

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2016-4-58 (Soruşturma)  
Karar Sayısı : 18-29/498-239  
Karar Tarihi : 27.08.2018

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

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

**B. RAPORTÖRLER:** Kerem TOMUR, Fatma ATAÇ, Mehmet Yavuz GÜNER

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNANLAR** : - Betonstar Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Temsilcisi: Metin KANMAZ  
Abdurahmangazi Mahallesi Sevenler Caddesi Ege Boyu Sitesi B  
Blok Daire 62 Sancaktepe/İSTANBUL  
- Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği  
Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok. No:18/1 Kat 1 Evran İş Merkezi  
34844 Maltepe/İSTANBUL

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA**

**YAPILAN** : - Mercedes-Benz Türk A.Ş.  
Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK,  
Av. Betül BAŞ ÇÖMLEKÇİ  
Yıldız Mah. Çitlenbik Sokak No:12 Beşiktaş/İSTANBUL

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin beton pompası üreticileriyle yaptığı anlaşmalar ve bu üreticilere yönelik uyguladığı indirim sistemleri yoluyla hâkim durumunu kötüye kullanarak beton pompası ve beton pompasının monte edildiği kamyon pazarında rekabeti bozduğu iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 27.12.2016 tarihinde 7433 sayı ile intikal eden ve Betonstar Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. (BETONSTAR) tarafından yapılan başvuruda özetle;
- Beton pompaları pazarında yaklaşık 10 teşebbüsün faaliyet gösterdiği, Alman menşeli PUTZMEİSTER A.Ş.'nin (PUTZMEİSTER) yaklaşık (.....) pazar payı ile pazar lideri olduğu, BETONSTAR'ın %100 yerli sermayeli, mobil ve sabit beton pompaları üreten bir teşebbüs olduğu ve pazarda (.....) oranında pazar payının bulunduğu,
  - Pazarda faaliyet gösteren bir diğer teşebbüsün Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin (MBT) bayii olan Koluman A.Ş.'nin kontrolü altında bulunan ve Junjin markasıyla üretim ve satış yapan Koluman Motorlu Araçlar A.Ş. (KOLUMAN) olduğu ve bu teşebbüsün (.....) pazar payına sahip olduğu,
  - Şikâyet konusu beton pompası ürünlerinin kamyon üzerine yerleştirilerek kullanıldığı, son birkaç yılda beton pompalarını üzerine yerleştirmek için tercih edilen kamyon markasının (.....) oranında MBT olduğu, dolayısıyla bu pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin ve müşterilerinin MBT markasına büyük oranda bağımlılıklarının bulunduğu,

- MBT'nin beton pompası pazarında faaliyet gösteren teşebbüslere, satılan/satılacak kamyon miktarına göre kademeli artan oranda kamyon başına indirim uyguladığı, beton pompası üreticileri ile MBT arasında miktar taahhüdüne dayanan ve bu taahhüde göre MBT'nin pompa üreticilerine verdiği indirim sistemine dayanan bir anlaşma bulunduğu,
- Beton pompası üreticisi teşebbüslerin belirli dönemlerde ne kadar kamyon müşterisini MBT'ye yönlendireceklerine ilişkin taahhüt verdiği ve bu taahhüdün miktarına göre indirime hak kazandığı, bu durumda müşterilerin beton pompası üreticisini seçerken MBT'den elde edilen indirim oranlarını dikkate aldığı ve müşteri tercihlerinin MBT'nin belirlediği indirim sistemine bağımlı hale geldiği,
- Buna ek olarak MBT'nin beton pompası müşterilerine göre de bir indirim sistemi uyguladığı, yüksek miktarda kamyon alan müşterilere indirim uygulanırken düşük miktarda alım yapan müşterilere indirim uygulanmadığı,
- MBT'nin beton pompası üreticilerine indirim yapmaması gerektiği, indirimin muhatabının doğrudan müşterinin olması gerektiği, böylece alınacak kamyon markasının, beton pompası firması tercihi üzerindeki etkisinin kaldırılmış olacağı, mevcut durumda MBT'nin uyguladığı indirim sistemi ile müşterinin hangi beton pompacısından ürün alacağını doğrudan belirlemiş olduğu

iddia edilerek, söz konusu teşebbüs hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında gereğinin yapılması talep edilmiştir.

- (3) Öte yandan, soruşturma sürecinde Kurum kayıtlarına 14.06.2017 tarih ve 4210 sayı ile intikal eden ve Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından yapılan başvuruda, MBT'nin beton pompası montajı pazarında kullanılan tek kamyon markası olduğu, beton pompası üreticilerinden aldığı taahhüt karşılığı indirim uyguladığı, ancak bu üreticilerin indirim alabilmek için verdikleri taahhütleri karşılamakta zorluk çektiği, taahhüt sistemi nedeniyle başka kamyon üreticilerinin pazara girmekte zorlandığı, MBT'nin piyasada hâkim konumda olması nedeniyle istediği teşebbüse istediği indirim verebilecek güce eriştiği ve beton pompası üreticileri arasında rekabeti bozduğu, miktara dayalı indirim sistemi nedeniyle küçük teşebbüslerin indirimden yararlanamadığı, bu nedenle müşterilerin büyük miktarda alım yapan teşebbüsleri tercih ettiği, dolayısıyla piyasada müşterilerin tercihini belirleyen en önemli unsurun MBT'nin indirim sistemi olduğu, MBT'nin indirimlerini beton pompası üreticilerine göre değil, kendi müşterilerine uygulaması gerektiği, piyasada faaliyet gösteren en büyük beton pompası üreticisinin PUTZMEİSTER olması sebebiyle indirim sisteminden en çok bu teşebbüsün yararlandığı iddia edilmiştir.
- (4) **G. DOSYA EVRELERİ:** Anılan başvuruya istinaden hazırlanan 28.12.2016 tarihli ve 2016-4-58/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 05.01.2016 tarihli toplantısında görüşülmüş ve dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun çerçevesinde soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, aynı Kanununun 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına 17-01/4-M sayıyla karar verilmiştir.
- (5) Dosya konusu iddialar hakkında yapılan önaraştırma kapsamında 19.01.2017 tarihinde MBT'de yerinde inceleme yapılmış ve kendisinden talep edilen bilgi ve belgeler Kurum kayıtlarına 31.01.2017 tarih ve 683 sayı ile intikal etmiştir. Başvuru sahibi BETONSTAR ile 20.01.2017 tarihinde, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. (MAN) ile 30.01.2017

tarihinde görüşme gerçekleştirilmiş ve MAN'dan talep edilen bilgi ve belgeler Kurum kayıtlarına 13.02.2017 tarih ve 1013 sayı ile intikal etmiştir.

- (6) Bunlara ek olarak, sektörde faaliyet gösteren beton pompası üreticileri ve bu pompalar için kamyon imal eden teşebbüslerden ve önaraştırmaya konu MBT'den sektör yapısının ortaya konulması ve dosyanın detaylandırılması amacıyla bilgi istenmiştir. Bu doğrultuda 31.01.2017 tarih, 1533 sayılı ve 08.02.2017 tarih, 1817 sayılı yazılarla MBT'den; 31.01.2017 tarih, 1534 sayılı ve 08.02.2017 tarih, 1825 sayılı yazılarla beton pompası üreticisi PUTZMEİSTER'den; 31.01.2017 tarih ve 1535 sayılı yazıyla Alfatek İhracat İthalat ve Pazarlama A.Ş. (ALFATEK), Karyer Tic. Ltd. Şti (KARYER), Gama Tic. ve Tur. A.Ş. (GAMA), Göker İş Makineleri San. ve Tic. A.Ş. (GÖKER), Beton Makine Servis Ltd. Şti. (BMS), Doğu Teknik Makine İnş. San. ve Dış. Tic. Ltd. Şti. (DOĞUŞ TEKNİK) ve KOLUMAN'dan; 31.01.2017 tarih ve 1536 sayılı yazıyla kamyon üreticisi teşebbüsler olan Volvo Group Otomotiv Tic. Ltd. Şti. (VOLVO), Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. (FORD), IVECO Araç Sanayi ve Ticaret A.Ş. (IVECO) ve Renault Trucks Türkiye Ticaret A.Ş.'den (RENAULT); 01.02.2016 tarih ve 1545 sayılı yazıyla BETONSTAR'dan; 01.02.2016 tarih ve 1610 sayılı yazıyla IMER-L&T İş Makinaları A.Ş.'den (IMER) bilgi ve belge talep edilmiştir.
- (7) Talep edilen bilgiler neticesinde ALFATEK'in cevabı 10.02.2017 tarih ve 974 sayı, BETONSTAR'ın cevabı 07.02.2017 tarih ve 832 sayı, BMS'nin cevabı 07.02.2017 tarih ve 834 sayı, DOĞUŞ TEKNİK'in cevabı 08.02.2017 tarih ve 885 sayı, FORD'un cevabı 15.02.2017 tarih ve 1051 sayı, GAMA'nın cevabı 06.02.2017 tarih ve 797 sayı, IVECO'nun cevabı 06.02.2017 tarih ve 828 sayı, IMER'in cevabı 07.02.2017 tarih ve 849 sayı, KARYER'in cevabı 08.02.2017 tarih ve 887 sayı, KOLUMAN'ın cevabı 07.02.2015 tarih ve 850 sayı, MBT'in cevapları 10.02.2017 tarih ve 973 sayı ve 14.02.2017 tarih ve 1030 sayı, PUTZMEİSTER'in cevabı 10.02.2017 tarih ve 989 sayı, VOLVO ve RENAULT'nun cevabı 08.02.2017 tarih ve 904 sayı ile Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (8) Ayrıca (.....) tarihinde (.....) Genel Müdürü (.....) ve (.....) tarihinde (.....) Genel Müdürü (.....) ile görüşülmüştür.
- (9) Önaraştırma sonucunda düzenlenen 23.02.2017 tarihli ve 2016-4-58/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu Kurul'un 28.02.2017 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 17-09/105-M sayı ile MBT hakkında 4054 sayılı Kanunun 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (10) Hakkında soruşturma başlatılan MBT'ye, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca soruşturma kararı ile iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi 13.03.2017 tarih ve 3237 sayılı yazıyla gönderilmiş ve teşebbüsten, soruşturma bildirimini tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 gün içinde ilk yazılı savunmasını göndermesi talep edilmiştir. MBT'nin birinci yazılı savunması 14.04.2017 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (11) Soruşturma sürecinde İMDER tarafından yapılan 13.06.2017 tarihli ve 4182 sayılı başvuruda da aynı konu hakkında şikâyetle bulunulmuş, söz konusu şikâyet 23.06.2017 tarihli ve 2016-4-58/BN-1 sayılı Bilgi Notu ile Kurul'a sunulmuş, 03.07.2017 tarihli ve 17-201/228-M sayılı Kurul kararıyla ilgili başvuru soruşturma dosyasına dâhil edilmiştir.
- (12) Ayrıca dosya kapsamında 15.06.2017 tarihli ve 7577 sayılı yazıyla Ekonomik Araştırma ve Analiz Dairesinden (EAAD) görüş talep edilmiş, EAAD tarafından hazırlanan ve 27.07.2017 tarihli ve 9591 sayılı yazının ekinde yer verilen rapor dosyaya eklenmiştir.

- (13) Yine soruşturma sürecinde 17.07.2017 tarihli ve 9109 sayılı yazı ile Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) bilgi talep edilmiş, TSE'nin cevabı 10.08.2017 tarih ve 5760 sayılı Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. 11.07.2017 ile 14.07.2017 tarihleri arasında (.....) ile yapılan görüşmeler tutanağa geçirilerek dosyaya eklenmiştir. Ek olarak 21.12.2017 tarihli ve 14547 sayılı yazıyla FORD, VOLVO, IVECO, MAN ve SCANIA'dan bilgi ve belge talep edilmiş, FORD'un cevabı 05.12.2017 tarihli ve 8911 sayılı, IVECO'nun cevabı 28.11.2017 tarihli ve 9764 sayılı, MAN'ın cevabı 06.12.2017 tarihli ve 8930 sayılı, SCANIA'nın cevabı 04.12.2017 tarihli ve 8855 sayılı, VOLVO'nun cevabı 06.12.2017 tarihli ve 8947 sayılı yazılarla Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Ayrıca 14.11.2017 tarihinde MBT'den talep edilen bilgi ve belgeler 27.11.2017 tarih ve 8701 sayılı Kurum kayıtlarına girmiştir.
- (14) Soruşturma süresinin uzatılması talebiyle hazırlanan 31.07.2017 tarihli, 2016-4-58/BN-1 sayılı Bilgi Notu, 09.08.2017 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve 17-26/406-M sayılı Kurul kararıyla soruşturmanın ilk altı aylık süresi bitiminden itibaren altı ay uzatılmıştır.
- (15) Soruşturma sürecinde ayrıca, 31.07.2017 tarihli ve 9985 sayılı ve 13.10.2017 tarihli ve 12692 sayılı yazılarla hazır beton üreticisi teşebbüsler olan Adoçim Çimento Beton San. ve Tic. A.Ş. (ADOÇİM), Ak Beton İnşaat Taş. San. Tic. Ltd. Şti. (AK BETON), Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. (AKÇANSA), Baştaş Hazır Beton Sanayi ve Ticaret A.Ş. (BAŞTAŞ), Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayii A.Ş. (BATIÇİM), BMS, Bursa Beton Sanayi ve Ticaret A.Ş. (BURSA BETON), Cengiz İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (CENGİZ İNŞAAT), Çimko Çimento ve Beton Sanayi Ticaret A.Ş. (ÇİMKO), Çimsa Çimento San. ve Tic. A.Ş. (ÇİMSA), Göлтаş Hazır Beton ve Yapı Elemanları Sanayi ve Ticaret A.Ş. (GÖLTAŞ), Gür Mimarlık İnş. San. Tic. Ltd. Şti. (GÜR MİMARLIK), Irmak Beton Mad. İnş. Nak. Akar. Tur. İth. San. ve Tic. Ltd. Şti. (IRMAK BETON), Kibsaş Karadeniz İnş. ve Beton San. ve Tic. A.Ş. (KİBSAŞ), Modern Beton San. Tic. A.Ş. (MODERN BETON), Nuh Beton A.Ş. (NUH BETON), OYAK Beton Sanayi ve Tic. A.Ş. (OYAK), Surtaş İşl. İnşaat San. ve Nak. Ltd. Şti. (SURTAŞ), Tankar Otomotiv Petrol Gıd. Teks. Hiz. İnş. San. Tic. Ltd. Şti. (TANKAR), Teknik Beton Turizm İnşaat Madencilik İthalat İhracat Yatırım Taahhüt Sanayi Ticaret A.Ş. (TEKNİK BETON), Varol Beton ve Yapı End. San. ve Tic. A.Ş. (VAROL), Votorantim Çim. San. ve Tic. A.Ş. (VOTORANTİM), Yiğit Hazır Beton San. ve Tic. Ltd. Şti. (YİĞİT BETON) ve Zimag Araç ve Makine Sanayi Ticaret A.Ş.'den (ZİMAG) bilgi ve belge talep edilmiştir. Bu çerçevede ADOÇİM'in cevabı 11.10.2017 tarihli ve 7231 sayılı, AK BETON'un cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6027 sayılı, AKÇANSA'nın cevabı 21.08.2017 tarih ve 6037 sayılı, BAŞTAŞ'ın cevabı 18.08.2017 tarihli ve 5986 sayılı, BATIÇİM'in cevabı 11.10.2017 tarihli ve 7229 sayılı, BMS'nin cevabı 23.10.2017 tarihli ve 7664 sayılı, BURSA BETON'un cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6025 sayılı, CENGİZ İNŞAAT'ın cevabı 22.08.2017 tarihli ve 6054 sayılı, ÇİMKO'nun cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6047 sayılı, ÇİMSA'nın cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6040 sayılı, GÖLTAŞ'ın cevabı 18.08.2017 tarihli ve 5966 sayılı, GÜR MİMARLIK'ın cevabı 17.08.2017 tarihli ve 5937 sayılı, IRMAK BETON'un cevabı 20.12.2017 tarihli ve 9318 sayılı, KİBSAŞ'ın cevabı 23.08.2017 tarihli ve 6103 sayılı, MODERN BETON'un cevabı 18.08.2017 tarihli ve 5965 sayılı, NUH BETON'un cevabı 07.09.2017 tarihli ve 6345 sayılı, OYAK'ın cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6002 sayılı, SURTAŞ'ın cevabı 23.10.2017 tarihli ve 7611 sayılı, TANKAR'ın cevabı 20.10.2017 tarihli ve 7564 sayılı, TEKNİK BETON'un cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6016 sayılı, VOTORANTİM'in cevabı 21.08.2017 tarihli ve 6038 sayılı, YİĞİT BETON'un cevabı 18.08.2017 tarihli ve 5991 sayılı, ZİMAG'ın cevabı 24.08.2017 tarihli ve 6134 sayılı yazılarla Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (16) Soruşturma Heyetince hazırlanan 28.02.2018 tarihli ve 2016-4-58/SR sayılı Soruşturma Raporu Kurul Üyelerine ve hakkında soruşturma yürütülen teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi gereğince tebliğ edilmiş ve soruşturma tarafının ikinci yazılı savunması talep edilmiştir. MBT tarafından, ikinci yazılı savunmanın sunulması için ilave süre talep edilmiş ve Kurul'un 29.03.2018 tarih ve 18-09/167-M sayılı kararıyla teşebbüse ikinci yazılı savunması için 30 gün ek süre tanınmıştır. MBT tarafından gönderilen ikinci yazılı savunma 03.05.2018 tarih ve 3524 sayıyla Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (17) İkinci yazılı savunma üzerine hazırlanan 17.05.2018 tarihli ve 2016-4-58/EG sayılı Ek Yazılı Görüş, Kurul üyeleri ile hakkında soruşturma yürütülen tarafa tebliğ edilmiştir. Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsün üçüncü yazılı savunması 19.06.2018 tarih ve 4643 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (18) Kurul'un 05.07.2018 tarih ve 18-22/381-M sayılı kararı uyarınca sözlü savunma toplantısı 08.08.2018 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Kurul, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a, Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara ve incelenen dosya kapsamına göre 27.08.2018 tarihli ve 18-29/498-239 sayılı nihai kararını vermiştir.
- (19) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili dosyada; MBT'nin 2013-2016 döneminde beton pompası montajına uygun kamyon pazarında uyguladığı indirim sisteminin ve satış stratejilerinin, beton pompası montajına uygun kamyon satışı yapan rakiplerini pazardan dışlama ve beton pompası üreticileri ve satıcıları arasında ayrımcılık oluşturarak bu pazardaki rekabet şartlarını bozma amacının ve etkisinin olduğuna yönelik bulguya rastlanmadığı, bu nedenle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında kötüye kullanma olarak değerlendirilemeyeceği ifade edilmektedir.

