiklik yapmak suretiyle belirlediği ve bu yönüyle dolaylı olarak bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiği gerçeği değişmemektedir.

- (507) SHELL tarafından dile getirilen bir diğer husus ise, bayilerin pompa azami satış fiyatına uyum göstermelerinin arkasında yatan temel unsurun akaryakıt piyasasında yaşanan marj daralmasından kaynaklandığı ancak bunun dikkate alınmadığıdır.
- (508) Akaryakıt sektöründe 2015 ve 2017 yıllarını kapsayan süreçte bayi ve dağıtıcı marjı toplamında yaşanan daralmaya ilişkin değerlendirmelere yukarıda PO'nun savunmalarına ilişkin bölümde yer verilmiştir. Sonuç olarak marj daralmasının bayilerin pompa satış fiyatlarının, dağıtım şirketleri tarafından bildirilen tavan fiyata gösterdiği yakınlığı artırdığı ileri sürülebilecekse de, söz konusu yakınlık SHELL bakımından olağan koşulların çok üzerindedir ve otogaz LPG piyasasındaki fiyat benzerliğinin açıklanamadığı dikkat çekmektedir. Belirtmek gerekir ki, 11.10.2018 tarih ve 18-38/603-293 sayılı Kurul kararında hakkında inceleme yapılan üç dağıtım şirketine yönelik benzer bir analiz gerçekleştirilmiş ve bunların akaryakıt pazarındaki fiyat benzerliğinin SHELL ile kıyaslandığında oldukça makul oranlarda seyrettiği gözlemlenmiştir. Bu durumda EPDK'nin tavan fiyat müdahalelerinin ve marjlarda yaşanan daralmanın, Türkiye'de faaliyet gösteren tüm dağıtım şirketleri ve bayilerini kapsadığının belirtilmesi gerekmektedir. Öte yandan, otogaz LPG piyasasında yukarıda da yer verildiği üzere herhangi bir marj daralmasından söz etmenin mümkün olmadığı görülmektedir. Bu durumda, Ocak 2015 ve Ocak 2019 dönemini kapsayan analizde, otogaz LPG piyasasında bayilerin pompa satış fiyatları ile SHELL tarafından bildirilen pompa azami satış fiyatı arasındaki %(.....) aralığında seyreden benzeşme açıklanamamaktadır.
- (509) SHELL tarafından dile getirilen bir diğer husus Kurulun Aygaz, Sony, Çağdaş⁷², Samsonite⁷³ kararlarında yeniden satış fiyatı iddiaları incelenirken sağlayıcının bayilerine/alıcılarına yönelik olarak belirlenen tavan ve/veya tavsiye fiyatlara uymamaları, bu fiyatlardan sapmaları gerekçesiyle teslimatların geciktirilmesi, mal tedarik edilmemesi, sözleşmelerin feshedilmesi vs. ceza ve/veya yaptırımları uygulamıyor olmasının yeniden satış fiyatının tespiti iddialarının mevcut olup olmadığının tespit edilmesi açısından önemli olduğu değerlendirmelerinde bulunduğu, ancak SHELL'in bu gibi uygulamalarının olduğuna işaret eden herhangi bir belge ve/veya yazışma ile karşılaşılmadığı, Kurulun Aygaz Kararında da dağıtıcının yapılan indirimde katkıda bulunması durumunda teslim edilen otogazın fiyat faturasının güncellendiğinin anlaşıldığı, anılan kararda marj paylaşım sistemi ile çalışılan bayilere dağıtıcı tarafından bu şekilde destek sağlanmasının ve/veya bayilerin dağıtıcıdan destek isteyebilmesinin söz konusu bayilerin yeniden satış fiyatının dağıtıcı tarafından belirlenmediği yönünde bir gösterge olarak değerlendirildiği, SHELL'in bayilerine destek olabilmek için pompa azami satış fiyatından indirim yapması ve/veya bayilerine finansal anlamda takviyede bulunmak için prim desteği sağlaması gibi durumlarda bayilerden fatura alınmak suretiyle mahsuplaşma yapıldığı ifade edilmektedir.
- (510) Öncelikle çok sayıda bayinin pompa fiyatına müdahale edildiğini gösteren ve yukarıda ayrıntılarına yer verilen belgeler ihlalin sistematik bir şekilde yapıldığının en önemli kanıtıdır. Ayrıca yukarıda açıklandığı ve 19.09.2018 tarih, 18-33/556-724 sayılı Henkel Kararı ile 22.11.2018 tarih, 18-44/703-345 sayılı Sony Kararı'ndan da görüleceği üzere Kurulun yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasına yaklaşımı 4054 sayılı Kanun'un 4.

⁷² Kurulun 24.10.2013 tarih ve 13-59/825-350 sayılı Kararı.

