

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2002-1-51 (Muafiyet)

Karar Sayısı : 02-36/399-167

Karar Tarihi : 6.6.2002

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU.

Üyeler : Dr. Kemal EROL, İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER, Mustafa PARLAK

B- RAPORTÖRLER: M. Akif KAYAR, Salim AYDEMİR

C- BİLDİRİMDE BULUNAN: - PİLSA Plastik Sanayi A.Ş.

- Narin İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Temsilcisi: Av. Nermin ÇANKAYA

Gediz Cad. No:20 K:6/617 Bornova - İzmir

D- TARAFLAR: - PİLSA Plastik Sanayi A.Ş.

Ceyhan Yolu Üzeri, P.K. 87 Karşıyaka - Adana

- Narin İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Cumhuriyet Meydanı Narin Pasajı No:20 Burhaniye - Balıkesir

E- DOSYA KONUSU: **PİLSA Plastik Sanayi A.Ş. ile üretici bayileri arasında yapılan sözleşmeye muafiyet tanınması talebi.**

F- DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 9.5.2002 tarih, 2133 sayı ile giren Narin İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. vekilinin ve 12.5.1998 tarih, 1253 sayı ile intikal eden Pilsa Plastik Sanayi A.Ş.'nin başvuruları üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 5. maddeleri hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 3.6.2002 tarih ve 2002-1-51/MM-02-M.A.K. sayılı Muafiyet Raporu, 3.6.2002 tarih ve REK.0.05.00.00/60 sayılı Başkanlık önergesi ile 02-36 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; PİLSA Plastik Sanayi A.Ş.'nin üretici bayileriyle imzaladığı ve bildirimde bulunduğu "WinSa PVC pencere, kapı ve panjur sistemleri üretici bayilik sözleşmesi"ne 5 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınabileceği, Narin İnş. Tur. San. ve Tic. Ltd. Şti. vekili tarafından yapılan şikayetin de bu kapsamda reddedilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

H- İNCELEME ve DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili Pazar

H.1.1. Ürün Pazarı

Kapı ve pencere üretiminde ahşap, plastik (polivinil klorür, PVC) demir-çelik ve alüminyum gibi hammaddeler kullanılmaktadır. Üretim sistemlerinin, teknik

özelliklerinin ve fiyatlarının farklı olması, ayrıca PVC esaslı kapı, pencere ve panjurların, ahşap, demir-çelik, alüminyum gibi hammaddelerden üretilenler ile düşük ikame edilebilirliğinin bulunması nedeniyle, ilgili ürün pazarı "PVC kapı, pencere ve panjur sistemleri" olarak belirlenmiştir.

H.1.2. Coğrafi Pazar

İlgili ürünün özellikleri, tüketici tercihleri ve fiyatları gibi parametreler açısından, PVC kapı, pencere ve pancur sistemlerinin ülke içindeki rekabet koşulları farklı değildir. Bu nedenle ilgili coğrafi pazar, "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak tesbit edilmiştir.

H.2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

PİLSA Plastik Sanayi A.Ş. (PİLSA), söz konusu başvurusuyla, "WinSa PVC Pencere Kapı ve Panjur Sistemleri Üretici Bayilik Sözleşmesi (Sözleşme)"nin, 4054 sayılı Kanun'un 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasını talep etmiştir.

Söz konusu sözleşmenin; bayilere, üretimde kullanılmak üzere alınacak malzemelerde tek elden satın alma şartı ve rakip markaların ürünlerini üretmeme gibi sınırlamalar getirmesi nedeniyle Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu anlaşılmıştır.

