

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : D3/1/Y.T.-00/1 (İlk İnceleme)

Karar Sayısı : 00-18/176-94

Karar Tarihi : 16.5.2000

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER:

Başkan : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU

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

B- RAPORTÖRLER: Yaşar TEKDEMİR, O. Yelda TOY

C- ŞİKAYET EDEN: Yurdatap Meşrubat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Kemalpaşa Mah. Lise Sok. No:5 ÇANAKKALE

D- HAKKINDA İLK İNCELEME YAPILAN

MEPA Meşrubat Pazarlama Dağıtım ve Ticaret Anonim Şirketi
Dereici Değirmenbahçe Cad. No:30 34530 Yenibosna/ İSTANBUL

E- DOSYA KONUSU: MEPA Meşrubat Pazarlama Dağıtım ve Ticaret Anonim Şirketi (MEPA)'nin Çanakkale bölge bayisi olan Yurdatap Meşrubat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi (Yurdatap)'ne mal vermeyi keserek pazar dışına ittiği iddiası.

F- İDDİALARIN ÖZETİ: 1992 yılının ilk aylarından itibaren MEPA firmasının Çanakkale ana bayisi olan Yurdatap'ın bayiliğinin 1998 Haziran ayında hiç bir gerekçe gösterilmeden sona erdirildiği, böylece Yurdatap'ın pazar dışına itildiği iddialarıyla MEPA hakkında gerekli işlemin yapılması talep edilmektedir.

G- DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 7.5.1999 tarih, 1395 sayı ile giren başvuru üzerine yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 31.3.2000 tarih ve D3/1/Y.T.-00/1 sayılı ilk inceleme raporu 13.4.2000 tarih, REK.0.07.00.00/24 sayılı Başkanlık önergesi ile 00-14 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve "ekonomik bağımlılık" konusuna ilişkin ek bir çalışma yapılarak Kurul gündemine getirilmesine 18.4.2000 tarih ve 00-14/137-69 sayı ile karar verilmiştir.

Raportörler tarafından hazırlanan bilgi notu 4.5.2000 tarih ve REK.0.07.00.00/29 sayılı Başkanlık Önergesi ile 00-18 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

H- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: -MEPA'nın Türkiye Coca Cola Grubu'nun ana dağıtım şirketlerinden birisi olduğu ve bu grup bünyesindeki üretim ve diğer dağıtım şirketleriyle kontrol unsurları bakımından ekonomik birlik oluşturduğu, Türkiye Coca Cola Grubu'nun ilgili ürün pazarları olan meyve suyu ve alkolsüz gazlı içecek pazarlarının hiç birinde hakim durumda olmadığı ve bu nedenle şikayete konu davranışın hakim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilemeyeceği,

- Diğer yandan şikayet dilekçesinde iddia edilen davranışının MEPA firması ile diğer bayi Gökçe Meşrubat Ticaret A.Ş. (Gökçe) arasındaki bir anlaşmadan kaynaklanabileceği ancak;
 - Söz konusu mal vermeyi kesme eylemi bir anlaşmadan kaynaklanmış olsa dahi, bu münferit olayın etkin rekabet ortamını olumsuz yönde etkilemediği,
 - Mevcut durumda bir bölgede faaliyet gösteren iki bayiden birisinin münhasır bayi olarak tespit edilmesinin 1997/3 sayılı "Tekelden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyet Tebliği"nin 2. maddesinde yer verilen ve tek elden dağıtım anlaşmalarında bulunması gereken kurucu unsurları ortaya koyan "...ülkenin tamamında veya belirlenmiş bir bölümünde yeniden satması amacıyla yalnızca diğer tarafa sağlamayı kabul ettiği anlaşmalar..." şeklinde belirtilen ifadeye uygun olacağı,
 - Teşebbüslerin, eğer hakim durum ya da tekel durumunda değillerse, kiminle hangi şartlarda iş yapacakları konusunda Borçlar Kanunu'nun sözleşme serbestisi ilkesinden kaynaklı önemli bir hareket alanına sahip oldukları,
- hususları dikkate alındığında önaraştırma açılmaması gerektiği düşünülmektedir.