⁷³ Kurulun 04.03.2010 tarih ve 10-211273-101 sayılı Kararı.

maddesinin amaç bakımından ihlal edildiği yönündedir. Ayrıca ilgili kararlarda Kurul ihlalin sistematikliğini, yaptırım ve izleme mekanizmalarının varlığını ihlal tespiti yaparken değerlendirmeye almamıştır. Ayrıca Turkcell Kararına dayanak teşkil eden ve Kurul tarafından alınan 06.06.2011 tarih ve 11-34/742-230 sayılı Kararın 2. maddesini bozan Danıştay 13. Dairesinin 16.10.2017 tarihli ve 2011 E.; 2017/2573 K. sayılı kararının ilgili kısmı şu şekildedir:

“Dava konusu Kurul kararına esas soruşturma raporunun ekinde yer alan Ek 24/1-2-12-13-14-15, EK 24/4-5-6-7-9-10 sayılı belgeler ile soruşturma heyeti tarafından yapılan önaraştırma aşamasında Turkcell’in esas ürünlerinden kontör satışının, fiziki kontör kartları vasıtasıyla ya da dijital olarak yapıldığı, söz konusu teşebbüsün gerek fiziki kontörlerin ve gerekse dijital kontörlerin satış fiyatlarını yeniden belirlediği, (...) Bu durumda, hakim durumdaki teşebbüsün fiyat, dağıtım ve satışa ilişkin politika ve uygulamaları çerçevesinde, özellikle kontör fiyatlarının her düzeyde belirlenmesi yönünde çok sayıda bulgu ve belge dikkate alındığında, 4054 sayılı Kanun’un 4. Maddesini ihlal ettiği (...) sonucuna varıldığından (...) Rekabet Kurulu kararında hukuka uygunluk görülmemiştir.”

- (511) Mahkeme kararına konu Kurul Kararının 830. paragrafında Kurulca saptanan ilgili kısmı önem arz etmektedir: *“Yeniden satış fiyatının ihlal olarak değerlendirilmesi için Kurul kararlarında ve AB’de yer alan uygulamalarda herhangi bir baskı ya da yaptırımın olması, yani tavsiye edilen fiyattan sapmaların cezalandırılması gerekmektedir. Bu konuda soruşturma sürecinde Turkcell’in tavsiye ettiği yeniden satış fiyatına bayilerin uymaları için zorlamada bulunduğu ve uyulmaması durumunda herhangi bir yaptırım uygulama yönünde aktif bir irade sergilendiğine yönelik bir delile rastlanmamıştır.”*
- (512) İptal kararına konu Kurul kararında Turkcell’in yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal etmediği sonucuna varılmıştır. Danıştay 13. Dairesi kararında ise ilgili kararın hukuka uygun görülmediği söylenirken yaptırım unsuruna ilişkin bir saptama bulunmamakta, soruşturma konusu teşebbüste yapılan incelemede elde edilen belgeler ihlal tespiti için yeterli görülmektedir.
- (513) Yaptırım mekanizmasının varlığı yeniden satış fiyatının tespiti ihlalinin varlığı için gerek şart niteliğinde değildir. Aygaz Kararının 189. paragrafı incelendiğinde, yaptırım mekanizmasının bir unsur olarak ele alınmadığı görülmektedir. Burada yaptırım mekanizması Kılavuz’un 17-19. paragraflarında da belirtildiği üzere dolaylı yoldan yeniden satış fiyatı tespitine ilişkin örnekler arasında sayılmıştır. İlgili Kılavuz’da ve kararda açıkça bu durum belirtilmiş olup, yaptırım mekanizmasının yeniden satış fiyatının tespiti ihlalinin varlığı için bir koşul olarak ileri sürülmediği açıktır.
- (514) SHELL tarafından dile getirilen son husus, SHELL’in bayilerine göndermiş olduğu SMS’lerde pompa satış fiyatı ibaresinin kullanılmadığı ve SHELL’in bayilerinin pompa fiyatlarını merkezi olarak değiştirmesine olanak sağlayan bir altyapı sisteminin bulunmadığı yönündedir. SHELL’e yönelik bu tür bir iddiada bulunulmadığından, bu savunmaya yönelik herhangi bir değerlendirme yapılmayacaktır.