H.2.1. Sözleşmenin Grup Muafiyeti Tebliğ'leri Kapsamında İncelenmesi

Sözleşme genel olarak, üretici bayilerin WinSa PVC pencere kapı ve panjur sistemlerinin üretiminde ve montajında kullanılması gereken ana ürünleri ve malzemeleri PİLSA'dan zorunlu olarak temin etmelerini, bu ürünler ile ana şirketin teknik imalat şartnamelerine uygun bir şekilde atölyelerinde üretim yapmalarını ve pazarlama faaliyetlerini kapsamaktadır. Diğer bir ifadeyle, bayi, PİLSA'dan satın aldığı PVC profilleri, diğer yardımcı malzemeleri (destek saçları, ıspanyoletler, contalar vb.) de kullanarak, atölyedeki makinalarda müşterinin siparişine uygun ölçülerde ve firmanın sağladığı teknik şartnamelere uygun bir biçimde keserek şekillendirmekte ve kapı, pencere veya panjur sistemi haline getirmektedir. Dolayısıyla ortaya farklı bir ürün çıkmaktadır.

Buna karşılık Rekabet Kurumu tarafından 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesine dayanılarak çıkarılan ve belirli grup anlaşmaların aynı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmalarının koşullarını düzenleyen 1997/4 sayılı "Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" ve 1997/3 sayılı "Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" satıcının yalnız yeniden satış amacıyla sağlayıcıdan belirli malları temin ettiği anlaşmalara yöneliktir. Bildirim konusu sözleşme çerçevesinde bayiler ana firmadan yeniden satış amacıyla değil, üretim yapmak ve imalât sonucu ortaya çıkan ürünü pazarlamak için hammadde alımında bulunmaktadırlar. Bu nedenle, bayilerle yapılan sözleşme, 1997/3 ve 1997/4 sayılı grup muafiyeti tebliğleri kapsamında değildir.

PİLSA'nın kapı, pencere üretiminden ziyade, WinSa markası adı altında bayileri aracılığıyla bir sistemi pazarlaması, üretici bayilerine verdiği düzenli eğitim, üretimde uygulanmasını istediği teknik şartnameler, bayilerin "showroom"larına yeknesak bir görüntü verilmesi ve çalışan personelin davranış ve kıyafetlerinin

standartlaştırılmaya çalışılması, yalnızca PİLSA tarafından verilecek malzemeler ile kaliteyi korumak amacıyla imalat yapılması gibi koşullar, anlaşmanın bir üretim franchise sözleşmesi olması ihtimalini ortaya çıkarmaktadır.

1998/7 sayılı “Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği”nin 3. maddesinde yer alan “*Franchise Anlaşması, franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı mali katkı karşılığında, belirli türden mal ve/veya hizmetleri pazarlaması amacıyla ...*” şeklindeki tanım çerçevesinde, grup muafiyetinin "mal ve hizmet franchise"larına uygulanacağı, "üretim franchise"larını kapsamadığı anlaşılmaktadır.

Yukarıda yer verilen açıklamaların ışığında, anılan sözleşmenin, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca bireysel muafiyet kapsamında incelenmesi gerekmektedir.

H.2.2. Sözleşmenin Bireysel Muafiyet Kapsamında İncelenmesi

4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde “*Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine, teşebbüsler arası anlaşma uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir.*” hükmüne yer verilmektedir.

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

PİLSA, anılan sözleşme vasıtasıyla ürünün ve üretiminde kullanılacak malzemelerin standardını ve üretim şeklini belirleyip, üretici bayilerin bunlara uymasını sağlayarak, WinSa markası adı altında üretilip, satılacak pencere, kapı ve panjur sistemlerinin standart ve kalite bütünlüğünü sağlamayı, dolayısıyla kaliteyi yükseltmeyi hedeflemektedir.

Sözleşme ile kapı-pencere ve panjur sistemleri üretiminin artacağı, belli bir marka aracılığıyla ortak standartları hedefleyen bir imalatın sağlanacağı, profil ve diğer malzeme girdilerinden elde edilen ürün yelpazesinin genişletileceği, üretici ve satıcı bayilerin Türkiye geneline yayılmasıyla dağıtımın iyileşeceği ve tüketicilerin aldığı hizmetin kalitesiyle birlikte markalar arası rekabetin de artacağı, bu çerçevede sözleşmenin ilgili ürünlerin üretiminde ve dağıtımında gelişme sağlama koşulunu sağladığı kanaatine varılmıştır.

b) Tüketicinin bundan yarar sağlanması

İlgili sözleşme çerçevesinde, üretici bayilerin "hane halkı" olarak nitelendirebileceği alıcılardan başka, katma değer yaratacak şekilde kapı, pencere ve panjur sistemlerini satın alan müteahhitlere, taahhüt firmalarına ve kooperatiflere de ürün satışı yapacakları anlaşılmıştır.