## **I. İNCELEME, GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK**

### **I.1. Hakkında Soruşturma Yapılan Teşebbüs: MBT**

- (20) MBT, 1967 yılında Daimler-Benz AG'nin % 36 ortaklığı ile Otomarsan unvanıyla İstanbul'da kurulmuştur. Faaliyetlerine "0 302" tipi otobüslerin üretimi ile başlayan şirket daha sonra Mercedes Benz Türkiye genel müessesili olmuştur. Daimler AG, %67'lik sermaye payıyla MBT'nin en büyük ortağıdır. Teşebbüs İstanbul'da Hoşdere Fabrikası'nda şehirlerarası ve belediye tipi otobüsler üretirken Aksaray Fabrikası'nda hafif, orta ağır ve ağır sınıf kamyonlar ve çekiciler imal etmektedir. 49 yetkili satış noktası, 71 yetkili servis noktası bulunan MBT'nin, 88 bayii hem satış hem de servis yetkisine sahip olup, kamyonlar için hizmet veren 53 yetkili servisi/satıcısı bulunmaktadır.

### **I.2. İlgili Pazar**

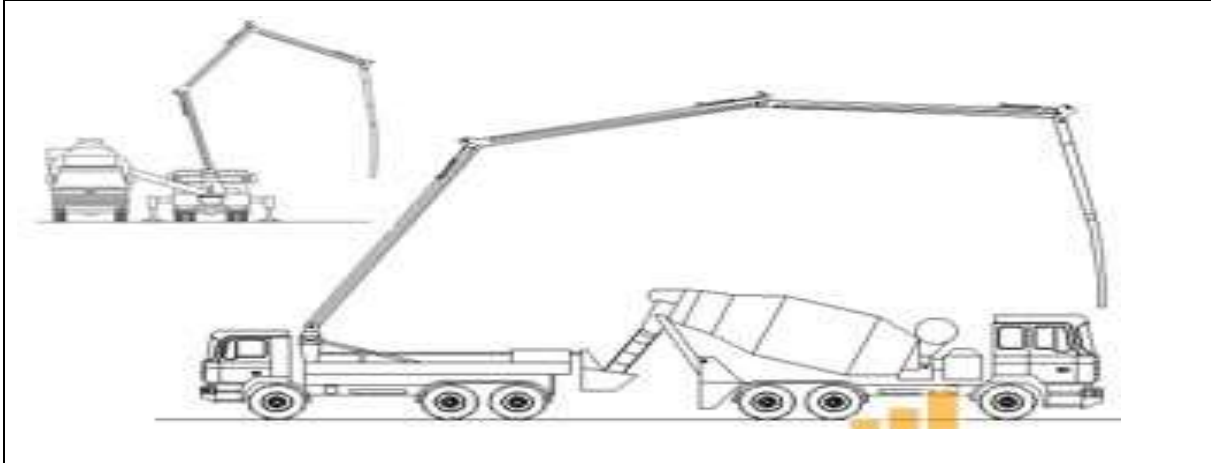
#### **I.2.1. Pazara İlişkin Bilgiler**

- (21) Otomotiv üst yapı sektörünün başlıca faaliyet alanları taşıyıcı araç, araç parçaları, araç üstü ekipman, iş ve inşaat makineleri üretimidir. Bu sektörde faaliyeti bulunan teşebbüslerin çoğunluğu kamyon ve çekiciler için gerekli olan üst yapıyı üretmektedir. Otomotiv üst yapı sektöründe başlıca ürünler; vidanjör, çöp kamyonu, römork, tanker, frigorifik kasa, araç üstü vinç, damper, beton mikseri, beton pompası, yardımcı ekipman ve aksesuarlarıdır. Söz konusu ürünler, üst yapı firmaları tarafından kamyon üreticilerinin imal ettiği kamyon şasislerinin üzerine monte edilmektedir.
- (22) Damper, beton mikseri, beton pompası ve vinç üst yapıları, yaygın olarak inşaat sektöründe kullanılmaktadır. Ağırlıklı olarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından talep edilen bu üst yapılar da, üst yapı firmaları tarafından kamyon

üreticilerinin imal ettiği kamyon şasilerinin üzerine monte edilerek müşteriye sunulmaktadır. Bu kapsamda damper, beton mikseri, beton pompası ve vinç üst yapılarına yönelik olarak üretilen kamyonlar inşaat kamyonları olarak sınıflandırılmaktadır.

- (23) Beton pompası, inşaat sektöründe beton mikserleri tarafından taşınan sıvı betonun beton pompasının üzerinde yer alan bir hazne ile aktarılarak hortumlar yoluyla istenilen bölgeye pompalanmasını sağlamaktadır. Mobil, sabit, püskürtme, transmikserli ve tünel tipi beton pompası türlerinin bulunmasının yanı sıra sektörde en çok tercih edilen türü kamyon monte beton pompalarıdır. Bu şekilde farklı türleri bulunan beton pompaları ile sıvı betonun yüksek binalarda, tünellerde, uzun mesafelerde veya ulaşılması zor arazilerde istenilen alana boşaltılması mümkün olmaktadır.
- (24) Ülkemizde beton pompası pazarı yıllık ortalama 450-550 adetten oluşan sayıca küçük ölçekli bir pazardır. Hâlihazırda ülkemizde beton pompası üst yapısı üretimi ve satışı yapan az sayıda teşebbüs bulunmaktadır. Beton pompası üretimi ve/veya satışı faaliyetinde bulunan başlıca teşebbüsler PUTZMEİSTER, KOLUMAN, BETONSTAR, GAMA, ALFATEK, BMS, KARYER, GÖKER, DOĞUŞ TEKNİK ve ENKA'dır. PUTZMEİSTER, Tekirdağ Çerkezköy'deki fabrikasında 2007 yılından bu yana beton pompası ve parçalarının üretimini yapmaktadır. Bunun dışında Türkiye'de üretim yapan tek teşebbüs, İzmir'de fabrikası bulunan BETONSTAR'dır. KOLUMAN'ın JUN JIN, GAMA'nın ZOOMLION, BMS'nin EVERDIGM, ALFATEK'in SCHWING, KARYER'in CIFA, GÖKER'in LIEBHERR ve KLEIN, DOĞUŞ TEKNİK'in SERMAC ve ENKA'nın da KCP marka beton pompalarını ithal ederek sattığı bilinmektedir.
- (25) Aşağıdaki çizimde beton döküm anında beton pompası ve beton mikseri gösterilmektedir.

Çizim-1: Beton Pompası ve Beton Mikseri



Kaynak: <http://www.insaatim.com/?pid=cizimdetay&cizim=349> (son erişim tarihi 27.02 2018)

- (26) Kamyon monte beton pompalarının işlevi, beton mikserleri tarafından taşınan sıvı betonun pompaya aktarılması ile sağlanır. Beton mikserinin taşıyabileceği miktar göz önüne alındığında genellikle birden fazla mikser kamyonu kullanılmaktadır. Buna karşın belirli bir inşaat alanında kullanılan beton pompası üst yapısı, beton mikserine nazaran az sayıdadır. Bunun yanında beton pompasının maliyeti, mikserin maliyetine göre oldukça yüksek seviyelerdedir. Ülkemizde yıllık 450-550 civarında beton pompası satılmaktayken yıllık 2000 civarında beton mikseri satışı yapılmaktadır.

- (27) Kamyon monte beton pompaları, pompaya uygun teknik özelliklere sahip kamyon şasilerine üst yapı firmaları tarafından monte edilerek nihai kullanıcıya sunulmaktadır. Kullanım yerine göre beton pompasının uzunluğu, dolayısıyla üzerine montaj gerçekleştirilecek şasinin uzunluğu ve diğer teknik özellikleri değişmektedir. Taşınacak betonun ağırlığına ve hacmine bağlı olarak kullanılacak şasi kamyonların temas ve tahrik noktası, şasi uzunluğu, güç çıkışı ve motor hacmi farklılaşabilmektedir.
- (28) Kamyon piyasasına bakıldığında beton pompası montajına uygun kamyon satışı yapan teşebbüsler MBT, IVECO, VOLVO (RENAULT), SCANIA ve MAN'dır. MBT Aksaray'da bulunan fabrikasında yerli üretim yaparken diğer teşebbüsler ithalatçı konumundadır. Kamyon piyasasında yerli üretim yaparak faaliyet gösteren bir diğer teşebbüs olan FORD'un verdiği bilgilere göre diğer üst yapı tiplerine uygun kamyonları mevcut olmakla birlikte beton pompası montajına uygun kamyonla yönelik ürün geliştirme çalışmaları neticesinde 2017 yılı Nisan ayı itibarıyla bu tip kamyonların üretimi ve satışı başlamıştır.

### 1.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (29) Şikâyetin konusu, beton pompası üretimi ve satışı yapan teşebbüsler arasındaki rekabetin, beton pompası montajına uygun kamyonların satışı pazarında hâkim durumda olduğu iddia edilen MBT'nin, söz konusu kamyon satışlarında uyguladığı indirim sistemi nedeniyle bozulduğu üzerinedir. MBT'nin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında herhangi bir pazarda hâkim durumda olup olmadığının ortaya konulabilmesi için öncelikle ilgili pazarın tanımlanması gerekmektedir.
- (30) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (İlgili Pazar Kılavuzu), belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazarların ilgili ürün pazarını oluşturduğu ifade edilmektedir. Bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame edilmeleri gerekmektedir. Bu çerçevede ilgili pazarın tanımlanmasında öncelikle talep ikamesi dikkate alınmakta ve talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de dikkate alınabilmektedir.
- (31) Talep ikamesinin değerlendirilmesi, tüketici gözünde ilgili ürün yerine geçer kabul edilen başka ürünlerin belirlenmesini gerektirmektedir. Talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de pazar tanımlamasında hesaba katılabilir. Bunun için, tedarikçilerin göreceli fiyatlarda meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında üretimlerini başka ürünlere kaydırabilmeleri ve bunları kısa dönemde kayda değer ek maliyetlere ve risklere katlanmak zorunda kalmadan pazarlayabilmeleri gerekmektedir. Bu koşullar yerine geldiğinde pazara sürülecek ek üretim incelenen teşebbüsler üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturacaktır. Böyle bir etki ise etkinlik ve çabuk sonuç verme açısından talep ikamesine eşdeğer kabul edilmektedir<sup>1</sup>.
- (32) MBT tarafından yapılan birinci yazılı savunmada, ilgili ürün pazarı tanımında hiçbir çalışmaya, veri ya da tarafların yorumlarına yer verilmediği, müşteri alışkanlıkları hakkında bir bulgu olmadan değerlendirme yapıldığı iddia edilmiştir. Soruşturma sürecinde beton pompası montajına uygun kamyon pazarının ayrı bir ilgili ürün pazarı olup olmadığının iktisadi yöntemlerle belirlenmesi amacıyla EAAD'den görüş alınmıştır. İlgili görüşte, beton pompası monte edilmek üzere satın alınan kamyon sayısının, toplam kamyon satışları içindeki payının oldukça düşük olduğu ve beton pompası talebinin ve buna bağlı olarak beton pompası monte edilmek üzere talep edilen kamyon miktarının

<sup>1</sup> İlgili Pazar Kılavuzu, para. 8 ve 13.

ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumdan önemli ölçüde etkilenebildiğinin anlaşıldığı belirtilmiştir. Diğer taraftan, MBT'nin inşaat kamyonları segmentinde yer alan bütün kamyon satışlarında aynı indirim sistemini uyguladığı, beton pompası üst yapı müşterilerine yönelik ayrı bir pazarlama politikası içerisinde olmadığı, 2013-2016 döneminde MBT'nin beton pompası üreticilerine satışı yapılan AXOR 4140B'nin liste fiyatının AXOR 3340 K/51'den %7, AXOR 3340 K/9'dan ise %10 oranında daha yüksek olduğu ve her bir inşaat kamyonu modelinde aynı zamanda ve aynı oranda fiyat artışına gidildiğinin görüldüğü, dolayısıyla fiyat düzeyleri arasında fark bulunmakla birlikte fiyatların seyrinin benzerlik sergilediği ifade edilmiştir.

- (33) İlgili ürün pazarının tespiti için beton pompası kamyonu talebinde bulunan teşebbüslerin talep eğilimleri araştırılmıştır. Sektörde örnekleme yoluyla belirlenen beton pompası kamyonu müşterilerine, tedarik yöntemi olarak önce şasinin satın alınıp sonra üst yapı montajı gerçekleştirildiği durumlarda damper ve/veya mikser için üretilmiş bir şasi tipinin tadilatla beton pompası üst yapısına uygun hale getirilmesinin mümkün olup olmadığı, beton pompası monte edilecek şasilerde tadilat yönteminin tercih edilip edilmediği soruları yöneltilmiştir<sup>2</sup>. Teşebbüsler tarafından verilen cevapların tamamına yakınında, damper veya mikser için üretilmiş şasi tipinin tadilat yoluyla beton pompası montajı için kullanılması mümkün olmakla beraber bu yöntemin tercih edilmediği belirtilmektedir. Bu yöntemin tercih edilmemesinin gerekçeleri arasında kamyonun orijinalliğini yitirmesi, tadilatın ek maliyet gerektirmesi, aracın ikinci el değerini düşürmesi gibi hususlar ön plana çıkmaktadır.
- (34) Sektör oyuncuları ile yapılan görüşmelerde, üst yapı montajı gerçekleştirilecek kamyonların çeşitli teknik özelliklere sahip olması gerektiği vurgulanmıştır. Örneğin (.....) tarafından verilen bilgilerde, MBT damper kamyonlarının güç çıkışının şanzıman kuyruk kesiminde, mikser kamyonlarının güç çıkışının motorda ve beton pompası kamyonlarının güç çıkışının ise şanzıman altından başka bir ara şanzımana şaftla bağlantı şeklinde olduğu, özellikle damper şasisini mikser ve pompa şasisine uydurmanın çok zorlayıcı bir yöntem olacağı ve bunu kabul etmeyecekleri ifade edilmiştir.
- (35) Beton pompası kamyonu müşterilerine yöneltilen sorulardan bir diğeri, 2013-2016 yılları arasında alımı yapılan inşaat kamyonlarının sayısı, araç tipi ve sıfır araç olup olmadığına yönelik bilgiler içermektedir. Bu soruya verilen yanıtlardan kamyon alıcılarının mikser kamyonlarında ikinci el araç alabildiği, buna karşın görece az sayıda olan beton pompası kamyonu alımlarının tamamına yakınında araçların sıfır olduğu anlaşılmaktadır. Yanıtlar arasında aynı zamanda, beton pompasının maliyetli bir ürün olduğu, kullanılacak şasinin yıpranmamış olması gerektiği, bu nedenle ikinci el şasi tercih edilmediği belirtilmektedir. Dolayısıyla beton pompası kamyonu müşterilerinin sıfır ve tadilatsız kamyon talebinde buldukları, ikinci el ve/veya mikser kamyonundan tadilat ile dönüştürülen kamyonun buna alternatif olmadığı anlaşılmaktadır.
- (36) İlgili Pazar Kılavuzu'na göre, talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de pazar tanımlanırken dikkate alınabilmektedir. Beton pompası montajına uygun kamyonların diğer inşaat kamyonları ile arasında arz yönünden ikame ilişkisi olup olmadığının belirlenebilmesi amacıyla ülkemizde inşaat kamyonu satışı yapan

<sup>2</sup> Soruşturma sürecinde 20 adet hazır beton ve inşaat firmasına beton pompası alımları ve beton pompası montajına yönelik kamyon alımları hakkında sorular yöneltilmiştir. Bunlardan BATICİM, GÖLTAŞ ve MODERN beton pompası alımı yapmadığını ve bu alanda taşeron firma ile çalıştığını belirtmiştir. Bunun üzerine çalışılan taşeron firmalardan beşine aynı sorular gönderilerek cevapları alınmıştır.



teşebbüslerden<sup>3</sup> bilgi talebinde bulunulmuştur. Bilgi talebinde bulunulan kamyon üreticisi ve satıcısı teşebbüslerden yalnızca FORD'un Türkiye'de üretimi bulunmakla beraber MAN, IVECO, VOLVO ve SCANIA ürünlerini ithal etmektedir. Dolayısıyla ithalat yoluyla faaliyet gösteren teşebbüslerin üretim merkezindeki arz olanaklarını değerlendirmesi talep edilmiştir. Bu bağlamda ithalatçı teşebbüsler tarafından;

- Beton pompası kamyonlarının, diğer inşaat kamyonları ile aynı üretim hattında ilave yatırım veya herhangi bir batık maliyete katlanmadan üretilbildiği,
- Bununla beraber kamyonların, kullanım amacına uygun olarak konfigüre edilerek üretildiği, belirli bir kullanıma özgü üretilen inşaat kamyonlarının başka tür kamyonla dönüştürülmesinin mümkün olmakla beraber maliyet açısından ve teknik olarak makul olmadığı

ifade edilmiştir.

- (37) İlgili ürün pazarının tanımlanabilmesi bakımından MBT'nin dışında ülkemizde yerli üretim yapan tek teşebbüs olan FORD'un önaraştırma ve soruşturma sürecinde verdiği bilgiler üzerinde özellikle durulması gerekmektedir. Önaraştırma sürecinde FORD tarafından herhangi bir beton pompası üreticisine beton pompası takılmak üzere satılan herhangi bir araçlarının olmadığı, zira teşebbüsün hâlihazırda beton pompası üst yapısı takılmaya uygun bir araç üretimi bulunmadığı, bu konuda çalışmaların devam etmekte olduğu bilgisi verilmiştir. Soruşturma sürecinde FORD tarafından, beton pompasının teknik özellikleri bakımından diğer inşaat kamyonlarından farklı olduğu, bununla birlikte üretimi, dağıtımı ve pazarlanması için gerekli varlıkların 2017 yılı Nisan ayından itibaren mevcut ve kullanıma hazır olduğu belirtilmiştir. Ayrıca FORD, üretmiş olduğu diğer inşaat kamyonlarının beton pompası kullanımına yönelik olarak tadil edilerek kullanılmasını önermediğini, (.....).
- (38) FORD'un bu açıklamaları ile aynı yönde olmak üzere (.....), beton pompasına uygun kamyonların ithal edilerek satılabilmesi için öncelikle talep garantisinin olması gerektiğini, (.....) beton pompası kamyonlarının dingil mesafesinin uzun, düz vitesli olması ve PTO'sunun<sup>4</sup> bulunmaması nedeniyle farklı amaçlarla kullanılmasının mümkün olmadığını belirtmektedir. (.....), beton pompası kamyon üretiminin diğer inşaat kamyonlarına göre özellikli ve karmaşık olduğunu, beton pompası için üretilmiş bir şasinin sahip olduğu teknik özellikler nedeniyle başka bir amaçla kullanılmasının mümkün olmadığını, diğer inşaat kamyonu şasilerinin de beton pompası montajı için kullanılamayacağını ifade etmektedir. Dolayısıyla Türkiye'de faaliyet gösteren üretici ve ithalatçı rakip teşebbüsler, beton pompası montajına uygun kamyonların mali ve teknik sebeplerle ayrı bir ürün gamı olduğunu ifade etmektedir.
- (39) Avrupa Birliği (AB) Komisyonu ise, Volkswagen/Man<sup>5</sup> kararında talep ikamesinin yanı sıra arz ikamesini de dikkate alarak ağır iş kamyonu pazarının alt segmentlere ayrılmasının gerekmediğini belirtmiştir<sup>6</sup>. Volkswagen'in MAN'ı devralmasına ilişkin kararında AB Komisyonu, kamyonların üç ayrı ürün pazarına ayrılabilirdiğini belirtmektedir. Bu çerçevede, ağırlık olarak 5 tonun altında kalan hafif iş kamyonları, 5-

<sup>3</sup> MAN, FORD, IVECO, VOLVO/RENAULT, SCANIA.