➤ **SHELL’in Bayilerini İzlemesinin Rasyonelitesine Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (515) Savunmada özetle; EPDK tarafından dağıtım şirketi ve bayilerin marj toplamının sınırlandırılmaya çalışıldığı, nitekim EPDK’nin almış olduğu tavan fiyat kararları ile söz konusu marjlara müdahalede bulunulduğu, EPDK’nin 42435421 sayılı ve “Elektronik Sistemlerle Yapılan Akaryakıt Satışları ve Marjlar” konulu Kurul Kararı ile 29.06.2016

tarih ve 93717071 kararında 5291 sayılı "Akaryakıt Fiyatlarının Takibine İlişkin Kurul Kararı" kapsamında akaryakıt fiyatlarının EPDK tarafından yakından takip edildiği, EPDK'nin 27.06.2007 tarih ve 1240 sayılı Petrol Piyasasında Dağıtıcı Lisansı Sahiplerinin Bayi Denetim Sistemine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Kurul Kararı olduğu, söz konusu Kurul Kararının bayilerin akaryakıt hareketlerini izlemeyi gerektirdiği, Kurul Kararının ekinde dağıtıcı lisansı sahiplerinin akaryakıt istasyonlarının fiyat takiplerini nasıl yapacağına gösterildiği bu kapsamda dağıtıcıların, istasyonların yaptığı akaryakıt satışlarına ilişkin olarak tarih ve saat, bayi lisans numarası, akaryakıt türü ve fiyat bilgisini EPDK'ye bildirmekle yükümlü kılındığı, bayilerin izlenmesinin bir diğer nedeninin elektronik sistemler ve ekstra kart vasıtasıyla gerçekleştirilen satışlar olduğu ifade edilmektedir.

- (516) Söz konusu savunmada yapılan açıklamalar doğrultusunda dağıtım şirketlerinin, bayilerinin pompa satış fiyatlarını izlemesi hususunda esasen EPDK tarafından sorumlu tutuldukları anlaşılmaktadır. Dağıtım şirketlerinin bayilerini izlemesinin rasyonalitesinin olduğu kabul edilmekle birlikte, bu hususun SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğine yönelik iddiaları değiştirmedikçe dikkat çekmek gerekmektedir.

➤ **Soruşturma Raporu'nda Delil Olarak Gösterilen Belgelere Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi**

- (517) Soruşturma Raporu'nda delil olarak gösterilen belgelerin değerlendirilmesine yönelik savunmada özetle; Soruşturma Raporu'nda yer verilen 12 belge incelendiğinde, yazışmaların 124 adet SHELL istasyonunu konu edindiği⁷⁴, Belge-21'de adı geçen tek istasyon olan Sefaköy istasyonu ile Belge-26'da yer alan İncek Bulvarı İstasyonu'nun, SHELL'in acentesi konumunda oldukları, bu istasyonların EPDK bayilik lisansının SHELL'e ait olduğu belirtilmiş ve devamında belge özelinde savunmalar yapılmıştır. Belge özelinde yapılan savunmalar ve savunmalara ilişkin değerlendirmeler aşağıdaki gibidir.

Belge 18 ve 19'a Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (518) 18 ve 19 numaralı belgelere yönelik savunmada özetle, bayinin esasen SHELL'den tavan satış fiyatında indirim yapılmasını talep ettiği, bu durumda bayi tarafından yapılacak indirimin maliyetine SHELL ve bayi tarafından katlanılacağı, öte yandan bayinin pompa satış fiyatları incelendiği takdirde bu fiyatların SHELL tarafından bildirilen pompa azami satış fiyatından farklılık gösterdiği ifade edilmektedir. Bu yönüyle belgenin bayinin pompa azami satış fiyatında başka bir ifadeyle ürün edinme bedelinde indirim yapılmasına yönelik bir talebinden ibaret olduğu, nitekim bayinin çeşitli zamanlarda SHELL'in belirlediği pompa azami satış fiyatının altında pompa satış fiyatı belirlediği görülmektedir. Söz konusu savunma dikkate alınarak anılan belgeler değerlendirme dışında tutulmuştur.

Belge-21'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (519) Yapılan savunmada, belgede yer alan bayinin acente olduğu ifade edilmektedir. Bu çerçevede, söz konusu belgenin değerlendirme dışında tutulması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Belge-22'ye Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (520) Savunmada özetle; yazışmada sabit fiyat ile kastedilenin, esasen SHELL tarafından haftanın belli günlerinde pompa azami satış fiyatlarının bir diğer ifadeyle bayilerin depo

⁷⁴ Söz konusu istasyonlar; (.....) ve (.....) şeklinde sıralanmaktadır.