İ- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

1. İlgili Pazar

İlgili ürün pazarı; ticari içecekler pazarında, alkolsüz içecekler segmentinde gazlı alkolsüz içecekler ve meyve suları, ilgili coğrafi pazar ise, Yurdatap'ın bölge bayiliği yaptığı Çanakkale ili olarak belirlenmiştir.

2.Taraflar

2.1. Yurdatap Meşrubat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi (Yurdatap)

Şirket, 1992 yılının ilk aylarından başlayarak aralarındaki sözleşmenin MEPA tarafından tek taraflı olarak hiç bir gerekçe gösterilmeden sona erdirildiği 1998 Haziran ayına kadar "Coca-Cola Çanakkale Bölge Bayisi" olarak faaliyette bulunmuştur.

2.2. MEPA Meşrubat Pazarlama Dağıtım ve Ticaret Anonim Şirketi (MEPA)

Coca-Cola ürünlerinin marka ve lisans sahibi olan ABD'de yerleşik The Coca-Cola Company (TCCC)'nin Türkiye'deki faaliyetleri, sermayesinin tamamı TCCC'ye ait The Coca Cola Export Corporation (TCCEC)'nin yan kuruluşları aracılığı ile gerçekleşmektedir. TCCC'nin Türkiye'deki üretim ve şişeleme şirketleri ise, Maksan Manisa Meşrubat Kutulama Sanayi A.Ş. (MAKSAN), Ansan Ankara Gıda Meşrubat ve Meyve Suları Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ANSAN), İmbat Meşrubat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (İMBAT)'dır. Anılan şirketlerin sermayelerinin %40'ı dolaylı olarak yavru şirketleri aracılığıyla TCCC'ye ait olup, geri kalan hisselerin %40'ı Anadolu Grubu (Erciyas Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş. ve Ege Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş.), %20'si ise Özgörkey Grubu (E.Özgörkey İçecek Yatırım A.Ş. ve Etap İçecek ve Yatırım A.Ş.) tarafından temsil edilmektedir.

MAKSAN'ın dağıtım şirketi MEPA, ANSAN'ın dağıtım şirketi Meda Meşrubat Dağıtım ve Ticaret A.Ş. (MEDA), İMBAT'ın dağıtım şirketi ise Özdağ Dağıtım Pazarlama İthalat İhracat A.Ş. (ÖZDAĞ) ile Öz-Pa Pazarlama ve Ticaret A.Ş. (ÖZ-PA)'dir. Dağıtım ağını oluşturan bu şirketlerin sermayelerinde de, şişeleme şirketlerinde olduğu gibi TCCC yavru şirketleri aracılığıyla %40, Anadolu Grubu %40, Özgörkey Grubu %20 oranında pay sahibidir.

İlgili pazarda içecek üretmenin (teknik sınırlamalar ve üretim maliyetleri açısından) oldukça kolay olmasına rağmen bu ürünleri satabilmek için etkin ve yaygın bir dağıtım ağına sahip olunması gerektiği, dolayısıyla pazarda faaliyet gösteren bir teşebbüs için dağıtım şirketlerine sahip olmanın ürün satışları için hayati önem taşıdığı dosya mevcudu bilgi ve belgeden anlaşılmaktadır.

MEPA, Türkiye Coca-Cola Grubu'nun (TCC) ana dağıtım firmalarından birisi olup diğer üç ana dağıtım firması olan MEDA, ÖZDAĞ, ÖZPA ve şişeleme ve üretim firmaları ANSAN, MAKSAN, İMBAT ile birlikte kontrol unsurları bakımından ekonomik birlik oluşturmaktadır. MEPA'nın maksat ve mevzuu "alkolsüz içki, meyve ve sebze suları, maden ve içme suları dahil her türlü meşrubat ile meyve ve sebze konserveleri, meyve usareleri ve esanslarının depolanması, dağıtım ve pazarlaması ve satış işlerini yapmak ve genel olarak depolama, nakliye pazarlama, ve dağıtım işleri ile uğraşmak"tır. Bu cümleden hareketle; MEPA, MAKSAN adlı firmanın üretip, ambalajladığı ürünleri dağıtmakta, pazarlamakta ve satmaktadır.