<sup>4</sup> Tahrik alınan güç çıkış ünitesi (*Power take-off*).

<sup>5</sup> COMP/M.6267-VOLKSWAGEN/MAN, para 8-15.

<sup>6</sup> Gerek MBT'nin ilk yazılı savunmasında, gerek EAAD'nin görüşünde atıf yapılması ve kararın sektöre yönelik incelemeler içermesi nedeniyle bu bölümde ilgili kararın özetine yer verilmektedir.

16 ton arasında kalan orta iş kamyonları ve 16 tonun üzerindeki ağır iş kamyonları olarak sınıflandırılmaktadır. Ağır iş kamyonlarının, nihai kullanım alanına dayalı olarak alt segmentlere ayrılıp ayrılamayacağı konusunda bu karardan önce herhangi bir değerlendirme yapmamış olan AB Komisyonu;

- Geçmiş kararlarında ağır iş kamyonlarının farklı teknik özelliklerinin (motor gücü, akslarının sayısı, kabin tipi, emisyon azaltma teknolojisi vb.) daha dar bir pazar tanımını gerekli kılmadığını<sup>7</sup>,
- Kullanım alanı bakımından, ağır iş kamyonları, uzun mesafe yük taşıma, dağıtım ve inşaat kamyonları olarak ve ayrıca havaalanı kurtarma, belediye hizmetleri, itfaiye ve tehlikeli madde taşıma gibi özel amaçlı kamyonlar bulunduğunu,
- İnşaat kamyonlarının ise tipik olarak üst yapılı olarak kullanıldığını, bu kamyonların akslarının sayısı ve müşterinin ihtiyaç duyduğu üst yapı bakımından farklılaştığını,
- Kullanım alanına göre özel gereksinimlerin üst yapıcılar tarafından eklendiği özel amaçlı kamyonların, genel nitelikli kamyonlar ile benzer şasiler kullandığını,
- Bununla birlikte, nihai kullanım alanına bağlı olarak değişen teknik gerekliliklere göre üretilen kamyonların, müşteriler açısından diğer kamyonlar ile ikame edilemez olduğunu,
- Dosya kapsamında, kamyonların kullanım alanına göre uyarlanabilmesi ve rakiplerin (Daimler, DAF, IVECO, Volvo/Renault) bütün kamyon tiplerini üretebilmesi dikkate alındığında farklı nihai kullanım alanları olmasının, kamyonların alt segmentlere ayrılmasını gerektirmediğini

ifade etmektedir. İlgili pazara ilişkin yukarıda sıralanan açıklamaları yaptıktan sonra AB Komisyonu, farklı nihai kullanım alanlarının farklı ürün pazarları olarak kabul edilmesinin, dosya konusu devralma işlemi kapsamında yapılacak rekabetçi değerlendirmeyi değiştirmeyeceğini belirterek bu hususun açık bırakılabileceğini belirtmektedir.

(40) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde,

- Beton pompası kamyonu talebinde bulunan teşebbüslerin damper veya mikser için üretilmiş şasi tipinin tadilat yoluyla dönüştürülmesini tercih etmediği, bu anlamda beton pompası kamyonları ile diğer inşaat kamyonları arasında talep ikamesinin olmadığı,
- Beton pompası kamyonlarının diğer inşaat kamyonlarından teknik özellikleri bakımından farklılaşmakla beraber diğer inşaat kamyonlarını üretebilen teşebbüslerin beton pompası kamyonlarını da üretebildiği, bu anlamda beton pompası kamyonları ile diğer inşaat kamyonları arasında arz yönlü ikame edilebilirliğin bulunduğu,
- (.....)

anlaşılmaktadır.

(41) Sonuç olarak beton pompası monte edilmek üzere üretilen kamyonların diğer inşaat kamyonları ile arasında talep yönünden ikamenin olmadığı, fakat arz yönünden ikamenin mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Dosya kapsamında ise mevcut bilgi ve belgeler ışığında arz ikamesinin talep ikamesi ile eşdeğer seviyede kabul edilemeyeceği, ayrıca şikâyet

<sup>7</sup> COMP/M.4336 – MAN/SCANIA, para. 20-21.

konusu indirim sisteminin pazardaki etkisinin en net şekilde ortaya koyulabilmesi için ilgili ürün pazarının “beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı” olarak tanımlanması ve bu pazar özelinde hâkim durumun kötüye kullanılıp kullanılmadığının değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

- (42) Öte yandan başvuru sahibi teşebbüs olan BETONSTAR, beton pompası üst yapısı pazarında faaliyet göstermektedir. Dosya kapsamında MBT'nin kamyon satışlarında uyguladığı indirim sisteminin beton pompası üst yapısı pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki rekabeti olumsuz etkilediği iddiası üzerinde durulduğu için söz konusu pazara yönelik de bir tanım yapılması gerekmektedir. Bu nedenle hâkim durumun kötüye kullanılması niteliğinde olduğu iddia edilen indirim uygulamalarının etkilediği ilgili ürün pazarı “beton pompası üretimi ve satışı pazarı” olarak belirlenmiştir.

### **I.2.3. İlgili Coğrafi Pazar**

- (43) İmal edilen ürünlerin Türkiye çapında satışının mümkün olması ve herhangi bir yasal ya da teknik kısıtlamanın bulunmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tanımlanmıştır.

## **I.3. İnceleme Sürecinde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

### **I.3.1. Kamyon Üreticilerinden ve Distribütörlerden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

#### **I.3.1.1. MBT'den Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

- (44) Kurum kayıtlarına 27.11.2017 tarihli ve 8701 sayılı yazı ile intikal eden cevabi yazıda, MBT'den talep edilen siparişlerin 2,5-3 ay içerisinde hazırlanıp bayiye teslim edildiği, bu kapsamda ilgili siparişin beton pompası ya da diğer inşaat kamyonu olması arasında bir fark bulunmadığı, bununla birlikte MBT'nin siparişlerini ağırlıklı olarak stoklarından karşıladığı, teşebbüsün T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından aldığı izin çerçevesinde üretimini gerçekleştirdiği (.....) adet Axor 3340 ve 4140 tipi kamyonun beton pompası üreticisi ve müşterilerine sattığı (.....) adet kamyon bulunduğu, (.....) ifade edilmiştir.

#### **I.3.1.2. (.....)'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler**

- (45) (.....) tarihinde (.....) teşebbüs yetkilileri ile yapılan ve tutanağa bağlanan görüşmede özetle; (.....), kamyon şasislerinin farklı üst yapı ihtiyaçlarına göre üretildiği, beton pompası, damper ve mikserin farklı standartlara sahip olduğu, belirli üst yapıya yönelik olarak üretilen şasislerin tadilatla farklı üst yapı için kullanılmasının mümkün olduğu ancak bunun araca zarar verebileceği ve garantisini etkileyebileceği, ek maliyet yaratacağı ve çeşitli onayların alınması gerektiği ifade edilmektedir.
- (46) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayılı yazı ile intikal eden cevabi yazıda ise beton pompası kamyonunun üretimi, dağıtımı ve pazarlanması için gereken varlıkların hali hazırda (.....) bünyesinde mevcut ve kullanıma hazır olduğu, (.....), beton pompası kamyonlarının diğer inşaat kamyonlarından farklı teknik özelliklere sahip olması nedeniyle diğer inşaat kamyonlarından ayrı bir pazar oluşturduğu, (.....) tarafından üretilen (.....) modeli araçların beton pompası montajına özgü modeller olduğu, diğer modellerde tadilat ile beton pompası montajı gerçekleştirilmesi halinde aracın garanti kapsamından çıkacağı, (.....), teşebbüsün pazarın ve talebin durumuna göre belirli ürünlerde stok bulduklarını, stokta bulunmayan ürünlerin tedarik sürelerinin ise yaklaşık (.....) arasında olduğu, beton pompası özelinde stokta (.....) araç bulduklarını belirtmektedir.

### I.3.1.3. (.....)'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (47) (.....) tarihinde (.....)'da teşebbüs yetkilileri ile yapılan ve tutanağa bağlanan görüşmede, teşebbüsün Türkiye'de üretim yapmadığı, yurtdışında üretilen kamyonların satışını gerçekleştirdiği, beton pompası üretimi ve müşteri kitlesi özellikli olduğundan stokta ürün tutmanın zor olduğu, (.....), MBT'nin maliyetlerinin görece düşük olması nedeniyle fiyatlarının daha makul olduğu ifade edilmiştir.
- (48) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden cevabi yazıda ise (.....) Türkiye'de üretim faaliyeti bulunmadığı ve tüm kamyonlarını ithalat yoluyla ülkeye getirdiği, ancak ekonomik bütünlüğü içinde bulunduğu şirket grubunun beton pompası kamyonu dâhil her türlü inşaat kamyonu üretimi gerçekleştirdiği, salt üretici bakış açısıyla beton pompası montajına uygun kamyonların diğer inşaat kamyonlarından ayrı bir pazar oluşturmadığı, ancak Türkiye özelinde beton pompası montajına uygun kamyonlar ile diğer inşaat kamyonları arasında önemli farklılıkların bulunduğu zira ithal edilen bu araçların satılabilmesi için öncelikle talep garantisinin bulunması gerektiği, beton pompasına uygun kamyonların dingil mesafelerinin uzun, düz vitesli olması ve PTO bulunmaması nedeniyle farklı amaçlarla kullanılmasının mümkün olmadığı, bu araçlara yönelik spesifik talebin bulunmaması halinde satışının zor olduğu, araçların maliyetinin Euro cinsinden olması nedeniyle stokta bekletmenin riskli olduğu, (.....), yapılan açıklamalar çerçevesinde beton pompası montajına uygun araçlar ile diğer inşaat kamyonları arasında bir arz ikamesinin bulunmadığı, (.....) tarafından ithalatı gerçekleştirilen (.....) modeli kamyonların, talep edilmesi halinde beton pompası üst yapısı monte edilmesi için sipariş edilebildiği, 2014, 2015 ve 2016 yılları arasında teşebbüs tarafından beton pompası montajına uygun kamyon satışı gerçekleştirilmediği, bununla birlikte 2014 yılında (.....) adet, 2015 yılında (.....) adet, 2016 yılında (.....) adet, 2017 yılında (.....) adet inşaat kamyonu satışı gerçekleştirdiği, (.....) ifade edilmiştir. (.....). Teşebbüsün tüm kamyon türleri bakımından siparişin alınması ile teslimatın gerçekleştirilmesi arasında (.....) aylık bir zaman bulunduğunu ve aylık (.....) araçlık stok bulundurduklarını dile getirilmiştir

### I.3.1.4. (.....)'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (49) (.....) tarihinde teşebbüs yetkilileri ile yapılan ve tutanağa bağlanan görüşmede, teşebbüsün (.....), beton pompası şasi üretiminin özellikli ve karmaşık olduğu, beton pompası üst yapısının diğer inşaat üst yapılarına göre daha maliyetli olduğu, beton pompası üst yapıcılarının kamyon markası konusunda müşterilerini yönlendirebildikleri, (.....) ifade edilmiştir.
- (50) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden cevabi yazıda ise inşaat grubunda, (.....) araçların (.....) ithal edildiği, söz konusu araçların müşteri taleplerine göre konfigüre edilerek satıldığı, kamyonların müşteri tarafından üst yapısı temin edilerek kullanılabilirdiği, mevcut pazar koşullarında batık maliyet olmadan inşaat grubu araçlarının satışının kolay olmadığı, beton pompası şasi üretiminin, (.....), rekabetçi fiyatlara gelinebildiği sürece teşebbüs tarafından üretilen kamyonların rakiplerin ürünlerine karşı alternatif teşkil edebildiği, beton pompası pazarının mikser ile temelde aynı alıcılara hitap ettiği, ancak buna rağmen bir kez pompa kamyonu olmak üzere üretilen bir aracın bazı teknik özellikleri nedeniyle başka bir amaçla kullanılmasının imkansız olduğu, bu nedenle pompa kamyonunun kendi başına diğer inşaat kamyonlarından ayrı bir pazar teşkil edebileceği, dingil mesafesi, şasi altyapısı ve sağlamlığı, toplam uzunluğu, dingil taşıma kapasitesi yeterli olan damper, beton mikseri, vinç üst yapılarına sahip araçların tadilatla

beton pompası montajına uygun hale getirilebileceği, (.....), pompa ekipmanının maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle üreticilerin daha uygun fiyatlara sahip şasilere yöneldiği, (.....), tedarik süresinin siparişin onaylanmasına müteakip ortalama (.....) olduğu belirtilmiştir.

### I.3.1.5. (.....)'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (51) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden cevabi yazıda özetle (.....) Türkiye'de üretim faaliyeti gerçekleştirmediği, beton pompası montajına uygun kamyon şasisi üretimi, dağıtımı, pazarlaması için gerekli altyapıya sahip olduğu, (.....) markalı ürünlerin tüketiciler tarafından diğer kamyon markalarına alternatif olarak kabul edildiği, inşaat kamyonlarının teknik özellikler bakımından birbirinden ayrıştığı, özellikle mikser, beton pompası ve vinç gibi üst yapılarda, üst yapının araç kabini dışından da kontrol edilebiliyor olması ihtiyacı, PTO gibi özelliklerin farklı tiplerde ve beton pompası durumunda şanzıman çıkışına konan transfer kutusu üzerinden olması, daha uzun dingil mesafelerine ihtiyaç duyulması gibi sebeplerle farklılaştığı, sektörden elde edilen bilgilere göre farklı dingil mesafelerine ihtiyaç duyulması halinde stoklarda bu özelliklerde araç bekletmek yerine üst yapıcılarla görüşülüp tadilat yoluna gidildiği, tadilat ile birlikte beton mikseri ve vinçlere uygun araçların beton pompası montajına da uygun hale geldiği ifade edilmiştir.
- (52) (.....) araçların mikser ve damper montajı için üretildiği ancak dingil mesafesinin uyduğu ölçüde tadilatsız beton pompası montajına da uygun olduğu, daha eski model mikser araçlarında dingil mesafesi uygun ise tadilatsız beton pompası montajının mümkün olduğu, damper kamyonlarının ise elektronik kontrol ünitesinde yapılacak değişikliklerle beton pompası montajına uygun hale gelebildiği, teşebbüsün 2015 yılında (.....) adet, 2016 yılında (.....) adet ve 2017 yılı içerisinde (.....) adet araç satışı gerçekleştirdiği, (.....), beton pompası kamyonlarında yüksek bomlu<sup>8</sup>, uzun dingil mesafeli ve yüksek taşıma kapasiteli araç taleplerinin arttığı, bu taleplere yönelik (.....) tarafından fabrika çıkışlı tadilatlar sunulabilmesine karşın ilgili işlemin AT Tip Onayı gerektirdiği ve bu işlemin uzun süreli ve maliyetli olduğu, (.....) dile getirilmiştir.
- (53) Beton pompasında üst yapı üreticisi sayısının az, üst yapı maliyetinin kamyon maliyetinden yüksek olduğu, bu nedenle üst yapı üreticisinin kamyon tercihi konusunda müşteriyi yönlendirdiği, araç üreticisinin ürünlerini üst yapıcıya tanıtmamasının, aracın teknik özellikleri ve fiyat seviyesinin tek başına yeterli olmadığı, ek indirimler, finansman desteği, tip onay veya seri tadilat onayı alınmış olması gibi faktörlerin de satışları etkilediği, (.....) belirtilmiştir. (.....), araçların tedarik süresinin (.....) hafta olduğu belirtilmiştir.

### I.3.1.6. (.....)'dan Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (54) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden cevabi yazıda özetle teşebbüsün (.....) üretilen (.....) gibi ağır ticari kamyonların pompa şasisi olarak ithalatını, Türkiye'deki dağıtımını ve satışını yaptığı, müşterilerin kısa vadeli yatırım planı yapmaları (.....), dolayısıyla beton pompasına uygun şasi segmentinin risk arz ettiği, tek başına bu segmentin ithalat yoluyla tedarikinin ticari olarak anlamlı olmadığı, (.....), ana firmadan zamanında sipariş verilmesi koşuluyla maliyete katlanmaksızın her konfigürasyonda

<sup>8</sup> Beton Pompası Bomu: Yüksek binalara veya erişim imkânı kısıtlı alanlara sıvı beton pompalamaya yarayan araçlar olan beton pompalarının, bu amaca yönelik çeşitli uzunluklara sahip teleskopik hortumuna verilen teknik isim.

inşaat kamyonu üretilebileceği, ancak beton pompası olarak üretilmiş bir şasinin sahip olduğu teknik özellikler nedeniyle başka bir amaçla kullanılacak şekilde tadilatının mümkün olmadığı, benzer şekilde diğer inşaat kamyon şasilerinin de beton pompası montajı için kullanılamayacağı, bu sebeple pompa kamyonunun kendi başına diğer inşaat kamyonlarından ayrı bir pazar teşkil ettiği, teşebbüsün araç tipleri arasında herhangi bir ayırıştırma yapmadan pazarın beklentisini karşılayacak şekilde stratejiler oluşturduğu, (.....), araçların üretim bandındaki yoğunluk ve nakliye süresi dikkate alındığında tüm araç tiplerinde tedarik sürelerinin (.....) belirtilmektedir.