çıkış fiyatlarının (bayinin ürünü edinme bedeli) düşürülmesi suretiyle yapılan indirimlerin, bayram dönemlerinde yapılmamasının olduğu, SHELL'in bazı illerde toplam marjı korumak için sürekli düşük fiyat uygulamak yerine haftanın belli günlerinde pompa azami satış fiyatları, dolayısıyla da depo fiyatları üzerinden indirim yaptığı, günlük indirimlerin bir ticari alan ya da şehirde oluşan rekabetçi koşullara istinaden bayilerin de uygun gördükleri şekilde konumlanmalarını sağlamak amacıyla uygulandığı, indirimin olduğu günlerde bayilerin depo fiyatlarının değiştirildiği ve bayilerin de bu değişikliği pompa fiyatlarına yansıttığı ifade edilmektedir. Söz konusu belgeye yönelik savunmanın kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir. Zira SHELL'in bayilerinin depo çıkış fiyatını bir başka ifadeyle ürün edinme bedelini haftanın belirli günlerinde kendi stratejisi doğrultusunda artırmak ve azaltmak suretiyle, bayilerinin pompa satış fiyatlarını kontrol ettiği ve bu yaklaşımın dolaylı olarak bayilerin yeniden satış fiyatını belirlenmesi sonucunu ortaya çıkardığı değerlendirilmektedir.

Belge 25'e Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (521) Savunmada özetle, listede yer alan istasyonların tavan fiyatlarını artırmaksızın fiyatlarının artırılmasının planlandığı, tavan fiyat ile kastedilenin esasen il bazında EPDK'ya bildirilen tavan fiyat olduğu, ilgili tarihte bayilere yapılan fiyat değişikliğine ilişkin SMS bildirimlerinin incelenmesi halinde, belgenin pompa azami satış fiyat değişikliğine yönelik olduğunun açıkça görülebileceği ifade edilmektedir. Söz konusu belgeye yönelik savunmaların kabul edilemeyeceği, zira söz konusu belgede yer alan yazışmalardan açıkça anlaşılacağı üzere, SHELL tarafından bayilerin pompa satış fiyatları, "SHELL tarafından pompa azami satış fiyatı" ibaresi altında sürekli değiştirilmekte, böylece bayilerin ürün edinme bedelleri farklılaştırılmak suretiyle fiyatlamaları kontrol altında tutulmaya çalışılmaktadır. Zira yazışmada bayilerin EPDK'ya bildirilen il tavan fiyatlarının oynatılmaksızın fiyatlarının 5 kuruş artırılmasının bayilerin pompa satış fiyatlarına müdahale edildiğinin göstergesi olduğu değerlendirilmektedir.

Belge-20, 23, 24, 26, 27, 28 ve 29'a Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (522) 20, 23, 24, 26, 27, 28 ve 29 numaralı belgelere yönelik savunmada özetle; söz konusu yazışmalarda yer alan pompa fiyat ibaresi ile kastedilenin pompa azami satış fiyatı olduğu, nitekim SMS bildirimleri incelendiği takdirde, belgenin pompa azami satış fiyat değişikliğine yönelik olduğunun açıkça görülebileceği, söz konusu yazışmalarda yer alan istasyonların pompa satış fiyatlarının pompa azami satış fiyatından farklılık gösterebildiği, SHELL fiyatlandırma ekibinin herhangi bir şekilde bir sistem üzerinden veya doğrudan bayinin uyguladığı fiyatlara karışması ve bu fiyatları değiştirebilme imkânının teknik olarak mümkün olmadığı ifade edilmektedir.
- (523) SHELL'in söz konusu belgelere yönelik yapmış olduğu savunmaların kabul edilemeyeceği, zira söz konusu ifade ile kastedilenin pompa satış fiyatı ya da pompa azami satış fiyatını ifade ettiğinden bağımsız olarak, SHELL'in her bir istasyonunun ürün edinme bedellerini değiştirmek suretiyle dolaylı olarak her bir bayisinin pompa satış fiyatına müdahale ettiği değerlendirilmektedir. Öte yandan SHELL fiyatlandırma ekibinin herhangi bir şekilde bir sistem üzerinden veya doğrudan bayinin uyguladığı fiyatlara karışması ve bu fiyatları değiştirebilme imkânının teknik olarak mümkün olmadığı ifade edilmektedir. Bu yönde bir iddiada bulunulmadığından bu hususa yönelik herhangi bir değerlendirme yapılmayacaktır.
- (524) Sonuç olarak, belgelere yönelik olarak yukarıda yapılan tüm savunmaların değerlendirilmesiyle, 21, 18 ve 19 numaralı belgelere yönelik savunmaların kabul

edilebileceği, ancak bu belgelerin çıkarılması halinde bile SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği yönündeki kanaatin değişmeyeceği değerlendirilmektedir.