Anılan sözleşme sayesinde, maliyetlerde düşüş, dağıtımda gelişme ve satış noktalarının artırılmasının yanı sıra, servis hizmetlerinin standart ve kalitesinin, fiyat artışları olmadan veya fiyat azalışıyla birlikte iyileştirilmesinden tüketicilerin adil bir pay alarak yararlanacakları kanaatine varılmıştır.

c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması

Dosya mevcudu bilgi ve belgeler çerçevesinde; pazarda 50–60 civarında teşebbüsün olduğu, bu teşebbüslerden 8-10'unun pazarın yaklaşık %80'ine sahip bulunduğu, PİLSA'nın pazar payının ise yaklaşık %5 olması nedeniyle pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması şartının yerine getirildiği anlaşılmaktadır.

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

Sözleşme, üretici bayilerin WinSa PVC kapı, pencere ve panjur sistemlerinin üretimi ve satışı için gerekli tüm ana malzemeleri sadece PİLSA'dan alacağı ve söz konusu ürünler ile rekabet eden kapı ve panjur sistemlerini üretip satamayacağı, ayrıca PİLSA'nın da üretici ve satıcı bayileri haricindeki müşterilere doğrudan satış yapamayacağı konusunda hükümler içermektedir. PİLSA'nın, üretici bayilerine bağlı olarak çalışan "Satıcı Bayilerin" siparişlerini kabul etmemesi ve siparişi üretici bayi üzerinden sağlaması da taahhütler arasındadır. Bu hükümlerin dışında firma, aynen bir franchise sözleşmesinde olduğu gibi yeknesak görünümlü bayi sistemi, standart kıyafetli personel, PİLSA'nın kurumsal kimliğine uygun araç gereçlerin (kartvizit, reklam tabelası, ilan, broşür vb.) kullanımı, nitelikli eleman çalıştırma zorunluluğu ve asgari miktarda profil satın alınması gibi sınırlamaları uygulamaktadır. Bu sınırlamalar, kurulmak istenen üretim ve dağıtım kanalının ana unsurlarını teşkil etmektedir.

1997/3 sayılı Tek Elden Dağıtım ve 1997/4 sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına ilişkin Grup Muafiyeti Tebliğ'leri çerçevesinde, yeniden satıcıya; malların tüm çeşitlerini veya en az belli bir miktarını satın alma, anlaşma konusu malları sağlayıcı tarafından belirlenmiş marka veya paketleme ve sunuş şekliyle satma, reklam yapmak, stok bulundurmak, satış ağı oluşturmak, garanti sağlamak, nitelikli eleman çalıştırmak gibi satış artırma uygulamalarında bulunma gibi yükümlülüklerin bir kısmının veya tamamının yüklenmesi halinde, anlaşmaya 4. maddenin uygulanmasından muafiyet tanınabilmektedir. Dolayısıyla, yukarıda yer verilen maddeler ile getirilen kısıtlamaların, sistemin işleme ve ondan beklenen faydaların sağlanması için zorunlu olandan fazla sınırlama getirmediği anlaşılmıştır.

Ancak sözleşmenin 2.4.4. maddesinde, sözleşmenin sona ermesi halinde üretici bayiye, 1 yıllık bir rekabet etme yasağı getirilmektedir. Şirket tarafından üretici bayilerine WinSa markası ile üretimi yapılacak pencere, kapı ve panjurlar hakkında teknik bilgilerin verilerek ve eğitimler düzenlenerek kurumsal bir kimlik oluşturulmaya çalışıldığı, dolayısıyla bayilere yapılan yatırımın, teknik bilginin ve marka imajının korunması amacıyla bu yasağın getirildiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle getirilen 1 yıllık rekabet yasağı süresinin, (a) ve (b) maddelerindeki amaçların elde edilmesi açısından zorunlu olandan fazla kısıtlayıcı olmadığı kanaatine varılmıştır.