3. Yapılan Tesbitler ve Hukuki Değerlendirme

3.1. Genel Bilgiler

TCC Grubu'nun, ilgili pazarlardan meyve suyu pazarında Cappy marka ürünle % 13,8'lik bir pazar payına sahip olduğu ve piyasada payları birbirine yakın çok sayıda firmanın faaliyet gösterdiği tesbit edilmiştir. Gazlı alkolsüz içecek pazarında ise son beş yıllık dönemde TCC Grubu yaklaşık olarak % 60'lık bir paya sahipken Fruko-Tamek Grubu (Pepsi) azalış göstermekle birlikte yaklaşık % 30 seviyesinde bir paya sahip olmuştur. Her iki grup, ilgili ürün pazarında istikrarlı bir şekilde pazarın % 90'ından fazlasına sahiptir. Bu gruptan Coca-Cola Grubu sahip olduğu pazar payı ve marka imajı nedeniyle pazarda lider konumundadır. Bu iki firma dışında her ne kadar pazar içerisinde başka teşebbüsler faaliyet gösteriyorlarsa da, bu teşebbüslerin söz konusu iki grubun pazar pozisyonlarını tehdit etmeleri mümkün değildir. TCC Grubu, Coca-Cola markasının hem dünya çapında hem de ulusal seviyede sahip olduğu imaj ve marka bağlılığından faydalanmaktadır.

TCC Grubu'nun pazar içerisinde çok güçlü bir konuma sahip olduğu gözlenmektedir. Özellikle sahip olduğu marka ve bu markanın yüksek imajı ve bu bağlamda müşteri bağlılığı firmanın gücünü pekiştirmektedir. Ulusal pazarın dışında Coca-Cola global seviyede tanınan ve güvenilen bir markadır. Amerikan kökenli Pepsi, hem uluslararası çapta hem de ulusal seviyede Coca-Cola'nın en önemli rakibidir. Pepsi de, Coca-Cola gibi global çapta markalara ve marka imajına ve Coca-Cola kadar olmasa da müşteri bağlılığına sahiptir. Yine ulusal seviyede faaliyet gösteren firmalar uluslararası çapta gerçekleştirilen tanıtım çalışmalarını aracılığıyla özellikle yerel rakiplerine karşı çok önemli bir rekabet avantajı elde etmektedir. Pepsi'nin varlığı, Coca-Cola'nın sahip olduğu pazar gücü üzerinde önemli ölçüde baskı yapmakta ve bir anlamda bu gücü sınırlandırmaktadır.

Pazarın sürekli büyüyen bir pazar olmasına karşın belirli bir olgunlukta ve doyumlukta olduğu ve bu niteliğin piyasada dar oligopol ya da dar oligopol benzeri yapıyı güçlendirdiği ileri sürülebilir. Bu çerçevede pazarı bir tür dar oligopol olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır. Bu denli bir dar oligopol pazarda iki seviyede rekabetçi süreç işlemektedir. Bu süreç bir tarafta pazardaki asıl oyuncular, diğer yandan pazardaki küçük oyuncular bakımından işlemektedir.

3.2. Değerlendirme

Yurdatap'ın, 1992 yılında Coca-Cola firmasının teklifi üzerine bu firma tarafından üretilen ürünlerin Çanakkale ana bayisi olarak faaliyet göstermeye başladığı; Yurdatap'ın, Çanakkale genelinde Coca-Cola bayiliğini sürdürürken, MEPA'nın Gökçe'yi, Çanakkale'nin Eceabat bölgesi bayi olarak atadığı, ancak fiiliyatta Gökçe'nin Çanakkale genelinde faaliyet gösterdiği dolayısıyla bu iki firmanın dağıtım faaliyetlerini bir süre aynı bölgede sürdürdükleri, daha sonra MEPA tarafından Yurdatap'ın bayilik sözleşmesinin feshedilmesi ile birlikte Gökçe'nin Çanakkale bölgesinde tek bayi olduğu, Gökçe'nin Yurdatap'ı çeşitli yollarla pazar dışına çıkarmaya çalıştığı, ayrıca MEPA'nın bayiliği feshetmeden önce Yurdatap'a karşı caydırıcı çeşitli yollara başvurduğu, bu sürecin sonucunda 1999 Haziran ayı içerisinde Yurdatap'ın bayiliğinin feshedildiği dosya mevcudu bilgi ve belgeden anlaşılmalıdır.