Dosya Kapsamındaki SHELL Lehine Belgelere Yönelik Savunma ve Değerlendirilmesi

- (525) Savunmada özetle; SHELL lehine olan belgelerin meslek personeline alındığı ancak bu belgelere Soruşturma Raporu'nda yer verilmediği hususu dile getirilmiştir.
- (526) Yapılan yerinde incelemelerde, dağıtım şirketleri tarafından bayilerinin rekabet edebilmeleri için desteklendiği yönündeki yazışmalar, sadece SHELL özelinde değil, dağıtım şirketlerinde yapılan incelemelerin çok büyük bir kısmında elde edilmiştir. Bu belgeler genellikle akaryakıt piyasasında özellikle bayilere prim verilmesine, prim vadesinin ve miktarının uzatılmasına yönelik uygulamaları konu almaktadır. Bu belgelere yer verilmemesi eksik inceleme yapılmasından değil, bu uygulamaların sektörün geneline yayılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Diğer yandan, dosya konusunu teşkil eden yeniden satış fiyatının belirlenmesi eylemini gösterir nitelikte belgelere yoğunlaşılmasıyla birlikte tüm bu rekabeti teşvik edici uygulamalar da dikkate alınarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

I.6.5. TOTAL Tarafından Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

I.6.5.1. Usule İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (527) TOTAL'in usule ilişkin savunmasında dile getirilen ilk husus, Soruşturma Bildirimi'nde iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilginin taraflara iletilmediği ve bu durumun savunma hakkını sınırlandırdığıdır. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası, "*Kurul, başlattığı soruşturmaları, soruşturmaya başlanması kararının verildiği tarihten itibaren 15 gün içinde ilgili taraflara bildirir ve tarafların ilk yazılı savunmalarını 30 gün içinde göndermelerini ister. Taraflara tanınan ilk yazılı cevap süresinin başlayabilmesi için Kurulun bu bildirim yazısı ile birlikte, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgiyi ilgili taraflara göndermesi gerekir.*" hükmünü amirdir. Bu hüküm gereği, TOTAL'e gönderilen Soruşturma Bildirimi incelendiğinde, temel olarak Kurulun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin belirlenmesi amacıyla soruşturma açılmasına dair kararı ile önaraştırma kapsamında TOTAL'in bayilerinin uyguladığı satış fiyatlarının incelendiği analize yer verildiği görülmektedir. Bu doğrultuda, yapılan bu bildirim içeriği itibarıyla savunma hakkını kısıtlamadığı değerlendirilmektedir.
- (528) Bununla birlikte, 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesindeki "*Soruşturma safhası sonunda hazırlanan rapor, tüm Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunur. Bu Kanunu ihlal ettiği belirlenenlere yazılı savunmalarını 30 gün içinde Kurula göndermeleri tebliğ edilir.*" ile 46.maddesinde yer alan "*Sözlü savunma toplantısı, tarafların cevap dilekçesi ya da savunma dilekçelerinde sözlü savunma hakkını kullanmak istediklerini bildirmeleri üzerine yapılır.*" hükümleri uyarınca hakkında soruşturma açılan tarafın soruşturma bildirimini tebliği üzerine yaptıkları birinci yazılı savunmasına ek olarak soruşturma raporunun tebliğinden sonra da iki yazılı ve sözlü savunma hakkı bulunmaktadır. Dolayısıyla, savunma hakkının kısıtlandığı yönündeki savunma kabul edilemeyecektir.
- (529) Savunma kapsamında dile getirilen diğer husus ise Soruşturma Bildirimi'nde 4054 sayılı Kanun'un 42. maddesinin gerektirdiği ciddi ve yeterli ihlal iddiaları bulunmadığına ilişkindir. Gerek 4045 sayılı Kanun'un ilgili hükümleri gerekse Danıştay'ın çeşitli

kararları⁷⁵ ile ortaya konduğu üzere; yürütülen bir önaraştırma sonucunda rekabet kurallarını ihlâl eden eylem, karar ve anlaşmaların söz konusu olmadığına hiç bir kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde ortaya çıkması halinde Kurul tarafından soruşturma açılmamasına karar verilecektir. Ancak önaraştırma sonucu elde edilen bilgi ve delillerin bu sonuca ulaşmaya elverişli olmaması veya yetersizliği halinde ise soruşturma açılmasına karar verilmesi gerekmektedir. Danıştay'ın söz konusu kararlarında bu husus şu şekilde ifade edilmektedir:

“Başka bir anlatımla, ihbar ve şikâyet başvurularında ileri sürülen iddia ve deliller ile re'sen araştırma sonucunda elde edilen bilgi ve bulguların noksan olduğu ve dolayısıyla önaraştırmaya konu edilen olayın soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı yönünde kesin bir kanaate ulaşmaya yetecek ölçüde aydınlatılmadığı hallerde, Kurulca soruşturma açılmasına karar verilerek 4054 sayılı Kanun'un 43. ve devamı maddelerinde düzenlenen idari usulün uygulanması sonucunda yapılacak değerlendirmenin 48. maddede öngörülen nihai kararlarla sonuçlandırılması gerekir.”