Sözleşmenin 3.2.2. maddesinde, PİLSA'nın üretici ve satıcı bayileri haricindeki müşterilere (müteahhitler, taahhüt firmaları vb.) direkt satış yapamayacağı hükmü ile 3.2.3. maddesinde, "*PİLSA'nın, üretici bayilerine bağlı olarak çalışan satıcı bayilerine, üretici bayileri üzerinden satış yapacağına*" dair düzenlemesi bulunmaktadır. 1997/4 sayılı Tebliğ'de "*sağlayıcıya, anlaşma konusu*

malları veya anlaşma konusu mallara rakip malları yeniden satıcının ana satış bölgesinde ve onunla aynı dağıtım seviyesinde dağıtmama yükümlülüğünden başka rekabet sınırlaması yüklenemez” prensibi yer almaktadır. Bu çerçevede, anılan maddelerde yer alan sınırlamaların, üretici bayi ve satıcı bayilerin dağıtım sistemi içerisindeki konumlarını ve satış hedeflerini koruyabilmeleri için gerekli ve anlaşmanın nihai hedefi için zorunlu olduğu anlaşılmıştır.

Aynı şekilde, sözleşmenin 2.3.7. maddesinde yer alan ve üreticinin, profil, conta, destek saçı, ispanyolet, menteşe gibi üretim malzemelerinin ayrı ayrı pazarlamasını ve satışını yapamayacağına dair hükmün de söz konusu ürünlerin sadece montaj ve üretim amacıyla satılmasına yönelik olarak getirilen gerekli ve zorunlu bir kısıtlama olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sözleşmenin 2.2.4. maddesinde, “*Üretici, ... pazarlama ve tanıtım çabasını gösterecektir.*” hükmü ile maddenin devamında, “*PİLSA'nın onayı olmayan hiç bir tanıtım faaliyetini üretici organize edemez.*” şeklindeki düzenleme yer almaktadır.

1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5. maddesinin (g) bendinde yer alan “*Franchise verene, gelirin belirli bir kısmını reklam gideri için ödeme ve bizzat franchise verenin onaylayacağı tarzda reklam yapma*” yükümlülüğü grup muafiyeti kapsamında sayılmıştır.

Bu düzenleme ile franchise sözleşmesine konu olan ürünlerin reklam faaliyetinin, kurumsal kimliğe uygun bir şekilde yürütülmesi amaçlanmış ve bu doğrultudaki kısıtlamalara muafiyet tanınmıştır. Bu çerçevede, PİLSA'nın üretici bayileri üzerine getirmiş olduğu “tanıtım faaliyetlerine” yönelik sınırlamanın belirli bir sistemin korunmasına yönelik olduğu anlaşılmıştır.

Yukarıda yer verilen hükümlerin, üretim ve dağıtım sisteminin kurulmasına yönelik olarak konulduğu, üretim ve dağıtımda teknik gelişmenin sağlanmasının ve bu sayede tüketiciye makul bir faydanın yansıtılmasının, kurulmak istenen üretim ve dağıtım ağının ana unsurları niteliğindeki bu maddelerin uygulanmasına bağlı olduğu kanaatine varılmıştır.

Ayrıca, sözleşme, üretici bayinin yeniden satış fiyatlarına ilişkin bir hüküm içermemekte, üretici bayi, belirlenen bölge dışına satış yapabilmekte ve ürettiği sistemlerin yanında, kullanılması gerekli olan yan ürünleri piyasadan serbest bir şekilde temin edebilmektedir. Bu çerçevede, rekabetin yoğun olarak yaşandığı bir pazar yapısının da bulunduğu dikkate alınarak, sözleşme ile getirilen dikey sınırlamaların, rekabeti gereğinden fazla sınırlamayacak bir yapıda olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Konu ile ilgili olarak PİLSA'nın üretici bayisi konumundaki Narin İnşaat Turizm San. ve Tic. Ltd. Şti. adına Temsilcisi tarafından başvuruda bulunularak, söz konusu sözleşmenin 2.4.4 maddesinde yer alan 1 yıllık rekabet etmeme yasağının 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu ve iptal edilmesi gerektiği ifade edilmiştir. 1998/7 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi kapsamında, franchise anlaşmalarında sürenin sona ermesinden sonra en fazla bir yıl süre ile franchise alan üzerine rekabet yasağı getirilmesine izin verilmiştir. Anılan Tebliğ hükmü çerçevesinde, franchise alan bir teşebbüs üzerine getirilen rekabet yasağına izin verilmesinin amacı, franchise verenin franchise alana aktardığı know-how ya da