Mal vermeyi kesen teşebbüs ile bu davranışa maruz kalan teşebbüs arasındaki bayilik ilişkisi münhasır sınırlamalar öngören dikey bir ilişkidir. Sağlayıcı ile onun münhasır bayisi arasında dikey sınırlamalar içeren anlaşmalar, 1997/3 sayılı Tekelden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyet Tebliği ile düzenlenmekte ve bazı rekabet sınırlamalarında ortaya çıkacak olan faydanın daha fazla olduğu dikkate alınarak 4. maddenin getirdiği yasaklamadan muaf tutulmaktadır. Ancak söz konusu muafiyet, hakim durumdaki firmaların bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarına cevaz vermemektedir.

Markalar arası rekabetin yoğun olduğu pazarlarda rekabet kuralları belirli koşullarla sağlayıcılara kendi etkin dağıtım ağlarını kurma konusunda geniş takdir yetkileri tanımaktadır. Sağlayıcı teşebbüsler bu çerçevede belirlediği koşulları yerine getirmede yetersiz kalan bayileri ile olan ticari ilişkilerini kesme ve o bölgeye koşulları sağlayan başka bir bayi ya da dağıtıcı atama hak ve özgürlüklerine sahiptirler. Buradaki temel gerekçe, pazardaki yoğunlaşmanın az olması nedeniyle geleceğe dönük olarak dağıtıcı konumundaki müşterilerin alternatif temin kaynakları bulabilme ihtimalinin çok yüksek olmasıdır.

Buna karşılık markalar arası rekabetin az olduğu ve yoğunlaşmanın yüksek olduğu sektörlerde faaliyet gösteren teşebbüsler bakımından bu özgürlük alanı yoğunlaşmanın artmasıyla ters orantılı bir şekilde daralmaktadır. Yoğunlaşmanın yüksek olduğu pazarlarda faaliyet gösteren sağlayıcı durumundaki teşebbüsler müşterileriyle olan ilişkilerinde ve aralarındaki ticari ilişkiyi tek taraflı olarak sona erdirme konusunda geniş bir serbestiye sahip değildirler.

Mal vermeyi kesme eylemlerinin 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilebilmesi için 4. ya da 6. madde anlamında bir ihlal olması gerekmektedir. Kanun'un 4. maddesi, rekabeti kısıtlayıcı bozucu ya da engelleyici teşebbüsler arası anlaşma uyumlu eylem ve ayrıca teşebbüs birliği kararlarının

denetimi ile ilgilidir. Tek bir firma ya da onun bağlantılı teşebbüsünün davranışı ancak 6. madde kapsamında bir hakim durum tespiti ve bunun kötüye kullanılması çerçevesinde değerlendirilebilecektir.

Türkiye Coca-Cola Grubu ülke genelinde yaygın bir şekilde içecek sektörünün alt pazarları olan meyve suyu ve alkolsüz gazlı içecek pazarlarında faaliyette bulunmaktadır. Bu pazarlardan ilki olan meyve suyu pazarında çok sayıda firma faaliyet göstermektedir. Tüketicimin yükselen bir trend çizmesi bir yandan bazı firmaların ürün yelpazeleri içine meyve suyunu da eklemeleriyle sonuçlanırken, diğer yandan birçok firmanın sektöre adım atmaya hazırlanmasına yol açmıştır. Sektörde faaliyet gösteren firmalar ise yatırımlarına hız vererek ürün çeşitlerini arttırmaktadırlar. Dolayısıyla meyve suyu pazarındaki hiç bir firma tek başına pazar koşullarını belirleyebilecek şekilde bir hakim duruma sahip değildir. Bu bağlamda meyve suyu pazarında Türkiye Coca-Cola Grubu, dolayısıyla MEPA hakim durumda değildir.

Buna karşın Türkiye Coca-Cola Grubu diğer alt pazar gazlı alkolsüz içecek pazarı içerisinde çok güçlü bir pozisyona sahiptir ve bu konumu güçlü marka imajı, müşteri bağımlılığı, bir dünya markası olması, uluslararası alanda reklam yapma kapasite ve yeteneğine sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Diğer yandan sektör içerisinde rakip olarak faaliyette bulunan Fruko-Tamek Grubu tarafından üretilen Pepsi markası da benzer özelliklere sahiptir. Fruko-Tamek Grubu da yurt genelinde yaygın bir şekilde faaliyet göstermektedir. Ancak Coca-Cola, sahip olduğu marka imajı ve müşteri bağımlılığı gibi nedenlerle Pepsi'ye göre daha güçlü bir pozisyona sahiptir. Ancak bu güç Coca-Colayı hakim duruma getirecek ölçüde değildir. Bu bağlamda ortaya çıkan pazar yapısı tek bir firmanın rekabetçi koşulları belirleyebileceği bir piyasadan ziyade dar oligopol olarak tanımlanabilecektir.