- (530) Nitekim Kurulun 11.10.2018 tarih ve 18-38/603-M sayılı kararı ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak TOTAL hakkında yürütmüş olduğu önaraştırma sonucunda, dosya konusu iddialara yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek bulunmadığı yönünde kesin bir kanaate ulaşamamış ve dolayısıyla soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Bu doğrultuda, 4054 sayılı Kanun'un 42. maddesinin gerektirdiği ciddi ve yeterli ihlal iddialarının bulunmadığına ilişkin savunmanın kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.

I.6.5.2. Esasa İlişkin Yapılan Savunma ve Değerlendirilmesi

- (531) TOTAL'in esasa ilişkin yaptığı savunmada özetle;

- TOTAL'in bayilerinin satış fiyatlarını doğrudan veya dolaylı olarak tespit ettiği yönünde hiçbir emare bulunmadığı, bayilerinin TOTAL'in bildirdiği tavsiye/tavan fiyatın altında satış yapabildiği, TOTAL'in bayilerin tavan fiyattan satış yapması için teşvik veya caydırma uygulamasının bulunmadığı, yapılan incelemelerde TOTAL'in bayilerinin satış fiyatına müdahale ettiği yönünde herhangi bir delil elde edilemediği,
- TOTAL ile bayileri arasında akdedilen sözleşme hükümlerinin bayilerin satış fiyatlarını, uygulayacakları indirimleri ve diğer ticaret koşullarını serbestçe belirleme özgürlüğünü kısıtlamadığı ve EPDK'nin ilgili mevzuatı gereğince bayilerine tavan satış fiyatını bildirdiği,
- Akaryakıt sektöründe gerek EPDK düzenlemeleri ve müdahaleleri doğrultusunda fiyatlandırma sisteminin gerekse ekonomik sebeplerin dağıtım şirketleri gerekse bayiler bakımından satış gelirini oldukça sınırlandırdığı, marjlarda yaşanan bu daralmanın bir sonucu olarak bayilerin akaryakıtı tavan fiyata yakın ya da tavan fiyat üzerinden satma eğilimlerinin olduğu

hususları dile getirilmiştir.

⁷⁵ Danıştay 13. Dairesinin 12.04.2011 tarih ve E:2008/8249, K:2011/1525 sayılı; 30.11.2011 tarih, E: 2008/3117, K: 2011/5424 sayılı; 02.04.2013 tarih, E: 2009/4016, K: 2013/901 sayılı; 07.03.2017 tarih ve E: 2016/641, K: 2017/566 sayılı Kararları.

(532) "TOTAL'e Yönelik Yapılan İnceleme, Tespit ve Değerlendirmeler" başlığı altında da belirtildiği üzere, TOTAL'de yapılan yerinde incelemelerde dosya konusu yeniden satış fiyatının tespiti iddiasını destekleyecek nitelikte herhangi bir bilgi veya belgeye rastlanmamış; TOTAL'e ilişkin gerçekleştirilen fiyat analizinin, bayilerinin uyguladığı pompa satış fiyatlarının tavsiye (tavan) fiyatlardan oldukça farklılaştığını göstermesi de dikkate alınarak, TOTAL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği yönündeki iddiaların reddedilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

I.7. Genel Değerlendirme

(533) BP, OPET, PO, SHELL ve TOTAL hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde yürütülen soruşturma neticesinde;

- Dosya kapsamında ilgili ürün pazarlarının "benzin dağıtım", "motorin dağıtım" ve "otogaz LPG dağıtım" pazarları, ilgili coğrafi pazarın ise dağıtım şirketlerinin benzin, motorin ve otogaza satışını ülke çapında gerçekleştirdikleri gerekçesiyle "Türkiye" olduğu,
- BP'ye yönelik yapılan değerlendirme kapsamında; yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin BP'nin bayilerin fiyatına müdahale ettiğini gösterir nitelikte olduğu, buna ek olarak BP'nin bayilerine ve EPDK'ye bildirdiği tavan fiyatlar ile bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatları karşılaştırıldığında, bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda BP tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması (Kurşunsuz benzin 95 özelinde, BP'nin bayilerinin pompa satış fiyatlarının BP tarafından bildirilen tavan satış fiyatına ortalama olarak %(.....) oranında, motorin özelinde ise %(.....) oranında benzerlik göstermektedir.) da dikkate alındığında BP'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği,
- OPET'e yönelik yapılan değerlendirme kapsamında; OPET'in bayilerine ve EPDK'ye bildirdiği, tavsiye niteliğinde olması gereken tavan fiyatlar ile bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranda (Kurşunsuz benzin 95 özelinde OPET'in bayilerinin pompa satış fiyatlarının OPET tarafından bildirilen tavan satış fiyatına ortalama olarak %(.....) oranında, motorin özelinde ise %(.....) oranında) benzerlik gösterdiği, OPET'in (%(.....)-%(.....)) bu durumunun, rekabeti ihlal ettiği sonucuna varılan BP (%(.....)-%(.....)), PO (%(.....)-%(.....)) ve SHELL (%(.....)-%(.....)) ile, bir başka ifadeyle rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı örneklerle oldukça benzer olduğu, öte yandan OPET bakımından tespit edilen bu oranların, bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmediği sonucuna ulaşılan TOTAL'inkinden (%(.....), %(.....)) de son derece ayrıştığı, sonuç itibarıyla OPET'in bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda OPET tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olmasının, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı örneklerle büyük benzerlik gösterirken, rekabetin engellenmediği, bozulmadığı ve kısıtlanmadığı örnekle benzerlik taşımadığı ve bu durumun OPET'in teşvik ya da müdahalesinden kaynaklanmadığına ilişkin olarak ekonomik ve rasyonel gerekçeler de tespit edilemediği hususları dikkate alındığında OPET'in, bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği,
- PO'ya yönelik yapılan değerlendirme kapsamında; yerinde incelemelerde elde belgelerin PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatlarını belirlediğine işaret ettiği, söz konusu tespiti ilaveten, PO'nun bayilerine ve EPDK'ye bildirdiği tavan fiyatlar ile bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatları karşılaştırıldığında,

bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda PO tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması (Kurşunsuz benzin 95 özelinde, PO'nun bayilerinin pompa satış fiyatları PO tarafından bildirilen tavan satış fiyatına ortalama olarak %(.) oranında, motorin özelinde ise %(.) oranında benzerlik göstermektedir.) da dikkate alındığında PO'nun bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği,

- SHELL'e yönelik yapılan değerlendirme kapsamında; yerinde incelemelerde elde edilen belgeler doğrultusunda SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatlarına yönelik doğrudan müdahalede bulunduğu ve fiyatların nasıl belirleneceği ilişkin kararlar aldığına açıkça görüldüğü, bu tespite ek olarak SHELL'in bayilerine ve EPDK'ye bildirdiği tavan fiyatlar ile bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatları karşılaştırıldığında, bayilerinin pompa satış fiyatlarının çok yüksek oranlarda SHELL tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara eşit olması (Kurşunsuz benzin 95 özelinde, SHELL'in bayilerinin pompa satış fiyatları SHELL tarafından bildirilen tavan satış fiyatına ortalama olarak %(.) oranında, motorin özelinde ise %(.) oranında benzerlik göstermektedir.) da dikkate alındığında SHELL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği,
- TOTAL'e yönelik yapılan değerlendirme kapsamında; yerinde incelemelerde TOTAL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğine işaret eden herhangi bir belge ya da bulgu elde edilmediği, bununla birlikte TOTAL'in bayilerine ve EPDK'ye bildirdiği tavan fiyatlar ile bayilerinin uyguladığı minimum pompa satış fiyatları karşılaştırıldığında, bayilerinin uyguladığı pompa satış fiyatlarının TOTAL tarafından belirlenen tavsiye fiyatlara oranla oldukça farklılık (Kurşunsuz benzin 95 özelinde, TOTAL'in bayilerinin pompa satış fiyatları TOTAL tarafından bildirilen tavan satış fiyatına ortalama olarak %(.) oranında, motorin özelinde ise %(.) oranında) gösterdiği, dolayısıyla TOTAL'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediği

sonucuna varılmıştır.

- (534) Türkiye'de 2017-2019 yılları arasında tüketilen akaryakıt ve otogaz LPG miktarları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo-56: 2017-2019 Dönemi Türkiye Akaryakıt ve Otogaz LPG Tüketimi (Litre)

	2017	2018	2019
Benzin	3.083.339.000	3.119.036.000	3.211.969.000
Motorin	29.011.189.000	28.303.582.000	27.052.890.000
Otogaz LPG	5.771.474.074	6.079.944.444	6.211.905.555
Toplam	37.866.002.074	37.502.562.444	36.476.764.555

Kaynak: Petrol Sanayi Derneği (PETDER) ve EPDK

- (535) 2019 yılı için toplamda 36.476.764.555 litre akaryakıt ve otogaz LPG tüketimi yapılmış olup, sadece 1 kuruş tutarındaki artış bile, toplam akaryakıt ve otogaz LPG tüketimi göz önünde bulundurulduğunda tüketicinin yaklaşık 365 milyon TL tutarında zarar görmesine yol açmaktadır. Nitekim elde edilen belgelerde (Belge-9) ".....gibi bir artışın, BP istasyonunu (hâlihazırda 1 kuruş/lt altında olan) SHELL karşısında daha da dezavantajlı bir konuma getireceğini belirttiği, SHELL'in 11.03.2016 itibarıyla normal benzin tavan fiyatının BP tavan fiyatlarından 1 kuruş/lt daha düşük olduğunu (4.29 TL/lt) gösteren belgenin de Kurum'a sunulduğu, bu e-postaya cevaben fiyat ekibine, iki istasyonun (... istasyonu ve ... istasyonu) da aynı bayiye ait olduğunu ve fiyat farkının müşteriler tarafından normal karşılanmadığını bildirdiği" şeklindeki ifadeler de dikkate

alındığında, akaryakıt sektöründe rekabetin kuruluşlar seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir.