### I.3.2. Beton Pompası Üreticilerinden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (55) (.....) tarihinde (.....) yetkilileri ile yapılan ve tutanağa bağlanan görüşmede özetle; MBT tarafından uygulanan indirimlerin PUTZMEİSTER adına ciddi bir avantaj sağladığı ve müşteri tercihlerini diğer beton pompası üreticileri aleyhine etkilediği, diğer kamyon üreticilerinin küçülmesi nedeniyle bu pazarda rekabetin azaldığı, FORD'un beton pompası montajına uygun kamyonlara yönelik çalışmalarını tamamladığı ve 2018 yılı içerisinde satışlara başlayacağı ancak yeni ürünlerin müşteri güvenini kazanmasının zaman alacağı, servis imkânları ve ikinci el değeri nedeniyle müşterilerin MBT ürünlerine karşı bağımlılığının bulunduğu, EURO 6 standartlarına geçiş sürecindeki kısıtlamalar nedeniyle müşterilerin ikinci el kamyonlara yöneldiği ancak burada da MBT'nin tercih edildiği, MBT'ye verilen sözlü taahhütlerin tutturulamaması durumunda ceza ile karşılaşıldığı, nihai müşterilerin kurumsal firmalar olması durumunda istediği indirimleri alabildiği ancak pazarın %80'ini oluşturan küçük firmaların indirimden yararlanabilmek için PUTZMEİSTER'i tercih ettiği, MBT'nin stoklarında EURO 5 standartlarına sahip kamyon bulunmadığı, bu kamyonların sadece KOLUMAN ve PUTZMEİSTER'de bulunduğu, EURO 6 standartlarına sahip kamyonların ise fiyatlarının yüksek olduğu ve bu nedenle müşteriler tarafından tercih edilmediği, kamyon şasi satışlarının döviz üzerinden yapılması nedeniyle kur artışlarından etkilenmediği ancak MBT kamyonlarının fiyatlarının sürekli artış gösterdiği, beton pompasının pahalı bir ürün olması nedeniyle üzerine kurulduğu şasilerin de önem taşıdığı ifade edilmiştir.
- (56) (.....) tarih ve (.....) sayılı ile kurum kayıtlarına giren cevabi yazısında; 2013-2016 yılları arasında yapılan pompa satışlarına ilişkin adetler ve ortalama fiyatlar verilerek pompa montajlarının önemli kısmının MBT tarafından satılan kamyonlar üzerine gerçekleştirildiği, bu kamyonların tamamına yakınının MBT'nin teşebbüse tanıdığı indirim oranı üzerinden müşteriler tarafından alınan kamyonlar olduğu, MBT'nin yerli imalatçı olarak ilgili pazarın yaklaşık (.....) hâkim olduğu, MBT'nin taleplere hızlı cevap verebilmesinin piyasa açısından olumlu olmasıyla birlikte fiyatlarda ölçsüz artış yapabilme ve adil olmayan indirim uygulamaları ile piyasada olumsuz etkilerinin de bulunduğu, ilave finansman maliyetlerinden kaçınmak amacıyla doğrudan kamyon alımının tercih edilmediği, bu nedenle kamyonların müşteri tarafından temininin tercih edildiği, müşteriler tarafından kamyon ve pompa fiyatlarının birlikte dikkate alındığı, sektörde ağırlıklı olarak MBT kamyonlarının tercih edildiği, (.....) MBT'den indirim alacak kadar taahhütte bulunamaması nedeniyle müşterilerinin kamyonları pahalıya aldıkları, rakip PUTZMEİSTER'ın yüksek alım taahhütlerinde bulunarak daha uygun fiyata kamyon alabildiği, bu durumda müşteri tercihinin PUTZMEİSTER'e kaydığı, PUTZMEİSTER'in indirimli olarak aldığı kamyon fiyatı ile (.....) aldığı kamyon fiyatı arasında ciddi farkların bulunduğu, müşteri talebinin MBT'den yana olması nedeniyle farklı marka kamyon satılmadığı, ancak MBT'nin yüksek taahhüde yüksek indirim öngören sistemi olmasa

müşteri tercihlerinin değişebileceğine inanıldığı, MBT'nin uyguladığı indirim sisteminin piyasadaki rekabet ortamını ortadan kaldırdığı belirtilmiştir.

- (57) (.....) tarafından gönderilen ve kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden yazıda özetle; 2013 ve 2014 yıllarında pompa satışlarının bulunmadığı, 2015 yılında (.....) adet beton pompası montajı ve satışı yapıldığı ve bunların tamamının Mercedes markalı kamyonlar üzerine gerçekleştirildiği, 2016 yılında yapılan (.....) montaj işleminden (.....) markalı kamyonlar olduğu, geri kalan (.....) kamyonun MBT markalı olduğu, Türkiye'de aktif üzerine pompa monteli toplam kamyon sayısının yaklaşık 5000 adet olduğu, ülkenin ekonomik durumuna bağlı olarak yılda yaklaşık 350 ila 500 beton pompası satışı gerçekleştirildiği, beton pompası sektöründe faaliyet gösteren en büyük teşebbüsün yaklaşık %(.....) pazar payına sahip PUTZMEİSTER olduğu, sahiplerinin Çin menşeli olması nedeniyle elde ettiği finansal kaynak ve orijininin Almanya olması sebebiyle sahip olduğu teknik bilginin bu teşebbüsü rakiplerinden ayırttığı, ürünlerinin fiyatının ise rakiplerine göre (.....) daha yüksek olduğu bilgisi verilmiştir.
- (58) Ayrıca (.....) tarihinde (.....) ile yapılan görüşmede özetle; Türkiye'nin beton pompası satışı pazarında Çin'den sonra ikinci sırada geldiği, yılda yaklaşık (.....) adet beton pompası satışı gerçekleştiği, MBT'nin yerli üretim yaptığı için fiyatının rakiplerine göre düşük olduğu, bu nedenle müşteriler tarafından rakiplerine göre daha fazla tercih edildiği, MAN ve SCANIA'nın fiyatlarını MBT'ye yakınlaştırmaya çalışsalar da karlarının düşük olması nedeniyle az miktarda ithalat gerçekleştirdikleri, MBT'nin marka değerinin bulunması, yaygın servis ve ikinci el ağına sahip olması, vade, kredi imkanları ve indirim politikası gibi agresif pazarlama stratejilerinin bulunması nedeniyle beton pompası montajı gerçekleştirilen kamyon pazarında yaklaşık %(.....) paya sahip olduğu, Türkiye'deki ikinci büyük kamyon üreticisi FORD'un çalışmaları bulunmakla birlikte henüz beton pompası montajına uygun kamyon üretimi gerçekleştirmediği, MBT'nin satışlarını bayileri üzerinden gerçekleştirmekle birlikte önemli miktarda alım taahhüdünde bulunan özel müşterilerine bayilerine tanımladığı indirimlerden daha yüksek miktarda özel indirimler uyguladığı, bilindiği kadarıyla (.....) kamyonun üzerinde alım taahhüdünde bulunan müşterilere (.....) indirim verildiği, bu indirimden özellikle PUTZMEİSTER'in yararlanabildiği, dolayısıyla daha uygun fiyata kamyon alabildiği için müşterilerin PUTZMEİSTER'i tercih ettiği, MBT bayileri arasında marka içi rekabetin yüksek olması nedeniyle maliyete yakın satışların gerçekleştiği ancak yıl sonunda hedeflerini tutturamayan bayilere (.....) prim verildiği, inşaat sektöründe bir beton pompasının yaklaşık beş beton mikseri ile çalıştığı, beton pompası pazarının küçük olmasına rağmen MBT'nin hazır beton sektörünün toplam büyüklüğüne bakarak hareket ettiği, beton mikseri pazarına yönelik FORD'un da kamyon ürettiği, bu pazarda MBT'nin FORD'a göre (.....) daha fazla kamyon satışı gerçekleştirdiği, marka bilinirliği, yaygın servis ağı ve ikinci el değeri gibi nedenlerle MBT'nin bu pazarda (.....) paya sahip olduğu, PUTZMEİSTER'in nihai kullanıcı olmadığı, MBT'nin alım adedine bakmadan bütün müşterilere eşit seviyede yaklaşması gerektiği ve PUTZMEİSTER'e ilave indirim uygulayarak rekabet şartlarını küçük teşebbüsler aleyhine bozmaması gerektiği ifade edilmiştir.
- (59) (.....) tarih ve (.....) sayı ile Kurum kayıtlarına giren yazısı ile 2013-2016 yılları arasında toplam (.....) kamyon alımı gerçekleştirildiği ve bu kamyonların tamamının Mercedes

markalı olduğu bilgisi verilerek beton pompası satışlarında uygulanan fiyatlandırma ve indirim politikasına ilişkin bilgi verilmiştir.

- (60) (.....) Kurum kayıtlarına (.....) tarih ve (.....) sayı ile intikal eden cevap yazısında; beton pompası satışlarında genellikle müşteriler tarafından temin edilen kamyonların kullanıldığı, teşebbüs tarafından gerçekleştirilen kamyon alımlarında ise müşteri taleplerinin dikkate alındığı, 2013-2016 yılları arasında toplam (.....) adet kamyon alımı gerçekleştirildiği ve bu kamyonların tamamının Mercedes markalı olduğu bildirilmiş ve beton pompası satışlarında uyguladıkları fiyat politikası ve indirimlere ilişkin bilgi verilmiştir.
- (61) (.....) tarafından gönderilen (.....) tarih ve (.....) sayılı cevabi yazıda; 2013-2016 yılları arasında toplamda (.....) adet kamyon alındığı, bunlardan (.....), geri kalan kamyonların tamamının MBT'den temin edildiği bildirilmiş ve beton pompası satışlarında uyguladıkları fiyat politikası ve indirimlere ilişkin bilgi verilmiştir.
- (62) KOLUMAN tarafından gönderilen 07.02.2015 tarih ve 850 sayı ile Kurum kayıtlarına giren cevap yazısında, 20.02.2013 tarih 172 sayılı Yönetim Kurulu kararı gereğince, 19.02.2013 tarihinde KOLUMAN ile Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. arasında yapılan anlaşmaya istinaden, 01.03.2013 tarihi itibarıyla beton pompası ve beton mikseri üretim ve montajı ile bu ürünlerin satış ve satış sonrası hizmetleri ve yedek parça satışları faaliyetlerinin Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. tüzel kişiliği altında devam edeceğinin kararlaştırıldığı, KOLUMAN'ın ilgili iş kolunda sadece 2013 yılının ilk iki ayında faaliyette bulunduğu ve bu süre zarfında kamyon alımı gerçekleştirmediği, ancak Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş.'nin 2013-2016 yılları arasında toplam (.....) adet kamyon alımı gerçekleştirdiği ve bu kamyonların tamamının MBT markalı olduğu bilgisi verilerek beton pompası satışlarında uyguladıkları fiyat politikası ve indirimler hakkında açıklamalara yer verilmiştir.
- (63) (.....) tarafından gönderilen ve (.....) tarih ve (.....) sayı ile kurum kayıtlarına giren cevabi yazıda; (.....), son yıllarda MBT, MAN, IVECO, RENAULT, VOLVO, SCANIA markalı kamyonlar üzerine montaj gerçekleştirildiği, (.....), kamyonlar genellikle müşteri tarafından alınmakla birlikte (.....) de kamyon alımı gerçekleştirdiği, ancak bu alımlarda hangi markanın tercih edileceğine müşterilerin karar verdiği, kamyonun kendileri için bir mal değil üretim malzemesi niteliği taşıdığı, montajda kullanılan kamyonun markasının önemli olmadığı ve müşteri tercihinin bırakıldığı, (.....) bilgileri verilmiştir.
- (64) Ayrıca (.....) görüşmede özetle; (.....), beton pompası montajı gerçekleştirilecek kamyonların bir takım teknik özelliklere sahip olması gerektiği, dolayısıyla bu gruptaki kamyonlarının üretiminin farklı olduğu, (.....), MBT'nin yerli üretim yapması nedeniyle stok bulundurabilme imkânına sahip olduğu, dolayısıyla kısa dönemli hatta anlık taleplere cevap verebilme potansiyeline sahip olduğu, sektörde faaliyet gösteren ve teknik yeterlilik ve kalite bakımından MBT ile eşdeğer seviyede bulunan MAN'ın ithalatçı olması nedeniyle elinde stok bulunmadığı durumlarda istenilen kamyonun yurtdışından temininin uzun zaman aldığı, bunlardan bağımsız olarak müşteri tercihlerinin de MBT'den yana olduğu (.....), iç piyasaya dönük satışlarda kamyon alımının müşteri tarafından yapıldığı, aksi halde müşterilerin kamyon için de kendilerinden finansman talep ettiği, ayrıca kamyonun müşteri tarafından alınmasının ÖTV ve KDV açısından da avantaj sağladığı, (.....) kamyonun MBT'den alınmasına yönelik bir zorlama yapılmadığı, (.....) belirtilmiştir.



### I.3.3. Beton Pompası Müşterilerden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (65) Hazır beton üreticisi olan ve faaliyetlerinde beton pompalarından faydalanan, bir başka ifadeyle beton pompasının nihai müşterisi niteliğindeki teşebbüslerden gelen bilgilerde; teşebbüslerin beton pompası markası tercihlerinde marka güvenilirliği, kalite ve sağlamlık, pompa kapasitesi ve teknik özellikleri, fiyat aralığı, servis ağının yaygın olması, yedek parça temin imkânlarının genişliği ve parça fiyatlarının uygunluğu, arıza durumunda verilecek servis hizmetinin hızı ve kalitesi, üretim yerinin yakınlığı, makine parkında bulunan diğer pompaların markası, beton pompasının ikinci el değeri, tedarik imkânı ve süresi, kullanım kolaylığı gibi faktörlerin önemli rol oynadığı dile getirilmiştir.
- (66) Şasi alımlarında ise aracın fiyatının yanında markası, kalitesi, yakıt tüketimi, güvenilirliği, servis kalitesi ve yaygınlığı, yedek parça temin imkânlarının genişliği ve parça fiyatlarının uygunluğu, teknolojik ve saha şartlarına uygunluk, şasinin üst yapı montajına uygunluğu ve tadilat gerektirip gerektirmediği, ikinci el piyasa değeri, kısa sürede tedarik edebilme imkânı gibi faktörlerin önemli rol oynadığı belirtilmektedir. (.....).
- (67) Nihai müşteriler beton pompasının şasi markası ile beton mikserinin şasi markasının aynı olması gibi bir zorunluluk bulunmadığını, ancak servis hizmeti ve yedek parça tedariki, performans beklentileri, ikinci el piyasa değeri ve üst yapı şasi uyumluluğu, toplu alımlarda indirim imkânı, araç üzerinde uzmanlaşmanın sağlanması, sürücü eğitimlerinde kolaylık sağlaması gibi nedenlerle tercih edilebildiğini belirtmektedir. Diğer yandan bazı teşebbüsler, üst yapı için belirlenen kriterlerin ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiğini ve bu nedenle ayrı ayrı alım yapmayı tercih ettiğini dile getirmiştir. Şasi alımlarında önceliğin uygun fiyat olması sebebiyle teşebbüslerin tek bir yöntem izlemek yerine her bir alımda en uygun maliyeti sağlayan yöntemi tercih ettiği anlaşılmaktadır.
- (68) Müşteriler beton mikseri ve beton pompası alımlarında tadilat gerektirmeyen, kullanılacak üst yapı ile uyumlu şasinin tercih edildiğini belirtmektedir. Tadilatın ek bir maliyet gerektirmesi, bu yöntemin tercih edilmemesinde önemli bir sebeptir. Ayrıca tadilatların aracın ikinci el değerinde düşüşe neden olduğu da belirtilmektedir. Dolayısıyla teşebbüsler önce üst yapıyı belirledikten sonra yukarıda belirtilen kriterlere uygun olarak şasiyi temin etmekte, daha sonra ise üst yapı montajı gerçekleştirilmektedir. Beton mikseri için üretilen şasilerin tadilatla beton pompası montajına uygun hale getirilebildiği bazı teşebbüsler tarafından ifade edilse de belirtilen dezavantajlar nedeniyle tercih edilmediği anlaşılmaktadır. Bu durumun MBT kamyonları için de geçerli olduğu ancak çoğunlukla tadilat gerektirmeden montaj gerçekleştirildiği de ifade edilmiştir.
- (69) Kimi müşteriler doğrudan üretici ile iletişime geçerek şasiyi tedarik etmekte, daha sonra üst yapı montajı için kamyonu üst yapıya teslim etmektedir. Teşebbüsler bu sayede daha uygun fiyata alım yapabilme imkânı bulabildiklerini belirtmekte, ayrıca şasi ve üst yapının teknik süreçlerini, garanti süreçlerini ve ticari süreçlerini birbirinden bağımsız değerlendirmek gerektiğini dile getirmektedir. Üst yapıyı şasi üzerine monte edilmiş olarak alan teşebbüsler ise şasi ve pompa firmaları arasındaki bürokratik işlemlerin azalmasının ve satın alma sürecinin kısaltmasının avantaj olduğunu ifade etmektedir. Fiyat performans açısından bu yöntemin etkili olduğunu ve montajı geçecek ürün tedarikinin daha hızlı ve güvenli olduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla şasi ve pompa alımlarının ayrı ayrı ya da birlikte sağlanması bakımından, birinin diğerine göre daha avantajlı olduğu söylenememektedir.

### I.3.4. EAAD Görüşü

(70) Soruşturma kapsamında ilgili pazar tanımı ve soruşturma konusu eylemlerin hâkim durumun kötüye kullanılması niteliğinde dışlayıcı ve ayrımcı uygulamalar olup olmadığına tespitine yönelik olarak izlenmesi gereken ekonomik analizin tespiti için EAAD'nin görüşüne başvurulmuştur. EAAD tarafından hazırlanan görüşte;

- Beton pompası monte edilmek üzere satın alınan kamyon sayısının toplam kamyon satışları içindeki payının oldukça düşük olduğu, beton pompası talebinin ve buna bağlı olarak beton pompası monte edilmek üzere talep edilen kamyon miktarının ülkenin içinde bulunduğu durumdan önemli ölçüde etkilenebileceği,
- MBT'nin tüm inşaat kamyonları segmentinde aynı indirim sistemini kullandığı, MBT'nin kendisinin veya rakiplerinin beton pompası üst yapı müşterilerine yönelik ayrı bir pazarlama politikasının olmadığı, dolayısıyla ilgili ürün pazarının talep ikamesi ve arz ikamesi koşullarına ilişkin yapılacak pazar araştırmasıyla belirlenebileceği,
- İndirim sisteminin olası dışlayıcı etkileri ile ilgili olarak MBT'nin indirimlerinin geriye dönük indirim niteliğinde olduğu, geriye dönük indirimlere ilişkin olarak Kurul'un yaptığı incelemenin temelini, indirim uygulaması karşısında eşit etkinlikteki rakiplerin müşterilerin talebinin rekabete açık kısmı için hâkim durumdaki teşebbüsle rekabet edip edemeyeceklerinin araştırılmasının oluşturduğu,
- İndirim sisteminin olası ayrımcı etkileri bakımından öncelikli olarak araştırılması gereken hususun, BETONSTAR ve PUTZMEİSTER'e yapılan kamyon satışlarında uygulanan indirim oranları arasındaki farkın, müşterilerin beton pompası sağlayıcısı tercihlerini etkilemeye ne ölçüde elverişli olduğunun değerlendirilmesi olduğu

hususlarına yer verilmektedir.