marka imajı gibi unsurların korunmasının sağlanmasıdır. Bu çerçevede, PİLSA'nın da oluşturduğu sistemin franchise benzeri bir sistem olduğu dikkate alındığında, söz konusu 1 yıllık rekabet yasağının makul bir kısıtlama olduğu ve PİLSA'nın üretici bayisi konumundaki Narin İnşaat Turizm San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin sözleşmenin 2.4.4 maddesinin iptaline yönelik başvurusunun kabul edilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

I- SONUÇ

Yukarıda yer verilen değerlendirmelerin çerçevesinde;

- PİLSA Plastik Sanayi A.Ş.'nin üretici bayileriyle imzaladığı ve bildirim konusunu oluşturan "WinSa PVC Pencere, Kapı ve Panjur Sistemleri Üretici Bayilik Sözleşmesi"ne, imza tarihi olan 24.7.1998'den başlamak üzere ve 5 yıl süre ile, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca bireysel muafiyet tanınmasına,
- Dolayısıyla aynı sözleşmenin taraflarından olan Narin İnşaat Turizm San. ve Tic. Ltd. Şti. vekili Avukat Nermin Çankaya tarafından yapılan şikayetin de bu kapsamda reddedilmesine

OY ÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

(06.06.2002 tarih ve 02-36/399-167 sayılı Rekabet Kurulu Kararına)

KARŞI OY GEREKÇESİ

Pilsa Plastik Sanayi A.Ş. ile üretici bayileri arasında yapılan Sözleşme'nin 2.4.4. maddesinde sözleşmenin sona ermesi halinde üretici bayiye bir yıllık rekabet etme yasağı getirilmiştir.

Konuya ilişkin şikayet mektubunda söz konusu yasağın olası bir fesih halinde firmanın bir yıl süreyle ticareti bırakması ve tüm makine ve iş gücünün işlemez hale geleceği sonucunu doğuracağı belirtilerek, bu maddenin muafiyet kapsamından çıkarılması talep edilmektedir.

Rekabet Kurulu bu konudaki kararından bir hafta önce "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" hakkında kararını vermiştir. Bu Tebliğ'in 6-b maddesinde, anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin alıcıya getirilen rekabet yasağı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarılmıştır.

Ancak yasaklamanın,

- Anlaşma konusu mal ya da hizmetle ilgili bulunması,
- Anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da toprakla sınırlı olması ve
- Sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how'ı korumak için "zorunlu" olması,

koşuluyla alıcıya anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet yasağı getirilebileceği öngörülmüştür.

Dosya konusu bayilik anlaşmasında alıcıya know-how devredileceğine dair bir tespit olmadığı gibi, know-how söz konusu olsa bile bunu korumak için rekabet yasağı getirilmesinin "zorunlu" olduğuna dair bir tespit de mevcut değildir.

Bu tespitler yapılmış olsaydı dahi, bu defa rekabet yasağının, her bir bayi için, anlaşma süresince faaliyette bulunduğu tesis ya da toprakla sınırlı olması gerekirdi.

Bu hususlar gözetilerek, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yıllık rekabet yasağının anlaşmadan çıkarılması istikametinde karar alınması gerektiği kanaatinde olduğum için ; söz konusu rekabet yasağını da kapsayacak şekilde anlaşmaya muafiyet tanınması ve bu konuya ilişkin şikayetin reddi istikametinde beliren çoğunluk görüşüne katılmamaktayım.

Nejdet KARACEHENNEM
Kurul Üyesi