Pazardaki nihai denge asıl oyuncular arasındaki rekabet süreci sonucunda oluşmaktadır. Bu nedenle temelde bu oyuncular arasındaki ilişkiler büyük önem kazanmaktadır. Gazlı alkolsüz içecek pazarı içerisinde bir yanda Coca-Cola Grubu ve diğer yanda Fruko-Tamek Grubu olmak üzere iki asıl oyuncu vardır. Bunların yanında pazar payları çok daha küçük olan firmalar da vardır. İhlas Grubu, Çamlıca, Erbak-Uludağ bu guptaki başlıca firmalardır.

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında, Türkiye Coca Cola Grubu'nun, 4054 sayılı Kanun'un "Tanımlar" başlıklı 3. maddesinde "... belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü..." şeklinde ifadesini bulan hakim durum tanımına göre mevcut pazar koşulları dikkate alındığında, gazlı alkolsüz içecek pazarında hakim durumda olmadığı görülmektedir.

Burada değerlendirilmesi gereken diğer önemli bir sorun ise, müşterinin sağlayıcıya olan ekonomik bağımlılığıdır. Uygulamada ekonomik bağımlılık iki şekilde görülmektedir. Bunlardan birincisi pazar içerisinde hakim durumda olan sağlayıcıya olan ekonomik bağımlılıktır. Diğerisi ise, sağlayıcının içinde bulunduğu pazarda hakim durumda olmamasına karşın gerek müşterilerin bireysel özellikleri gerekse pazarın koşulları gereği ortaya çıkan ekonomik bağımlılıktır. Bu çerçevede

ekonomik bağımlılık kavramının 4054 sayılı Kanun çerçevesinde değerlendirilmesi ancak hakim durum kavramıyla birlikte kullanıldığı hallerde mümkündür.

Bu bağlamda 4054 sayılı Kanun bakımından tartışılması gereken husus, pazarda hakim durumda olmayan bir sağlayıcının müşterilerinin kendisine ekonomik bağımlılığını kötüye kullanması hallerinin nasıl düzenleneceği sorusudur. Bu özellikle sağlayıcı ile ticari ilişkiye girerken önemli ölçüde yatırım yapan, uzun dönemli sözleşme ile bağlanan müşteriler bakımından önemlidir. Zira söz konusu müşteriler için eş değer bir temin kaynağına geçiş, gerek kabul edilen yükümlükler, gerekse gerçekleştirilen yatırımlar nedeniyle önemli maliyetlere yol açmaktadır. Bu çerçevede müşterilerin değinilen nedenlerle makul ve yeterli şekilde alternatif temin kaynağı bulma imkanları yoksa ya da alternatif kaynaklara geçmek önemli dezavantajları da beraberinde getiriyorsa, müşterilerin sağlayıcılarına ekonomik olarak bağımlı olduklarını kabul etmek gerekir.

Ancak bu denli ekonomik bağımlılık hallerinden kaynaklanacak sorunları ele alırken Rekabet Hukuku'nun uygulama alanıyla, teşebbüslere sözleşme yapma serbestisi tanıyan ve bu serbesti çerçevesinde sözleşmenin taraflarına yükümlülükler getiren Borçlar Hukuku uygulama alanı arasında hassas bir denge kurmak gerekmektedir. Bu dengenin kurulması ise, kötüye kullanma olarak düşünülebilecek davranışların ne dereceye kadar pazardaki etkin rekabeti engellediği ya da bozduğunu belirlemeyi zorunlu kılmaktadır. Eğer iddia edilen davranış pazardaki etkin rekabet şartlarını önemli ölçüde bozmuyorsa, bu davranış Rekabet Hukuku kapsamında değerlendirilmemelidir.