### I.3.5. Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

(71) Kurum kayıtlarına 11.08.2017 tarih ve 5760 sayı ile intikal eden yazıda özetle;

- Beton pompası üst yapı tadilatı/imalatı ve kontrollerinin "Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelik" (AİTM Yönetmeliği) hükümleri çerçevesinde münferit<sup>9</sup> veya seri<sup>10</sup> olarak yapılabildiği, münferit imalat ve tadilat onay işlemlerinde; her bir

<sup>9</sup> AİTM Yönetmeliği'nin tanımlar başlıklı 4. maddesinin (ç) bendinde AİTM münferit araç uygunluk belgesi; "AİTM onayı işlemleri tamamlanarak, araçların bu Yönetmelik hükümlerine uygunluğu sonucunda, münferit imalat/ithalat/tadilat için onay kuruluşunca veya onay kuruluşunun görevlendirdiği kuruluşça verilen belge" olarak tanımlanmaktadır. Yine aynı Yönetmeliğin 5. maddesinde münferit imalat ve tadilatta her bir araç için ayrı bir başvuru yapılacağı belirtilmektedir. Dolayısıyla mevzuat hükümleri gereği münferit tadilatlar tek bir araç üzerinde gerçekleştirilen değişiklikleri ifade etmektedir.

<sup>10</sup> Seri tadilat araç uygunluk belgesi AİTM Yönetmeliği'nin 4. maddesinin (e) bendine göre "AİTM onayı işlemleri tamamlanarak, araçların bu Yönetmelik hükümlerine uygunluğu sonucunda, AİTM seri olarak tadil edilen araç için imalatçı tarafından verilen belgeyi", AİTM seri tadilat tip onayı belgesi de "bu Yönetmeliğe göre seri olarak tadil edilen araçlar için, her bir araç tipi için AİTM onayı işlemleri tamamlanarak, araçların bu Yönetmelik hükümlerine uygunluğu sonucunda onay kuruluşunca verilen belgeyi" ifade etmektedir. Tip onayı bulunan araçların seri tadilatında her bir tip araç için ayrı bir başvuru yapılmaktadır. Seri tadilatlarda, tek tek araç özelinde gerçekleştirilen değişiklikler için değil, belli bir araç tipi üzerinde gerçekleştirilecek aynı değişiklikler için belge alınması gerekmektedir. Bu sayede aynı tipteki araçlar için aynı tadilatı yapan firmalar, münferit projelendirme maliyetinden ve zamandan tasarruf etmiş olmaktadır.

(<http://www.armabelgelendirme.com/hizmetlerimiz/icerik/4/tip-onay-belgesi-izmir>

Erişim

Tarihi:

22.02.2018)

araç için ayrı ayrı başvuru yapıldığı, tadilatçı/İmalatçı firma yetkili mühendislerinin AİTM Münferit Araç Uygunluk Belgesi (Tadilat) düzenleyerek TSE'nin araç proje faaliyeti yürüten birimlerine onay için sunduğu, onaylanan AİTM Münferit Araç Uygunluk Belgelerinin tescile esas belge olduğu ve ilgili tescil büro amirliklerine ibraz edildiği,

- Seri Tadilat/İmalat Tip Onayı İşlemlerinde ise TSE tarafından tadilatçı firmalara verilen "AİTM Seri Tadilat Tip Onayı Belgesi"ne istinaden, firma yetkili makine mühendisleri tarafından her bir aracın şasi numarasına ait olmak üzere hazırlanan "AİTM Seri Tadilat/İmalat Araç Uygunluk Belgesi" imzalandığı, mevzuat gereğince tekrar TSE onayına gerek olmaksızın tescile esas olmak üzere ilgili tescil büro amirliklerine ibraz edildiği, ibraz edilen bu belgelerdeki tip onay numarasının, tadilat tanımı, tip, varyant, ticari tanımı, TSE tarafından verilen AİTM Seri Tadilat/İmalat Tip Onay Belgesi'nde yer alan bilgilerle birebir aynı olması gerektiği,
- Üst yapıli araçların tadilat/imalat başvurularında kullanılan hesaplamalarda, temel araç uygunluk belgesinde bulunan değerler ve AİTM Yönetmeliği hükümlerine istinaden onay işlemlerinin yapıldığı,
- AİTM Yönetmeliği'nde yer alan "Tadilat" tanımı çerçevesinde araç üst yapısının değişmesi durumunda TSE AİTM Münferit Araç Uygunluk Belgesi (Tadilat) başvurusu yapılması gerektiği, AİTM Yönetmeliği çerçevesinde onaylanan ve azami boyutları aşan araçların trafiğe tescilinin Karayolları Trafik Yönetmeliği'nin 128. maddesinde yer alan özel izinlere tabi olması ve AİTM Münferit Araç Uygunluk belgelerine gerekli şerhlerin eklenmesi kaydıyla yapıldığı,
- İkinci aşama tip onaylarında<sup>11</sup>, Motorlu Araçlar ve Römorkları Tip Onayı Yönetmeliği (2007/46/AT Yönetmeliği) EKXVII hükümlerinin uygulandığı, şasi kabin olarak onaylı bir birinci aşama aracın üzerine yerleştirilen beton pompasının, temel araç onayındaki teknik verilere uygunluğunun kontrol edildiği, ek olarak birinci aşamada eksik olan yönetmeliklerin incelemesinin yapıldığı, onay sürecinde 2007/46/AT Yönetmeliği kapsamındaki gerekliliklerin sağlandığının kontrolü için saha ve dosya incelemesi yapıldığı, 2007/46/AT Yönetmeliği'ne göre üst yapılarda aranacak şartların farklılık göstermediği, TSE'nin Tip Onay Belgelendirme faaliyetlerine 01.01.2016 tarihi itibarıyla başladığı ve 2013, 2014, 2015 yıllarında TSE tarafından tip onayı belgesi verilmediği, (.....),
- Beton pompası üst yapısı için "seri olarak" tip iki uygunluk belgesi alan bir teşebbüsün şasi olarak kullanılan belirli bir tip kamyonunda yapılan değişiklikler için, bu değişiklikler verilen onaylarda ve eklerindeki tanıtım bildiriminde bir değişiklik gerektiriyorsa, onay kuruluşuna başvurarak kapsam genişletme yapması gerektiği,
- Araçlarda Euro 5 emisyon seviyesi için 2005/55/AT veya ECE R 49.05, Euro 6 için 595/2009/AT veya ECE R 49.06 regülasyonu şartlarının sağlanması gerektiği, Euro

<sup>11</sup> Birinci Aşama Tip Onay Belgesi tüm motorlu araçların T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı veya eşdeğer bir kurumdan aldıkları çıplak şasi veya tam tamamlanmış araçların tip onay belgesidir. (<http://tiponaybelgesi.net/projedyt/351-motorlu-araclar-hakinda.html> Erişim Tarihi: 22.02.2018) İkinci aşama tip onay belgesi ana üreticinin imalatının (şasi) üzerinde üst yapıcı tarafından bir değişiklik yapılacağı zaman gerekli testler ve raporlamalar yapılarak alınan belgedir. (<http://seritadilat.tiponaybelgesi.net/projeler/> Erişim Tarihi: 22 02 2018) Bu kapsamda çıplak şasinin teknik kriterlere uygunluğunun denetimine birinci aşama tip onayı, üst yapı montajı gerçekleştirilmiş araçlarda üst yapıların şasi ile uyumluluğunun denetlenmesine ise ikinci aşama tip onayı denilmektedir.

6 emisyon seviyesinde Euro 5'e kıyasla daha düşük emisyon seviyesi arandığı, ayrıca emisyon kontrol cihazları ile ilgili ek şartlar bulunduğu, daha ağır emisyon sınırları ve teknik şartlar nedeniyle Euro 6 bir motorun tasarımı ve imalatında kullanılacak ilave cihazların toplam araç maliyetinde artışa neden olduğu

ifade edilmiştir.

#### **I.4. Değerlendirme**

- (72) Soruşturma konusu iddialar, MBT'nin hâkim durumda olduğu iddia edilen beton pompası montajı yapılan kamyon satışları pazarında, beton pompası üreticisi teşebbüslerin MBT'ye ilettiği yıllık alım öngörülerine tanımlanan indirim oranlarının, beton pompası üreticisi ve satıcısı teşebbüsler arasındaki rekabeti engellediği temeline dayanmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinde *"Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması"* yasaklanmakta ve maddenin ikinci fıkrasında da kötüye kullanma halleri örnek olarak sayılmaktadır.
- (73) Bu çerçevede MBT'nin iddia konusu eylemlerinin, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendindeki *"ticarî faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler"*, (b) bendindeki *"eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayırimcılık yapılması"* veya (d) bendindeki *"belirli bir piyasadaki hâkimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticarî avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler"* kapsamında hâkim durumun kötüye kullanılması olup olmadığının ele alınması gerekmektedir. Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz'un (Hâkim Durum Kılavuzu) 7. paragrafında; Kanun'un 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlal teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması ve davranışın bir kötüye kullanma niteliği taşıması gerekmekte, bu iki temel unsurdan birinin bulunmadığının açıkça gösterilebildiği durumlarda diğer unsura ilişkin analize yer verilmeyebileceği belirtilmektedir. Bu doğrultuda kararda, aşağıdaki "Hâkim Durum Değerlendirmesi" başlığı altında MBT'nin pazardaki konumu, gücü değerlendirmekle birlikte, kesin bir hâkim durum tespiti yapılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

##### **I.4.1. Hâkim Durum Değerlendirmesi**

- (74) 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde hâkim durum, *"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"* olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım çerçevesinde Hâkim Durum Kılavuzu, rekabetçi baskılardan belirgin şekilde bağımsız davranma gücüne sahip olan bir teşebbüsün hâkim durumda bulunduğunun kabul edileceği belirtilmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda ayrıca, hâkim durum değerlendirmesinde göz önünde bulundurulacak temel unsurlar; incelenen teşebbüsün ve rakiplerinin ilgili pazardaki konumu, pazara giriş ve pazarda büyüme

engelleri, alıcıların pazarlık gücü olarak sınıflandırılmaktadır. Bu çerçevede öncelikle, MBT'nin ve rakiplerinin ilgili pazardaki payları ele alınacaktır.

#### I.4.1.1. MBT ve Rakiplerinin Pazar Payları

- (75) İlgili pazar tanımına ilişkin kısımda belirtildiği üzere, farklı kamyon tiplerinin kullanım amacına göre farklı konfigürasyonlarda üretildiği, özellikle inşaat kamyonları grubunda yer alan kamyon tipleri arasında tadilatla mikser ya da damper kamyonlarının beton pompası kamyonuna dönüşüm yapılarak kullanımı mümkün olmakla beraber kamyon kullanıcıları tarafından alınacak sıfır kamyonlarda tadilat yönteminin teknik ve mali sebeplerle uygun bulunmadığı, bu nedenle farklı kullanım alanlarına yönelik inşaat kamyonları arasında talep yönünden ikamenin mümkün olmadığı anlaşılmaktadır.
- (76) Yine ilgili pazar tanımına ilişkin kısımda yapılan değerlendirmede, farklı tipte inşaat kamyonları arasında arz ikamesi mümkün olsa da özellikle sıfır beton pompası kamyonları bakımından arz ikamesinin talep ikamesi ile eşdeğer seviyede etkili olmadığı, talep ikamesinin daha ağır bastığı görülerek MBT'nin indirim sisteminin beton pompası satışı pazarına yönelik etkisinin araştırılabilmesi için dosya kapsamında ilgili ürün pazarı, "beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı" olarak tanımlanmıştır.
- (77) Önaraştırma aşamasında ve birinci yazılı savunmasında MBT tarafından, inşaat kamyonlarının tadilatla dönüştürülmesi uygulamasının MBT kamyonları için yaygın bir uygulama olduğu, kamyon satışlarında da kullanım alanına dayalı veri tutmadıkları ifade edilmiştir. Ancak MBT'nin 2013-2016 yılları arasında beton pompası montajına uygun kamyon satışları içindeki pazar payı hakkında, pazarda yer alan teşebbüslerden elde edilen verilerden yola çıkılarak yaklaşık bir hesaplama yapılabilmektedir.
- (78) Bununla birlikte, değerlendirmeye yardımcı olabileceği için öncelikle, daha geniş bir pazar olan inşaat kamyonları seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 1: Türkiye'de Satılan İnşaat Kamyonu Adedi Bazında Teşebbüslerin Pazar Payları

Teşebbüs Adı	2013		2014		2015		2016	
	Adet	Pazar Payı	Adet	Pazar Payı	Adet	Pazar Payı	Adet	Pazar Payı
MBT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
FORD	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BMC	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SCANIA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TEMSA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
IVECO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ISUZU	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
RENAULT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HYUNDAI	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DAF	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VOLVO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	7.592	100,00%	8.889	100,00%	11.289	100,00%	7.220	100,00%

Kaynak: MBT'den gelen cevabi yazı (Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine ve teşebbüsün pazar gözlemlerine dayanarak hazırlanan tablodan üretilmiştir)

- (79) Yukarıdaki tablodan, inşaat kamyonları segmentinde MBT'nin lider olduğu, 2013 ve 2014 yıllarında %(.....)'nin üzerinde paya sahip olmakla birlikte, dört yıl boyunca pazar payında azalma yaşandığı görülmektedir. 2015'te %(.....)'nin altına düşen MBT'nin pazardaki payı, 2016 yılında %(.....)'e gerilemiştir. Bunun yanı sıra FORD'un bu segmentte MBT'den sonra gelmekle beraber, görece ağırlığının yıldan yıla arttığı anlaşılmaktadır.

FORD'un beton pompası üretimi ve satışı olmaması nedeniyle inşaat kamyonu satış rakamlarına beton pompası kamyonunun dâhil olmadığı belirtilmelidir. Son olarak, 2016 yılında bu segmentteki toplam kamyon satışında da bir azalma yaşandığı da belirtilmelidir.

- (80) Bir teşebbüsün hâkim durumda bulunduğu dair delil teşkil eden belirli bir pazar payı eşiği bulunmamasıyla birlikte, %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olması ihtimalinin düşük olduğu kabul edilmekte, %40'ın üzerinde pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise pazara ilişkin daha detaylı bir incelemeye gerek duyulmaktadır. MBT'nin inşaat kamyonlarından oluşan pazarda sahip olduğu paylar %40'ın üzerinde olmakla beraber, bu payların zaman içinde azalma eğiliminde olması ve pazarda MBT'den sonra gelen FORD'un pazar payının zaman içinde artarak MBT'ye yaklaşması dikkate alındığında, inşaat kamyonları pazarında kesin bir hâkim durum analizine yer olmadığı görülmektedir.
- (81) İlgili pazarın daha dar şekilde beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı olarak belirlendiği mevcut dosya bakımından MBT'nin ilgili pazarda hâkim durumda olup olmadığını tespit etmenin ilk aşamasını, pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin pazar paylarının incelenmesi oluşturmaktadır. Aşağıdaki tabloda MBT'nin ve rakiplerinin, beton pompası montajı yapılan kamyon satışlarına ve pazar paylarına yer verilmektedir.

Tablo 2: MBT ve Başlıca Rakiplerinin Beton Pompası Montajı Yapılan Kamyon Satışları ve Pazar Payları

Teşebbüs Adı	2014		2015		2016	
	Adet	Pazar Payı	Adet	Pazar Payı	Adet	Pazar Payı
MERCEDES	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SCANIA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen veriler.

- (82) Her ne kadar MBT, inşaat kamyonlarına birden fazla üst yapı (vinç, damper, mikser, beton pompası) takılabildiğini, bayilerin sattığı inşaat kamyonlarına takılan üst yapı tipleri hakkında bilgisinin olmadığını belirtse de, tabloda MBT tarafından bildirilen beton pompası satıcıları firmalar ve onların müşterilerine yapılan satış rakamları dikkate alınmıştır. Tabloda yer alan diğer teşebbüslerin rakamları ise firmalar tarafından satışı yapılan beton pompası kamyonu rakamlarıdır. Tablodan görüldüğü gibi, 2014-2016 döneminde beton pompası montajına uygun kamyon satışlarının %(.....) civarında MBT tarafından yapıldığı anlaşılmaktadır.
- (83) Tabloda, müşteriler tarafından satın alındıktan sonra tadilatla dönüştürülen kamyonlara ilişkin veriler yer almamaktadır. MBT'nin birinci yazılı savunmasında, 2016 yılında beton pompası üreticisi üç teşebbüse (PUTZMEİSTER, KOLUMAN ve BETONSTAR) satılan kamyonların (.....) beton mikseri, vinç ve damper üst yapıları için de uygun olan Axor 4140B tipi kamyonlara tadilat yoluyla beton pompası monte edilerek satıldığı ifade edilmektedir. Bununla birlikte müşteriler tarafından Kurum'a sağlanan veriler incelendiğinde, beton pompası monte etmek amacıyla satın alınan kamyonların genellikle sıfır olduğu ve sıfır olarak alınan kamyonlarda tadilatla dönüşüm yönteminin müşteriler tarafından tercih edilen bir uygulama olmadığı belirtilmektedir. Dolayısıyla yukarıdaki tablodaki rakamların pazarın genel yapısını yansıttığı değerlendirilmektedir.

- (84) MBT'nin ilgili pazardaki yüksek payının yanında bu payın zaman içerisindeki istikrarı, ilgili pazarda faaliyet gösteren rakiplerin sayısı ve pazar payları da dikkate alınmalıdır. Zira incelenen teşebbüsün pazar payı ne kadar yüksekse ve istikrarlıysa, bu teşebbüsün ve rakiplerinin pazar payları arasındaki fark ne kadar büyükse ve istikrarlıysa, mevcut rakiplerin incelenen teşebbüs üzerinde rekabetçi baskı yaratma olasılığı o kadar azalacaktır.
- (85) Yukarıdaki tabloda kamyon firmalarının kendi satış rakamları kullanılmaktadır. Tabloya göre, 2014-2016 arasında MBT dışında beton pompası kamyonu satan başlıca teşebbüslerin SCANIA ve MAN olduğu, dolayısıyla beton pompasına uygun kamyon satışı yapan az sayıda teşebbüs bulunduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan ilgili dönemde MBT'nin pazar paylarının istikrarlı bir seyir izlediği, yine MBT'nin en yakın rakibi ile arasındaki farkın yüksek ve istikrarlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin satış adedi bazında pazar paylarına göre, MBT'nin 2013-2016 döneminde pazarda en yüksek paya sahip olması ve bu payını koruması, MBT'nin hâkim durumda bulunduğu ilişkin ilk gösterge olarak değerlendirilmektedir.