I.8. Ceza Miktarının Takdirine İlişkin Değerlendirme

- (536) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrasında *"Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir."* hükmüne yer verilmiştir. Ceza Yönetmeliği'nin 1. maddesinde ise Yönetmeliğin amacı; *"4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 4 üncü ve 6 ncı maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunan teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyeleri ile bunların yönetici ve çalışanlarına, aynı Kanunun 16 ncı maddesi gereğince verilecek para cezasının tespitine ilişkin usul ve esasları düzenlemek"* şeklinde belirlenmiştir.
- (537) Bu bağlamda önceki bölümlerde yer verilen bilgi, bulgu ve değerlendirmeler çerçevesinde; BP, PO, OPET ve SHELL'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri anlaşıldığından, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi ve ilgili Yönetmelik hükümleri esas alınarak anılan teşebbüsler hakkında ceza uygulanması gerekmektedir.
- (538) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası gereğince, verilecek idari para cezasının tayinine ilişkin usul ve esasları düzenleyen Ceza Yönetmeliği uyarınca nihai para cezası miktarı belirlenirken, öncelikle temel para cezası belirlenmelidir. Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasında temel para cezasının hesaplanması açısından "karteller" ve "diğer ihlaller" şeklinde bir ayırım yapıldığı görülmektedir.
- (539) Dosyada OPET, PO, SHELL ve BP'nin ihlal tespitine konu eylemleri, "diğer ihlaller" kategorisinde ele alınmıştır. Bu bağlamda, anılan hükümler çerçevesinde ilk olarak, yıllık gayrisafi gelirin %0,5 ile %3'ü arasındaki bir oran baz olarak belirlenmelidir. Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ikinci fıkrasında, bu oran belirlenirken ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususların dikkate alınması gerektiği ifade edilmiştir. Aktarılan hükümler göz önünde bulundurularak, ilgili oran **%(.....)** olarak belirlenmiştir.
- (540) Diğer taraftan, Ceza Yönetmeliği'nin 6. ve 7. maddeleri kapsamında temel para cezasının artırılmasını veya hafifletilmesini gerektiren haller düzenlenmektedir. 6. maddede tahdidi şekilde sıralanan ağırlaştırıcı unsurlar; ihlalin tekerrürü, soruşturma kararının tebliğinden sonra kartele devam edilmesi, verilen taahhütlere uyulmaması, incelemeye yardımcı olunmaması ve diğer teşebbüslerin ihlale zorlanması halleridir. 7. maddenin birinci fıkrasında ise; yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayrisafi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi hallerin indirim sebebi olabileceği belirtilmektedir. Söz konusu hükümler çerçevesinde, teşebbüsler hakkında cezanın ağırlaştırılmasını ya da hafifletilmesini gerektiren herhangi bir unsur bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (541) Sonuç olarak, yukarıda belirlenen oran dâhilinde, 2018 mali yılı sonunda oluşan yıllık gayri safi geliri dikkate alınarak BP Petrolleri A.Ş.'ye 213.563.152,66 TL, Petrol Ofisi

A.Ş.'ye 507.129.085,76 TL, Shell & Turcas Petrol A.Ş.'ye 348.154.458,54 TL ve OPET Petrolcülük A.Ş.'ye 433.932.124,60 TL tutarında idari para cezası uygulanmıştır.

J. SONUÇ

(542) 27.08.2018 tarihli, 18-29/484-M sayılı ve 11.10.2018 tarihli, 18-38/603-M sayılı Kurul Kararları uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a ve Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre,

- 1) - BP Petrolleri A.Ş.
- Petrol Ofisi A.Ş.
- Shell & Turcas Petrol A.Ş.
- OPET Petrolcülük A.Ş.'nin

bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine OYBİRLİĞİ ile,

2) Bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası uyarınca 2018 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren, %(.....) oranında olmak üzere,

- BP Petrolleri A.Ş.'ye 213.563.152,66 TL
- Petrol Ofisi A.Ş.'ye 507.129.085,76 TL
- Shell & Turcas Petrol A.Ş.'ye 348.154.458,54 TL
- OPET Petrolcülük A.Ş.'ye 433.932.124,60 TL

idari para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile,

3) Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş.'nin (eski unvanı: Total Oil Türkiye A.Ş.) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine dolayısıyla aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca adı geçen teşebbüse idari para cezası verilmesine yer olmadığına OYBİRLİĞİ ile,

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