Diğer yandan, ekonomik bağımlılığın kötüye kullanılmasının değerlendirilmesi bakımından, hakim durumun 4054 sayılı Kanun çerçevesinde nasıl tanımlandığı önemlidir. 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde yer verilen hakim durum tanımı sağlayıcının sadece müşterisi ile olan ticari ilişkisi açısından değil, aynı zamanda tüm ilgili ürün pazarı açısından hakim durumda olmasını gerekli kılmaktadır. Oysa, sağlayıcının müşterisi ile olan ilişkisinden kaynaklanan ekonomik bağımlılık durumunda, ancak müşteriye karşı önemli bir pazar gücüne sahip olduğu iddia edilebilir. 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin uygulanması bakımından 3. madde anlamında sağlayıcı firma pazarın tamamında hakim durumda değilse, sadece ekonomik bağımlılık temelinde müşteriye karşı hakim durumda olduğunu ileri sürmek mümkün değildir.

Bu nedenle şikayete konu eylem kendi özel koşulları dikkate alınmak suretiyle sadece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde değerlendirilmiştir. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrası; belirli bir mal ya da hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran ya da doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar ve uyumlu eylemleri yasaklamakta ve devam eden fıkra tahdidi olmamakla birlikte yasaklanan hallere örnekler vermektedir. Şikayete konu davranış, MEPA tarafından gerçekleştirilen tek taraflı bir eylemdir. Teşebbüslerin tek taraflı davranışlarının 4. madde çerçevesinde değerlendirilmesi mümkün değildir; çünkü bu maddenin uygulaması birden fazla teşebbüsün yasaklanan ihlale iştirak etmiş olmasını gerektirmektedir.

Ancak inceleme sırasında elde edilen ve yukarıda verilen bilgilerden, şikayete konu olan mal vermeyi kesme davranışının MEPA ile Çanakkale bayiliğine getirilen Gökçe arasındaki bir anlaşma ya da uyumlu eylem sonucunda ortaya çıkabileceği ihtimali dikkate değerdir.

Fakat, teşebbüslerin objektif koşullar altında bayilik ilişkisine girecek oldukları teşebbüsler konusunda özgür olmaları gerektiği hususu yadsınamaz bir gerçektir. Teşebbüs hakim durumda değilse ve pazar içerisinde alternatif temin kaynakları varsa, söz konusu firma kiminle iş yapacağı konusunda bir serbestliğe sahip olacaktır.

Ayrıca fiilen iki olan bayinin tek bayiye indirilmesi 1997/3 sayılı Tekelden Dağıtım Anlaşmaları Grup Muafiyet Tebliği'nin cevaz verdiği bir uygulamadır. Bu husus özellikle teşebbüsün kiminle bayilik ilişkisi kuracağı konusunda sahip olduğu serbesti ile birlikte düşünüldüğünde Yurdatap ile olan bayilik ilişkisinin sona erdirilmesi ve onun yerine Gökçe ile bayilik ilişkisinin münhasıran sürdürülmesi hem 1997/3 sayılı Tebliğ'e uygundur, hem de teşebbüsün sahip olduğu serbesti ile uyumludur.

J- SONUÇ

Yukarıda yapılan açıklamalar ışığında,

- Türkiye Coca-Cola Grubu'nun ilgili ürün pazarlarının hiç birinde hakim durumda bulunmaması nedeniyle şikayet dilekçesinde iddia edilen mal vermeyi kesme ve bu yolla pazar dışına çıkarma davranışının hakim durumun kötüye kullanılması olmadığına,

- İlgili davranışın aynı Kanun'un 4. maddesi kapsamında incelenmesi halinde ise; mevcut durumda bir bölgede faaliyet gösteren iki bayiden birisinin münhasır bayi olarak tespit edilmesinin 1997/3 sayılı "Tekelden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyet Tebliği"nin 2. maddesinde yer verilen ve tek elden dağıtım anlaşmalarında bulunması gereken kurucu unsurları ortaya koyan "...ülkenin tamamında veya belirlenmiş bir bölümünde yeniden satması amacıyla yalnızca diğer tarafa sağlamayı kabul ettiği anlaşmalar..." şeklinde belirtilen ifadeye uygun olduğuna,

- Bu nedenle başvuru konusu ile ilgili olarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma ya da soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.