#### **1.4.1.2. Pazara Giriş ve Pazarda Büyüme Engelleri**

- (86) Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin büyüme ya da pazara yeni teşebbüslerin girme olasılığı da incelenen teşebbüsün davranışları üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturabilmektedir. Ancak böyle bir baskıdan bahsedebilmek için büyümenin ya da pazara girişin muhtemel olması, uygun zamanda gerçekleşebilmesi ve yeterli olması gerekmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda, girişin ya da büyümenin önündeki engeller arasında teşebbüsün atıl kapasiteye, güçlü bir dağıtım ağına ve geniş bir ürün portföyüne, yüksek marka bilinirliğine, finansal ve ekonomik güce sahip olması sayılmaktadır.
- (87) Hem yerli üretim hem de ithalat yapabilen MBT'nin 2016 yılında sahip olduğu kapasite (.....) seviyesindedir. MBT'nin başlıca rakibi olan FORD yerli üretim, diğer teşebbüsler ithalat yoluyla faaliyet göstermektedir. FORD'un (.....) adet kamyon üretim kapasitesi bulunmakla beraber, 2017 yılı Nisan ayına kadar FORD'un beton pompası kamyonu üretimi ve satışı olmadığı teşebbüs tarafından belirtilmektedir. Dolayısıyla pazarda kapasite bakımından MBT'ye alternatif olabilecek yerli üretici bulunmadığı anlaşılmaktadır. MBT ve bayileri, kamyon taleplerini ağırlıklı olarak stoklardan karşılamaktadır. Özel bir donanım veya renk talebi olması halinde 2,5-3 ayda kamyon üretimi gerçekleşmektedir. MAN da stoktan satış yapmakla birlikte, özel donanımlı araç talepleri için (.....) tedarik süresi bulunmaktadır. Diğer teşebbüsler ise (.....) bir sürede karşılamaktadır. (.....).
- (88) Beton pompası montajı yapılan kamyon pazarında en uygun fiyat MBT tarafından sunulmaktadır. Karşılaştırma yapabilmek bakımından elde edilen verilere göre 2015 yılında 8x4 kamyonların vergisiz satış fiyatlarının MBT'de (.....) Euro, MAN'da (.....) ve (.....) Euro, IVECO'da (.....) Euro ve SCANIA'da (.....) Euro olduğu görülmektedir. (.....).

- (89) Bunun yanında MBT'nin marka bilinirliği, ikinci el değeri, geniş bir dağıtım ağı ve yedek parça servis kolaylığı gibi açılardan müşteriler nezdinde diğer kamyonlara göre avantajları bulunmaktadır. Beton pompası pazarının nicelik olarak da küçük yapısı dikkate alındığında, beton pompası piyasasının büyüme eğiliminde olmadığı anlaşılmaktadır.
- (90) Beton pompası montajı yapılan kamyonlar bakımından en büyük sağlayıcı olan MBT'nin yanında, satışları MBT'ye göre sınırlı kalmakla beraber MAN ve SCANIA gibi dünya çapında güçlü teşebbüsler bulunmaktadır. Yerli şasi üreticilerinden FORD'un Nisan 2017 tarihine kadar ilgili segmentte satışının bulunmadığı ancak bu tarihten sonra ilgili ürün pazarına yönelik kamyon üretimi gerçekleştirerek satış gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. (.....). Bu veriler değerlendirildiğinde, sektörde faaliyet gösteren beton pompası üreticilerinin alternatif temin kaynaklarının kısıtlı olmakla birlikte önümüzdeki dönemlerde bu kaynakların artabileceği görülmekte, dolayısıyla pazarda potansiyel rekabetin varlığından söz etmenin mümkün olduğu değerlendirilmektedir.
- (91) Bununla birlikte hâkim durum analizi, ihlal iddialarının incelendiği döneme ilişkin olduğundan, soruşturma kapsamında incelenen dönem olan 2013-2016 yılları itibarıyla MBT üzerinde rekabetçi baskı yaratacak şekilde pazara yeni girişlerin ya da büyümenin muhtemel, uygun zamanda ve yeterli olmasından bahsedilememektedir.

#### **I.4.1.3. Alıcı Gücü**

- (92) Hâkim Durum Kılavuzu'nda, incelenen teşebbüsün müşterileri görece büyük, alternatif temin kaynakları hakkında yeterince bilgili ve makul bir süre içerisinde başka bir sağlayıcıya geçmek ya da kendi arzını yaratmak imkânına sahip ise bu müşterilerin pazarlık gücüne, bir başka deyişle alıcı gücüne sahip olabileceği belirtilmektedir. Bu durumda alıcı gücü, incelenen teşebbüsün davranışlarını sınırlayan rekabetçi bir unsur olarak ortaya çıkmakta ve teşebbüsün hâkim durumda olmadığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Bununla birlikte, yalnızca sınırlı bir müşteri kitlesinin hâkim durumdaki teşebbüsün pazar gücünden korunmasını sağladığı durumlarda, alıcı gücünün yeterli seviyede rekabetçi baskı oluşturmadığı değerlendirilmektedir.
- (93) Beton pompası montajı yapılan kamyon satışı pazarında alıcı konumunda, beton pompası üreticisi ve satıcısı teşebbüsler ile çok sayıda beton pompası müşterisi bulunmaktadır. Beton pompası üreticisi ve satıcısı teşebbüsler kamyonları kendi adına alabileceği gibi müşterinin getirmesini de tercih edebilmektedir. Beton pompası üst yapıları, kamyonlara göre üç veya dört misli daha pahalı ürünlerdir. Uygulamada beton pompası üst yapıcısı teşebbüslerin, müşteriler ile müzakere ederek teknik özellikleri bakımından üst yapıya en uygun kamyonu tercih ettiği görülmektedir. Beton pompası üreticisi ve satıcısı teşebbüslerin ölçeği büyüdükçe, teşebbüsün stoğunda kamyon bulundurduğu ve talebe uygun olduğu ölçüde bu kamyonların satıldığı anlaşılmaktadır. Kamyonları kendi adına satın alan başlıca beton pompası üst yapıcısı teşebbüsler PUTZMEİSTER, KOLUMAN ve BETONSTAR'dır. KOLUMAN'ın ise MBT bayii olması nedeniyle alıcı gücü değerlendirmesinde dikkate alınamayacağı sonucuna varılmıştır.



- (94) PUTZMEİSTER'in beton pompası üretim ve satış pazarında yaklaşık (.....) pazar payı bulunmaktadır. PUTZMEİSTER'in ürünlerinin diğer beton pompalarına kıyasla daha pahalı olmasına rağmen pazarda lider olması dikkat çekmektedir. PUTZMEİSTER'in müşterilerinin yaptığı kamyon alımlarının yanı sıra kendi adına aldığı kamyonların sayısının oldukça yüksek olması, yüksek finansal güce ve MBT ile olan ticari ilişkisinde belirli bir alım gücüne sahip olduğuna işaret etmektedir. Bununla birlikte söz konusu alım gücünün, MBT'den yapılan kamyon alımlarında indirim sisteminde tanımlanandan daha yüksek oranlarda indirim sağladığı görülmemektedir.
- (95) Nihai üst yapı müşterileri tarafından Kurum'a gönderilen bilgilerden, şasi alımlarında öncelikli unsurun aracın fiyatı olduğu anlaşılmaktadır. Bunun dışında şasi tercihlerini belirleyen diğer kriterler, aracın yakıt tüketimi, marka ve araç kalitesi, servis kalitesi ve yaygınlığı, yedek parça temin imkânlarının genişliği ve parça fiyatlarının uygunluğu, teknolojik ve saha şartlarına uygunluk, şasinin üst yapı montajına uygunluğu ve tadilat gerektirip gerektirmediği, şasi markasının güvenilirliği, aracın ikinci el piyasa değeri, kısa sürede tedarik edebilme imkânıdır. PUTZMEİSTER da Kurum'a yaptığı açıklamalarda, şasinin kendileri için bir üretim malzemesi niteliğinde olduğunu, üst yapıya uygun olan her marka kamyonu kullandıklarını, bununla birlikte müşteri tercihleri nedeniyle Mercedes marka kamyonları daha fazla kullandıklarını ifade etmektedir. Dolayısıyla alım oranı yüksek olsa da PUTZMEİSTER'in fiyat ve diğer satış koşullarını etkileyebildiğini söylemek mümkün değildir.
- (96) Sonuç olarak MBT'nin pazarda sahip olduğu payların yıllar itibarıyla istikrarlı bir şekilde yüksek olması, pazarda MBT üzerinde rekabetçi baskı yaratacak şekilde pazara yeni girişlerin ya da büyümenin kısa dönemde muhtemel olmaması ve MBT'nin fiyatlandırma ve satış politikalarını değiştirebilecek alıcı gücünün olmaması, MBT'nin 2013-2016 döneminde ilgili pazarda hâkim durumda olduğu yönünde güçlü bir göstergedir.
- (97) Öte yandan, MBT'nin ilgili pazarda hâkim durumda olduğu tespit edilse dahi, kararın ilerleyen bölümlerinde açıklandığı üzere, MBT'nin indirim sistemi yoluyla beton pompası montajına uygun kamyon satışı yapan rakiplerini pazardan dışlamak suretiyle yahut beton pompası üreticileri, satıcıları arasında ayrımcılık yapmak yoluyla ya da beton mikseri kamyonu satışlarında rekabet karşısı avantaj sağlayarak hakim durumunu kötüye kullandığı sonucuna ulaşılamamaktadır. Hâkim Durum Kılavuzu'nun 7. paragrafında; Kanun'un 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlal teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması ve davranışın bir kötüye kullanma niteliği taşıması gerekmekte, bu iki temel unsurdan birinin bulunmadığının açıkça gösterilebildiği durumlarda diğer unsura ilişkin analize yer verilmeyebileceği belirtilmektedir. Bu doğrultuda kararda, kesin bir hâkim durum tespiti yapılmasına gerek olmadığı değerlendirilmiştir.

#### **I.4.2. Kötüye Kullanma Değerlendirmesi**

##### **I.4.2.1. MBT'nin İndirim Sisteminin Yapısı**

- (98) Soruşturma kapsamında MBT'ye, beton pompası üreticilerinin de içinde bulunduğu üst yapı firmalarına yönelik uyguladığı indirim sistemi hakkında sorulan soruya teşebbüs tarafından verilen cevapta aşağıdaki tablonun uygulandığı bilgisi verilmiştir.

Tablo 3: MBT'nin Üst Yapı Üreticilerine ve Müşterilerine Uyguladığı İndirim Matrisi

ÜST YAPI YURTIÇI		
Yıllık Alım Öngörüsü		
İNŞAAT <sup>12</sup>		
Alım Hacmi	Minimum İndirim	Maksimum İndirim
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: MBT tarafından gönderilen bilgi.

- (99) MBT aynı cevabi yazıda, yukarıdaki tablonun yanı sıra aşağıdaki tabloda sunulan indirim matrisinin, kendisine iletilen bir alım planının bulunup bulunmamasına ve/veya talebin bir üst yapı şirketinden gelip gelmemesine ve/veya müşterinin faaliyet gösterdiği alan gibi unsurlara bakılmaksızın uygulandığını ifade etmektedir.

Tablo 4: MBT'nin Bağımsız Uyguladığı İndirim Matrisi

ÖZEL VE KAMU SATIŞLARI		
ÇEKİCİ/İNŞAAT		
Alım Hacmi	Minimum İndirim	Maksimum İndirim
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: MBT tarafından gönderilen bilgi.

- (100) MBT, yukarıdaki tabloda belirtilen oranları, yıllık bir alım planı ve alım öngörülerıyla birlikte kendisine başvuran yerli üst yapı üreticisi firmalara tanımladığını belirtmiştir. Ayrıca MBT, yukarıdaki tabloda gösterilen indirim oranları üzerinden, müşteri, sipariş ve pazar durumunun özellikleri ile kendi ihtiyaçlarına bağlı olarak ilgili yöneticisinin onayıyla (.....) ek iskonto uygulayabildiğini ifade etmiştir. MBT, bu iskontoların, yalnızca MBT'nin kendi müşterilerine tanımladığı minimum iskontolar olduğunu, diğer bir deyişle teşebbüsün bayilerine tanımladığı azami satış fiyatı özelliği taşıdığını, bayilerin kendi müşterilerine istedikleri oranda ek iskonto sağlama veya hiç iskonto sağlamama konusunda serbest olduklarını, müşterilerin de menfaatlerine en uygun olanı seçtiğini belirtmektedir.
- (101) Yukarıdaki bilgilerden, MBT tarafından beton pompası monte edilen kamyonların satışında uygulanan indirimlerin tespitinde alım hacmine bağlı olarak maksimum ve minimum indirim oranlarının belirlendiği iki farklı tablonun baz alınabildiği, bunun yanı

<sup>12</sup> İnşaat: Damper, mikser, beton pompası.

sıra müşteri, sipariş ve pazar durumunun özellikleri ve MBT'nin ihtiyaçlarına bağlı olarak tablolarda belirlenen oranlara ek (.....) iskontonun daha uygulanabildiği, ayrıca MBT tarafından belirlenen indirim oranları uygulandıktan sonra oluşan fiyatı azami fiyat olarak alan bayilerin de kendi indirimini yapabildiği anlaşılmaktadır.

- (102) MBT'nin öngördüğü indirim sistemi kapsamında, beton pompası firmalarının MBT'ye yıllık belirli bir miktarda kamyon alım öngörüsünde bulunması gerekmektedir. Bu miktar, üst yapı üreticisi ile müşterilerinin alacağı kamyonların toplam sayısını yansıtmaktadır. Üst yapı firmaları kendi adına kamyon alımlarının yanı sıra müşterilerinin satın alıp kendilerine üst yapı montajı için getirdiği kamyon adedini dikkate alarak MBT'ye toplam bir miktar öngörüsünde bulunmaktadır. Hem beton pompası firması hem de onun müşterileri, bu miktara göre ilgili beton pompası firmalarına tanımlanan indirim oranı üzerinden MBT'den kamyon almaktadır. Sistemin yapısının ortaya çıkardığı bir durum, beton pompası üst yapı pazarında daha güçlü olan ve daha çok pompa montajı yapan firmaların ve onlarla iş yapacak olan müşterilerinin satın alacağı kamyonların daha yüksek indirim hak kazanmasını sağlamasıdır. Sonuç itibarıyla, beton pompası pazarında daha büyük ölçekli faaliyet gösteren teşebbüsler daha avantajlı olmakta, küçük ölçekli teşebbüsler ve müşterileri ise kamyonu daha pahalı almak durumunda kalmaktadır.
- (103) Hâkim Durum Kılavuzu'na göre indirim sistemleri, müşterilere belirli bir satın alma davranışında bulunmaları karşılığında sunulan fiyat indirimlerini ifade etmektedir. İndirim sistemleri, üretim veya dağıtım zincirinin herhangi bir aşamasındaki ticarete, sağlayıcının tek taraflı davranışı ya da sağlayıcı ile alıcı arasındaki bir irade uyuşmasının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. İndirim sistemleri, verilen indirim belirlenen koşullara bağlanması sonucunda pazarda indirim uygulayan sağlayıcının müşterilerinin bir kısmının indirimden yararlanırken diğer kısmının yararlanamama olasılığının bulunması nedeniyle, sıradan fiyat indirimlerinden ayrılmaktadır. Söz konusu koşullarla, genellikle sağlayıcının koyduğu bir yükümlülüğün alıcı tarafından yerine getirilmesi ve dolayısıyla alıcıların belirli bir şekilde davranması amaçlanmaktadır.
- (104) İndirim sistemleri ticari yaşamda çok farklı şekillerde ortaya çıkmakla birlikte, söz konusu uygulamaları, rekabet karşıtı etkilere yol açabilme kapasitesi bağlamında birtakım ölçütler bakımından tasnif etmek mümkündür. İndirim sistemlerinin sınıflandırılmasında en temel ayırım, tek ürün indirimleri ile paket indirimleri arasında yapılabilir. İndirimin kazanılabilmesi tek bir ürünün satın alınması koşuluna bağlanmışsa bu tür indirimler "tek ürün indirimleri" olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte, indirim sisteminde yer alan satın alma koşulu birden çok ürünü veya pazarı kapsıyorsa söz konusu indirimler "paket indirimleri" olarak nitelendirilmektedir. Dosya kapsamında indirimin uygulandığı tek bir ürün bulunduğundan MBT'nin indiriminin tek ürün indirimi olduğu anlaşılmaktadır.
- (105) İndirim sistemleri ayrıca indirimin kapsamına göre geriye dönük indirimler ve üst dilim indirimleri şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Alıcıların, indirim koşulu olarak getirilen asgari alım miktarına denk gelen indirim hedefini yakalamaları veya bu hedefi geçmeleri halinde, sadece eşik niteliğindeki hedefin üzerinde kalan alımlarına yönelik indirim almalarında "üst dilim indirimler", eşğin altında ve üstündeki tüm alımlara yönelik indirim almalarında ise "geriye dönük indirimler" söz konusu olmaktadır. MBT'nin uyguladığı indirim sisteminde, üst yapıcılarının yıllık öngördükleri miktara göre tanımlanan indirim oranı sene içindeki her bir alımda uygulanmaktadır. Beton pompası firmalarının MBT şasi alımlarında aldığı ortalama indirim oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo 5: Beton Pompası Firmalarının MBT Kamyonu Alımlarında Ortalama İndirim Oranları

Teşebbüs Adı	2013		2014		2015		2016	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
PUTZMEISTER	107	6	158	6,0	186	7,0	198	7,5
KOLUMAN	47	5	61	7,0	75	7,0	91	7,0
BETONSTAR <sup>13</sup>	39	15	47	6,0	65	5,0	41	3,3
GAMA	6	1	44	4,3	23	4,0	7	2,3
DOĞUŞ TEKNİK	5	1	27	3,7	16	3,0	1	3,0
KARYER	2	2	23	2,4	15	2,0	26	3,0
ALFATEK	0	-	0	-	14	3,0	6	3,0
BMS	2	7	0	-	75	5,6	0	-
GÖKER	0	-	9	2,5	0	-	4	1,0

Kaynak: MBT'den elde edilen verilerden üretilmiştir.

- (106) Tablodaki alım rakamları ve sağlanan ortalama indirim oranları incelendiğinde, teşebbüslerin alım miktarı için öngörülen oranların üzerinde indirim sağlayabildiği, bununla birlikte alım miktarının altında oranlarda indirime tabi tutulmadığı görülmektedir. Dolayısıyla MBT'nin uyguladığı indirim oranları, teşebbüslerin taahhüt ettikleri alım miktarlarına uyumlu olabildiği gibi gerçekleşen alım miktarlarını da dikkate almaktadır. Bu nedenle MBT'nin indirim sisteminin geriye dönük indirim niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.
- (107) İndirim sistemlerinde tüm müşteriler için geçerli standart satın alma hedefleri olduğu gibi her bir müşterinin talebine göre kişiselleştirilmiş satın alma hedefleri de bulunabilmektedir. Satın alma hedefleri çeşitli şekillerde formüle edilebilmektedir. Örneğin satın alma hedefi, müşterinin belirli bir dönemdeki toplam talebine göre belirlenmiş bir miktar hedefi şeklinde olabileceği gibi müşterinin belirli bir dönemde yapacağı alımların belirli bir oranı veyahut müşterinin geçmişteki bir referans dönemde yaptığı alımların belirli bir oranı şeklinde de tespit edilebilir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda, tüm müşteriler için geçerli bir satın alma hedefi belirli müşteriler bakımından kişiselleştirilmiş bir satın alma hedefi ile aynı işleve sahipse bu müşteriler bakımından söz konusu hedefin kişiselleştirilmiş olduğunun kabul edileceği belirtilmektedir. MBT'nin indirim sistemi kapsamında beton pompası üreticileri, MBT'ye alım öngörüsü iletmekte, bu miktarda alım için indirim matrisinde belirlenmiş olan indirim oranından yararlanmaktadır. Beton pompası üreticileri için bu alım öngörülerinin standart satın alma hedefleri niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.
- (108) İndirim sistemleri, özellikle yukarıda yer verilen sınıflandırmalarda buldukları yere göre her bir alıcı bazındaki etkileri bakımından da sınıflandırılabilir. Bu çerçevede sadece alım yapılan miktara bağlı olarak verilen ve tüm müşterilere eşit koşullarda ve objektif miktarlar için önerilen indirimler "miktar indirimleri" olarak, alıcının belli bir dönemdeki ihtiyaçlarının tamamını ya da önemli bir kısmını ya da artan orandaki bir kısmını indirim veren sağlayıcıdan sağlaması karşılığında verilen indirimler "sadakat indirimleri" (loyalty rebates) olarak adlandırılmaktadır. Bu anlamda, esasen büyüme indirimi işlevi gören ve alıcının sağlayıcı tarafından belli bir dönem için belirlenen hedefi gerçekleştirmesi karşılığında verilen "hedef indirimleri" (target rebates) ile alıcının tüm ihtiyaçlarını indirim veren sağlayıcıdan temin etmesi karşılığında verilen ve rakip

<sup>13</sup> BETONSTAR 2013'te bir kısım kamyonu, uzun süre stokta bekleyen ürünlere uygulanan (.....) indirim ile almıştır. Bu durum olay özelinde istisnai bir durum yaratmıştır.

sağlayıcılardan alım yapmasını yasaklayan “münhasırlık karşılığı verilen indirimler” de sadakat indirimleri olarak adlandırılabilir.

- (109) MBT'nin indirim oranlarına bakıldığında, alım yapılan miktara bağlı olarak tanımlanan indirim oranları görülmektedir. Teşebbüsler, daha yüksek indirime hak kazanabilmek için daha yüksek alım öngörülerinde bulunmakla beraber, beton pompası firmalarının da müşteri talepleri doğrultusunda hareket ettiği dikkate alındığında, söz konusu indirim olmasaydı dahi MBT'ye olan talebin önemli oranda düşmeyeceği anlaşılmaktadır. Sonuç olarak MBT'nin indirim sisteminin beton pompası firmaları bakımından sadakat yaratıcı nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.
- (110) Hâkim durumdaki teşebbüslerin uyguladığı indirim sistemlerinin ve/veya teşviklerin, pazardaki teşebbüsler ve müşteriler üzerinde iki farklı etkide bulunması muhtemeldir. İlk olarak, müşterilerin daha fazla indirime hak kazanmak için alımlarının tamamını ya da büyük bir bölümünü hâkim durumdaki teşebbüse yönlendirmesi (münhasırlık) sonucu rakiplerin pazarda faaliyet gösterebilmesi için yeterli alan bulamamalarına (rekabet karşıtı piyasa kapama etkisi), ikinci olarak ise, rakiplerin, hâkim durumdaki teşebbüsün uyguladığı etkin fiyata yakın bir fiyat belirlemeleri gerektiğinden, karlılıklarının azalmasına ve pazardan çıkmalarına yol açabilmektedir. Bununla birlikte hâkim durumdaki teşebbüslerin uyguladığı indirim sistemlerinin rekabet ihlali olarak değerlendirilebilmesi için birtakım şartların oluşması gerekmektedir. Aşağıda öncelikle bu şartlara ilişkin yaklaşıma ve uygulamalara değinilmekte, ardından teşebbüsün uyguladığı indirim sisteminin ihlal olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği hususuna yer verilmektedir.

#### **1.4.2.2. İndirim Sistemi ve Fiili Münhasırlık Yoluyla Hakim Durumun Kötüye Kullanıldığı İddiasının Değerlendirilmesi**

- (111) Kanun'un 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlal teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün hâkim durumda olmasının yanı sıra, söz konusu davranışın kötüye kullanma niteliği taşıması gerekmektedir. Kötüye kullanma, hâkim durumdaki teşebbüslerin sahip oldukları pazar gücünden faydalanarak doğrudan ya da dolaylı olarak tüketici refahını azaltması muhtemel davranışlarda bulunmaları olarak tanımlanabilir. Hâkim durumda bulunan bir teşebbüsün, hâkim durumunu kötüye kullanması; fiyat artışı, ürün kalitesinde ve yenilik düzeyinde düşüş, mal ve hizmet çeşitliliğinde azalış gibi tüketici refahına zarar verebilecek sonuçlar doğurabilmektedir. Tüketici refahında meydana gelen azalma, yeniden satıcılar düzeyinde ortaya çıkabileceği gibi nihai tüketiciler düzeyinde de ortaya çıkabilmektedir.
- (112) Dışlayıcı davranışlara yönelik olarak Kurul tarafından yapılan değerlendirmenin esasını, hâkim durumdaki teşebbüsün davranışının, fiili veya muhtemel rekabet karşıtı piyasa kapamaya yol açıp açmadığının incelenmesi oluşturmaktadır. Rekabet karşıtı piyasa kapama, hâkim durumdaki teşebbüsün davranışları sonucunda tüketicilerin zararına olacak şekilde mevcut ya da potansiyel rakiplerin arz kaynaklarına veya pazarlara ulaşımının zorlaştırılması ya da engellenmesidir.
- (113) Soruşturma kapsamında MBT'nin beton pompası kamyonu pazarına yönelik kamyon satışlarında uyguladığı indirimler yoluyla kendi ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler içinde bulunup bulunmadığı ele alınmıştır. MBT'nin kamyon müşterileriyle ilişkilerinde rakip ürün satın alınmasını engellemeye yönelik herhangi bir yükümlülük getiren sözleşme ilişkisi

bulunmamaktadır. Dolayısıyla yapılan incelemede indirim sisteminin, fiili münhasırlık yaratmaya yönelik olup olmadığı araştırılmıştır.

- (114) Soruşturma sürecinde elde edilen bilgi ve belgelerden, MBT'nin kamyonlarının fiyat, kapasite, tedarik süresi, servis, yedek parça ve ikinci el değeri gibi konularda sunduğu avantajları nedeniyle müşteriler tarafından tercih edildiği belirlenmiştir. Beton pompası üreticilerinin de kamyon alımlarında, müşteri tercihleri doğrultusunda MBT kamyonlarına yönelik talebi olmakla beraber, indirim sisteminin yapısının beton pompası üreticilerini, alımlarının %80 ve üzerinde miktarını MBT'den yapmaya yöneltme şeklinde bir etkisinin olduğu ise gösterilememektedir.
- (115) MBT'nin beton pompası üreticilerine ve onların müşterilerine yönelik kamyon satışlarının kaçının beton pompası üreticisine kaçının beton pompası müşterisine yapıldığına ilişkin rakamlara aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 6: MBT'nin Beton Pompası Üreticileri Ve Müşterilerine Kamyon Satış Adetleri

Teşebbüs Adı	2013		2014		2015		2016	
	Kendi Alımı	Müşteri Alımı	Kendi Alımı	Müşteri Alımı	Kendi Alımı	Müşteri Alımı	Kendi Alımı	Müşteri Alımı
PUTZMEİSTER	30	77	75	83	101	85	164	34
KOLUMAN	47	0	61	0	75	0	91	0
BETONSTAR	39	0	47	8	52	13	29	12
BMS	2	0	0	0	26	49	0	0
GAMA	6	0	4	40	0	23	0	7
KARYER	2	0	4	19	4	11	0	26
DOĞUŞ	5	0	5	22	7	9	1	0
ALFATEK	0	0	0	0	6	8	6	0
GÖKER	0	0	9	0	0	0	4	0

Kaynak: MBT'den elde edilen verilerden üretilmiştir.

- (116) Yukarıdaki tablodan, genel olarak beton pompası pazarında firma ölçeği büyüdükçe kendi adına kamyon alım oranının yükseldiği, küçük ölçekli teşebbüslerin çoğunlukla müşteri tarafından kamyon temin ettiği görülmektedir. Tablonun ele aldığı yıllar itibarıyla kendisi veya müşterileri tarafından düzenli olarak kamyon alımı yapan beton pompası üreticisi ve satıcısı başlıca teşebbüsler PUTZMEİSTER, KOLUMAN ve BETONSTAR'dır. Dolayısıyla pazarda söz konusu teşebbüsler arasında daha yoğun bir rekabetin olması beklenebilir. Nitekim pazardaki rekabet dolayısıyla beton pompası üreticilerinin, pompa satışlarında fiyat indirimi ve vade gibi pazarlama stratejileri uyguladıkları görülmektedir. Tabloda yer alan diğer teşebbüslerden bazılarının kamyon talebinde önemli azalmalar olduğu, hatta bazı yıllarda MBT'den kamyon alımı bulunmadığı görülmektedir.
- (117) Tablodaki rakamlara göre beton pompası kamyonu alıcısı başlıca pompa üreticileri arasında olan KOLUMAN, MBT'nin bayisidir. Kendisinin de kamyon satışı yapması nedeniyle KOLUMAN, beton pompası monte edilmek üzere tedarik ettiği kamyonları MBT'den almaktadır. Ayrıca şikâyetçi tarafından, kamyon alıcılarının esas olarak beton pompası müşterileri olduğu, beton pompası firmalarının şasinin müşteri tarafından sağlanmasını tercih ettikleri, dolayısıyla MBT'nin indirim sisteminin beton pompası firmasına tanımlanmasının doğru olmadığı, indirimlerin müşterilere yönelik olarak tanımlanması gerektiği iddia edilmektedir. Beton pompası pazarının sayıca büyük olmayan bir pazar olduğu dikkate alındığında, miktar esasına dayalı bir indirim sistemi uygulamasında beton pompası firmalarının alımlarına müşterilerin alımlarının da eklenmesi, MBT'nin de savunmasında belirttiği gibi esasında daha yüksek indirim oranlarından yararlanmayı mümkün kılarak tüketici refahını artırıcı etki sağlamaktadır.

- (118) BETONSTAR'ın kendi verilerinden 2013-2016 yılları arasında beton pompası montajında kullanılan kamyonların %(. . . . .)'in üzerinde bir oranda MBT kamyonları olduğu görülmektedir. 2015 yılına kadar BETONSTAR'ın hem kendi adına aldığı, hem de müşterinin temin ettiği kamyon sayısında artış görülmektedir. BETONSTAR'ın kendi adına alarak kullandığı MBT kamyon sayısı 2015'ten 2016'ya azalma göstermektedir. BETONSTAR'ın, kamyonların müşterileri tarafından alınmasını tercih etmesine rağmen kendi adına kamyon alımını artırmasının, kamyon alımlarında müşteri tercihlerinin belirleyici olduğu beton pompası pazarındaki rekabetten kaynaklandığı değerlendirilmektedir.
- (119) Beton pompası pazarında lider olan PUTZMEİSTER, 2013 yılından bu yana MBT'den kamyon alım sayısını önemli ölçüde arttırmıştır. Aynı zamanda, PUTZMEİSTER'in yıllar itibarıyla daha fazla sayıda kamyonu kendi adına aldığı anlaşılmaktadır. Aşağıdaki tabloda PUTZMEİSTER'in MBT'ye taahhüt ettiği kamyon alım miktarı ile gerçekleşen alım miktarı gösterilmektedir.

Tablo 7: PUTZMEİSTER'in taahhüt edilen ve gerçekleşen kamyon alım adetleri

	2013	2014	2015	2016
Taahhüt edilen miktar	120	180	170	200
Gerçekleşen alım miktarı	146	206	221	236

Kaynak: PUTZMEİSTER tarafından sunulan veriler.

- (120) Yukarıdaki tablodan PUTZMEİSTER'in her bir yılda taahhüt ettiği miktardan daha fazla kamyon alımı yaptığı görülmektedir. MBT'nin uyguladığı indirim sisteminin, her yıl daha yüksek oranda indirimden yararlanmak için daha yüksek alım öngörüsünde bulunmaya zorladığı iddiasının PUTZMEİSTER için geçerli olmadığı anlaşılmaktadır. Gerçekleşen alım miktarının taahhüt edilen alım miktarından fazla olmasının, MBT'nin fiyat, servis, yedek parça, ikinci el değeri gibi nedenlerle müşteri tercihlerinin MBT'ye yönelik olmasından kaynaklandığı söylenebilecektir.
- (121) PUTZMEİSTER, KOLUMAN ve BETONSTAR'ın dışında kalan ve görece küçük ölçekli teşebbüslerin beton pompası montajını yaptıkları kamyonların markası hakkında net rakamlara ulaşamamakla beraber, bu teşebbüslerin genellikle müşterilerin kamyonları temin etmesi yöntemini uyguladığı anlaşılmaktadır. Söz konusu küçük ölçekli teşebbüslerden (. . . . .) de, MBT'nin uyguladığı alım öngörülerine dayalı indirim sisteminin kendilerini olumsuz etkilediğini ifade etmektedir. Bununla birlikte kamyonların büyük oranda müşterileri tarafından temin edilmesi nedeniyle MBT'nin indirim sisteminin beton pompası montajı yapılacak kamyon pazarını, rakip kamyon üreticilerine kapattığı yönünde bir sonuca varmanın mümkün olmadığı değerlendirilmektedir.
- (122) Beton pompası montajına uygun kamyonların oluşturduğu pazarda faaliyet gösteren rakipler arasında, 2013-2016 arası dönemde FORD'un beton pompası montajına uygun kamyon satışının olmadığı ve üretmekte olduğu diğer inşaat kamyonlarının tadilat yoluyla beton pompası kamyonuna dönüştürülmesini tavsiye etmediği görülmektedir. (. . . . .).
- (123) Hâkim durumda bulunan bir teşebbüsün, hâkim durumunu kötüye kullanması; fiyat artışı, ürün kalitesinde ve yenilik düzeyinde düşüş, mal ve hizmet çeşitliliğinde azalış gibi tüketici refahına zarar verebilecek sonuçlar doğurabilmektedir. Bununla beraber MBT'nin fiyatlarında tüketici aleyhine artış görülmemiş, ürün kalitesinde ve yenilik düzeyinde düşüş olduğu yönünde kamyon kullanıcıları tarafından herhangi bir şikâyet belirtilmemiştir. Beton pompası montajı yapılan kamyonların büyük bölümünün MBT'nin sattığı kamyonlardan oluşması, MBT'nin rakiplerine göre fiyat, kalite ve satış sonrası

hizmetlerde daha etkin faaliyet göstermesinden kaynaklanmaktadır. Beton pompası müşterilerinin şasi tercihlerinde pompa ile uyumlu olması, fiyat, kalite, servis, marka ve ikinci elde kolay satılması hususları ön planda tutulmaktadır. Müşterilerin şasi alımlarını MBT'den doğrudan yapabildikleri, mikser şasisiyle aynı marka olmasını tercih ederek daha yüksek indirimden yararlanmayı, servis ve yedek parça maliyetlerinden tasarruf etmeyi, sürücü eğitimlerinin kolaylaşmasını amaçladıkları dile getirilmektedir. Dolayısıyla MBT'nin ilgili pazarda hâkim durumda olduğu tespit edilse dahi, indirim sistemi uygulayarak beton pompası montajına uygun kamyon satışı yapan rakiplerinin ticari faaliyet alanına girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olmak ya da piyasadaki faaliyetlerini zorlaştırmak yahut rakiplerini pazardan dışlamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşılmaktadır.

#### **I.4.2.3. Ayrımcılık Yoluyla Hakim Durumun Kötüye Kullanıldığı İddiasının Değerlendirilmesi**

- (124) Genel olarak, teşebbüslerin tüketiciler arasındaki farklılıklardan faydalanarak kârlarını artırmak amacıyla satılan malın farklı birimlerine ve/veya farklı müşterilere farklı fiyatlar ya da ödeme koşulları uygulaması olarak tanımlanabilen ayrımcılık, yöneltildiği taraflara göre birincil seviye zarar doğuran ayrımcılık ve ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık olarak ikiye ayrılabilir. Birincil seviye zarar doğuran ayrımcılık uygulamalarında, hâkim durumdaki teşebbüs doğrudan ya da dolaylı olarak kendisinin veya bağlantılı olduğu teşebbüslerin faaliyet gösterdiği pazarlardaki rakipleri o pazardan dışlamak ya da rakiplerin faaliyetlerini zorlaştırmak amacıyla rakiplerin aleyhine olacak ayrımcı davranışlarda bulunmaktadır.
- (125) Mevcut soruşturmada, MBT'nin uyguladığı indirim sistemi ile beton pompası montajı pazarında PUTZMEISTER lehine ayrımcılık yapmak suretiyle hâkim durumunu kötüye kullandığı iddia edilmektedir. MBT'nin uygulamalarının birincil ya da ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık olup olmadığını belirlemek için MBT'nin beton pompası pazarında faaliyet gösterip göstermediğinin ele alınması gerekmektedir. Söz konusu pazardaki teşebbüsler incelendiğinde, MBT'nin bayilerinden KOLUMAN'ın pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerden biri olduğu görülmektedir. Bununla beraber KOLUMAN'ın, MBT'nin bayisi olmak dışında MBT ile arasında şirket yönetimi açısından bir bağ olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla MBT'nin beton pompası pazarında faaliyet göstermediği, iddia konusu ayrımcılık faaliyeti ile rakiplerini dışlama güdüsü bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (126) İkincil seviye zarar doğuran ayrımcılıkta, hâkim durumdaki teşebbüs kendisinin faaliyette bulunmadığı pazarlardaki müşterilerine yönelik olarak ayrımcı davranışlarda bulunmaktadır. Hâkim durumdaki teşebbüslerin ikincil seviye zarar doğuran ayrımcı davranışları Avrupa Birliği'nin İşleyişine Dair Anlaşma'nın (ABİDA) 102. maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendi, 4054 sayılı Kanun'un ise 6. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendi çerçevesinde değerlendirilmektedir. ABİDA'nın 102. maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendinde, "Ticari taraflar arasında eşit işlemler için farklı koşullar uygulayarak onları rekabetçi açıdan dezavantajlı konuma düşürmek" örnek bir kötüye kullanma hali olarak sayılmıştır. 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendinde ise ayrımcılık "Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı



şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması” hükmüyle kötüye kullanma örnekleri arasında sıralanmıştır.

- (127) Görüldüğü üzere, AB mevzuatındaki ayrımcılığa ilişkin hükmün lafzı ile 4054 sayılı Kanun’daki hükmün lafzı eşit işlemler/eşit alıcılar ve rekabetçi dezavantaj noktalarında farklılaşmaktadır. Bununla birlikte uygulamaya bakıldığında, 4054 sayılı Kanun’un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendinin AB mevzuatındakine benzer şekilde yorumlandığı ve bu çerçevede eşit ticari işlemlere farklı fiyat uygulanması ve uygulamanın alıcı konumundaki rakiplerden birini diğerine karşı rekabette dezavantajlı hale getirmesi şartlarının bir arada arandığı görülmektedir.
- (128) Dosya kapsamında lehine ayrımcılık yapıldığı iddia edilen PUTZMEİSTER’in, beton pompası pazarında MBT ile rakip olmadığı dikkate alınarak, ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık türünün varlığı incelenmiştir. Bu bağlamda öncelikle belirtilmesi gereken husus, hâkim durumda bulunan ancak dikey olarak bütünleşmemiş bir sağlayıcının, alt pazardaki rekabeti bozma veya bir alıcıyı diğerine göre avantajlı konuma sokma güdüsüne sahip olmadığıdır. Çünkü böyle bir durumda, alt pazardaki etkin rekabet işin doğası gereği sağlayıcının da lehine olmakta, zira ürünleri etkin olarak dağıtılmakta ya da pazarlanmakta ve sonuçta azami satış miktarına ulaşabilmektedir. Yapılan ayrımcılık sonucunda bir veya birkaç oyuncunun pazar dışına itilmesi ya da bazı oyuncuların suni olarak pazar gücü elde etmesi, bu pazarda artık daha düşük yoğunlukta bir rekabet olacağı anlamına geleceğinden, pazar yapısının konsolide olma riski sağlayıcının alıcılar karşısındaki pazarlık gücünü de düşürebilecektir.
- (129) Bu kapsamda yapılacak değerlendirmenin başlangıç noktasını, MBT ve müşterileri arasındaki ticari işlemlerden hangilerinin “eşit konumda alıcılara yapılan eşit işlemler” olarak kabul edileceğinin tespiti oluşturmaktadır. Kurul kararları incelendiğinde, aynı miktarda ürünün el değiştirmesini içeren işlemlerin eşit alıcılara yapılan eşit işlemler olarak kabul edildiği görülmektedir. Bu kabulün altında yatan nedenin, eşit miktardaki ürünün sağlanmasının hâkim durumdaki teşebbüs için eşit bir maliyet yaratması olduğu anlaşılmaktadır. Bu çıkarım, yukarıda verilen fiyat ayrımcılığının tanımıyla da uyumludur. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse, teşebbüsün müşterilerine arzı gerçekleştirirken eşit maliyetlere katlandığı işlemler, eşit işlemler olarak kabul edilmelidir. Bu doğrultuda, birim maliyetin zaman, yer gibi faktörlerden etkilenmemesi halinde, eşit miktardaki ürünün el değiştirmesini içeren işlemlerin eşit işlemler olarak kabul edilmesi mümkün olacaktır. Bu nedenle, teşebbüsün artan oranlı bir miktar indirim sistemi uygulaması (daha çok ürün alana daha çok indirim vermesi) ayrımcılık olarak kabul edilmemektedir<sup>14</sup>.
- (130) Aşağıdaki tabloda 2012-2016 yılları arasında MBT tarafından üst yapıcılara yapılan satışlara ilişkin bilgiler verilmiştir.

<sup>14</sup> 23.02.2017 tarihli ve 17-08/99-42 sayılı; 05.03.2015 tarihli 15-10/139-62 sayılı; 19.01.2011 tarihli 11-04/61-24 sayılı; 26.5.2005 tarihli 05-36/453-106 sayılı Kurul kararları.

Tablo 8: 2012-2016 Yılları Arasında MBT Tarafından Üst Yapıcılara Yapılan Kamyon Satışları

Teşebbüs Adı	2012	2013	2014	2015	2016
PUTZMEİSTER	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KOLUMAN	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETONSTAR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BMS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GAMA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KARYER	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DOĞUŞ TEKNİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALFATEK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: MBT'den elde edilen veriler.

- (131) Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere, 2012-2016 yılları arasında MBT'nin beton pompası üreticilerine yaptığı satışların (.....) PUTZMEİSTER'in alımları oluşturmaktadır. MBT'ni bayisi olan KOLUMAN'a yapılan satışların dahi PUTZMEİSTER'in çok altında kaldığı görülmektedir.
- (132) MBT tarafından duyurulan indirimlerde her bir alım aralığına denk gelen indirim oranı açıkça belirtilmiştir. Dolayısıyla bu indirim sisteminde, daha fazla alım gerçekleştiren teşebbüs daha fazla indirim hak kazanmaktadır. Yukarıda belirtilen Kurul kararlarında işaret edildiği üzere, diğer rakiplerinden daha fazla miktarda alım gerçekleştiren PUTZMEİSTER'in daha az alım gerçekleştiren rakipleriyle eşit durumda olmadığı kabul edilmektedir.
- (133) MBT birinci yazılı savunmasında, indirim sistemine ilişkin olarak birinci matrisin, sene başında MBT'nin bayilerine öngörülerini ileten üst yapı firmalarına uygulanırken, ikinci matrisin bir alım planının bulunup bulunmadığı ve/veya talebin bir üst yapı şirketinden gelip gelmediği ve/veya o müşterinin faaliyet gösterdiği alan gibi unsurlara bakılmaksızın uygulandığını belirtmektedir. Buna ek olarak müşteri, sipariş ve pazar durumunun özellikleri ile teşebbüsün ihtiyaçlarına bağlı olarak belirlenen oranlara ek (.....) iskonto uygulanabilmektedir. Kamyon piyasasında nihai kullanıcıların doğrudan alım yaptığı durumlarda fiyat pazarlığı yaygın olarak uygulanmaktadır. Bu durumda bayilerin indirim matrislerinde belirlenen oranlara ek olarak indirim sağlayabildiği görülmektedir. Buna ilaveten, PUTZMEİSTER'in pompa pazarında lider olduğu, pazarın yaklaşık (.....) karşıladığı, dolayısıyla kamyon talebinin büyük bölümünü kendisinin veya müşterilerinin oluşturduğu görülmektedir. Ayrıca MBT tarafından yayımlanan indirimlerin azami oran olduğu ve bayilerin kendi inisiyatifiyle yaptığı indirimlere karışılmadığı, bu nedenle bayilerin de ayrıca indirim yapabilme imkânlarının bulunduğu belirtilmiştir. Bu açıklamalarla birlikte değerlendirildiğinde, MBT'nin yaptığı satışların (.....) alıcısı konumunda bulunan ve en büyük müşterisi niteliğine sahip PUTZMEİSTER'in aldığı indirimden fazla olmasının da pazar gerçekleriyle uyumlu olduğu değerlendirilmektedir. Bu kapsamda alım miktarları farklı olan alıcıların eşit olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşılmaktadır.
- (134) Fiyat ayrımcılığı iddiasına yönelik olarak incelenmesi gereken bir diğer konu ise alt pazardaki rekabetin bozulup bozulmadığıdır. Nihai kullanıcılardan gelen cevaplar incelendiğinde; teşebbüslerin beton pompası markası tercihlerinde fiyat aralığının yanı sıra servis ağının yaygın olması, yedek parça temin imkânlarının genişliği ve parça fiyatlarının uygunluğu, arıza durumunda verilecek servis hizmetinin hızı ve kalitesinin büyük önem taşıdığı görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, müşterilerin PUTZMEİSTER markasının satış sonrası hizmetlerinden memnun olduğu ve diğer teşebbüslerin bu

markanın gerisinde kaldığı belirtilmektedir. Ayrıca PUTZMEİSTER markasının ikinci el değerinin yüksek olması da tercihleri etkileyen bir diğer husustur. Bununla birlikte yukarıda beton pompası üreticilerinin yıllara göre satışlarını veren tablo dikkate alındığında, dalgalı olmakla birlikte PUTZMEİSTER'in rakiplerinin satışlarında kayda değer bir azalma olmadığı, aksine 2015 yılı itibarıyla pazara yeni bir beton pompası üreticisi olan BMS'nin girdiği anlaşılmaktadır. Ayrıca her bir teşebbüsün birbirinden bağımsız olarak bazı dönemlerde satışlarını artırırken bazı dönemlerde satışlarının düştüğü görülmektedir. Örnek olarak 2014 yılında PUTZMEİSTER, KOLUMAN, BETONSTAR ve GAMA'nın satışları bir önceki yıla göre artmış, 2015 yılında ise PUTZMEİSTER, KOLUMAN satışlarını artırırken BETONSTAR ve GAMA'nın satışları azalmış, ancak nispeten daha küçük üreticiler olan KARYER ve ALFATEK satışlarını artırmış, ek olarak aynı dönemde üretime geçen BMS pazardan pay almaya başlamıştır. Dolayısıyla beton pompası pazarındaki teşebbüslerin satış rakamlarında yaşanan dalgalanmaların ve dolayısıyla pazardaki rekabette ortaya çıkan değişikliklerin pazarın dinamiklerinden kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

- (135) Bu noktada belirtilmesi gereken son bir husus, fiyat ayrımcılığının şekilci uygulanması, hâkim durumunu kötüye kullandığı suçlamasıyla karşılaşmaktan korkan teşebbüslerin fiyat indirimlerine gitmemeleri ya da daha basit, düşük oranlı bir sistemin tüm müşterilere uygulanması sonucunu doğurabilmektedir. Bu durum ise kimi müşterilerin mal alamamasına kimi müşterilerin ise satıcının ürününü dağıtmadaki agresifliklerinin azalmasına neden olabilecek ve sonuçta genel çıktı miktarı üzerinde olumsuz etkiye neden olabilecektir. Bu kapsamda MBT birinci yazılı savunmasında, pompa üreticilerinin doğrudan satın aldığı kamyonların da indirim oranlarının hesaplanmasında dikkate alınmasının, müşterilerin üst yapıcılarının indirimlerinden faydalanmasına olanak sağladığını ifade etmiştir. Ayrıca piyasanın işleyişi dikkate alındığında, beton pompası üreticileri beton pompası monte edilecek kamyonların müşteri tarafından getirilmesini tercih etmektedir. Zira aksi bir durumda üreticinin kamyonu kendi üzerine satın alması ve ek KDV yüküne katlanması ya da nihai ürünün fiyatına yansıtması gerekmektedir. Dolayısıyla MBT'nin nihai müşterilerin alımlarını da indirim hesaplamalarına dâhil etmesinin tüketici lehine olduğu anlaşılmaktadır. Neticede bütün inşaat kamyonları için geçerli olan indirim sisteminin, beton pompasının nicelik olarak küçük ölçekli olması nedeniyle uygulamaya bu şekilde yansımalarının nesnel bir gereklilik olarak kabul edilebileceği değerlendirilmektedir.
- (136) 2016 yılında küçük seri üretim olan Euro 5 standardı kamyonları diğer beton pompası üreticilerine sormadan KOLUMAN ve PUTZMEİSTER'e paylaştığı yönündeki iddiaya ilişkin olarak MBT tarafından yapılan açıklamalarda, Ağır Hizmet Araçlarından Çıkan Emisyonlar (Euro 6) Bakımından ve Araç Tamir ve Bakım Bilgilerine Erişim Konusunda Motorlu Araçların Tip Onayına İlişkin Yönetmelik'in 3.8.2011 tarihli ve 28014 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak Euro 5 araçların tescil süresinin tadil edildiği bilgisi verilmiştir. MBT'nin bu süreçte, T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na başvurarak (.....) adet seri üretim izni aldığı ve (.....) adet Axor 3340 ve 4140 tiplerinde küçük seri inşaat kamyonu üretimi yaptığı belirtilmektedir. MBT'nin birinci yazılı savunmasında, kamu ihaleleri ve ihraç pazarları haricinde nihai tüketicilere doğrudan satışlarının olmadığı, söz konusu kamyonların fabrikanın üretim planları doğrultusunda tip ve ay esasına göre bayilere satıldığı ve bayilerin kamyonları kime ve nasıl satılacağına ilişkin kısıtlama getirilmediği ifade edilmektedir. MBT'den ilgili araç satışlarına ilişkin talep edilen faturalarda, satışların MBT'den bayilere yapıldığı görülmektedir. Ayrıca beton pompası

üreticileri ve müşterilerine yönelik olarak (.....) adet kamyonun bayiler tarafından (.....) satıldığı ifade edilmektedir. Teşebbüslere yapılan satışlar ve ilgili faturalar incelendiğinde, bazı satışlara indirim miktarının yansıtıldığı ancak bazılarında yansıtılmadığı, (.....) anlaşılmaktadır. Bu durumda MBT'nin küçük seri üretim olan Euro 5 standardı kamyonların dağıtımını ile ilgili olarak beton pompası üreticisi ve satıcısı teşebbüsler arasında ayrımcı davranmadığı değerlendirilmektedir.

- (137) Ayrımcılık kapsamında değerlendirilmesi gereken bir diğer husus, BETONSTAR'ın yetkili üst yapıcı olmaya yönelik başvurusunun MBT tarafından reddedilmesidir. MBT'nin konuya ilişkin yaptığı açıklamada; montaj ve teknik eğitimlere tabi tutulan ve teknik mevzuat gereklilikleri yerine getirdiğini gösteren üst yapıcı firmaları ile arasındaki tedarik ilişkisine istinaden bu teşebbüsleri "onaylı iş ortağı (üst yapıcı)" olarak kabul ettiği belirtilmiştir. MBT'nin hâlihazırda 12 adet onaylı üst yapıcı tedarikçisi<sup>15</sup> bulunmaktayken dört tedarikçinin değerlendirme süreci halen devam etmektedir. Bu üst yapıcılardan KOLUMAN, PUTZMEİSTER ve ALFATEK beton pompası montajına yönelik hizmet vermektedir.
- (138) Bu kapsamda MBT tarafından uygulanan onaylı üst yapıcılığın, sadece MBT'nin üst yapıcı araç satışları için önem arz ettiği ve sadece kamu ve ihraç pazarlarına yönelik olduğu görülmektedir. Ayrıca MBT, BETONSTAR'ın sözlü talebine karşılık 25.04.2012 tarihinde izlenecek prosedür hakkında bilgilendirmeyi yaptığını ancak ilgili teşebbüsün gerekli evrakları ibraz ettiğine dair kayıtlarının bulunmadığını belirtmiştir. Bunlara ek olarak MBT, onaylı olsun ya da olmasın bütün üst yapıcılara gerekli teknik desteği sağladığını ifade etmektedir.
- (139) Bu bilgiler ışığında söz konusu uygulamanın MBT'nin montajlı ürün satışından kaynaklanan sorumluluklarının kontrolü amacıyla gerçekleştirildiği ve BETONSTAR'ın onaylı üst yapıcılık işlemleri için gerekli belgeleri iletmemesi nedeniyle talebinin olumlu karşılanmadığı, dolayısıyla ayrımcı bir uygulamanın bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (140) Sonuç olarak, MBT'nin ayrımcı uygulamada bulunduğu iddia edilen teşebbüslerin rakip oldukları, bununla birlikte söz konusu teşebbüslerin alım miktarlarının farklı olması nedeniyle MBT tarafından eşit ticari işlemlere farklı fiyat uygulanmasının söz konusu olmadığı, ayrıca alt pazardaki rekabetin bozulmadığı, uygulamanın beton pompası montajına uygun kamyon alıcısı konumundaki rakip teşebbüslerden birini diğerine karşı rekabette dezavantajlı hale getirmediği, ayrıca uygulamanın haklı bir gerekçeye dayandığı kanaatine varılmıştır. Dolayısıyla MBT'nin, ilgili pazarda hâkim durumda olduğu tespit edilse dahi, eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapmadığı ve 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşılmıştır.

#### **1.4.2.4. MBT'nin Beton Mikseri Kamyonları Satışlarında Rekabet Karşısı Avantaj Sağladığı İddiasının Değerlendirilmesi**

- (141) Önaraştırma sürecinde inşaat sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından, bir beton pompasının beş adet beton mikseri ile çalıştığı, beton pompası kamyonu ile mikser kamyonların farklı markalardan temin edilmesinin teknik açıdan mümkün olmasına karşılık uygulamada aynı markanın tercih edildiği, bu tercihin, kamyonları kullanacak elemanların eğitilmesi, teknik servis, yedek parça temini gibi yönlerden maliyet avantajı

<sup>15</sup> ÖZÜNLÜ, KOLUMAN, İMER, PUTZMEİSTER, KARBA, ALFATEK, GÜNERİ, VOLKAN, KATMERCİLER, OKT TRAILER, ZİMAG, HİDROMAG.

sağlaması gibi gerekçeleri bulunduğu, bu kapsamda MBT'nin beton pompası montajına uygun kamyon pazarındaki rakiplerini dışlama amacının yanı sıra mikser kamyonları pazarındaki rekabette de kendisini avantajlı konuma geçirme amacının olup olmadığının değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

- (142) MBT'nin savunmasında mikser kamyonları alımlarında müşterilerin rasyonel olarak birçok unsuru dikkate alarak karar verdiği, servis ve şoför eğitimi gibi maliyet avantajlarının mikser pazarındaki rekabet koşullarını etkileyecek ölçüde olmadığı dile getirilmektedir.
- (143) Beton pompası ve beton pompası kamyonu müşterilerinden elde edilen bilgilerde, beton pompasının şasi markası ile beton mikserinin şasi markasının aynı olması gibi bir zorunluluk bulunmadığı, ancak servis hizmeti ve yedek parça tedariki, performans beklentileri, ikinci el piyasa değeri ve üst yapı şasi uyumluluğu, toplu alımlarda indirim imkânı, araç üzerinde uzmanlaşmanın sağlanması, sürücü eğitimlerinde kolaylık sağlanması gibi nedenlerle tercih edilebildiği belirtilmektedir. Diğer yandan bazı teşebbüsler, üst yapı için belirlenen kriterlerin ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiğini ve bu nedenle ayrı ayrı alım yapmayı tercih ettiğini dile getirmiştir. Şasi alımlarında önceliğin uygun fiyat olması sebebiyle teşebbüslerin tek bir yöntem izlemek yerine her bir alımda en uygun maliyeti sağlayan yöntemi tercih ettiği anlaşılmaktadır.
- (144) Yukarıda yer verilen bilgiler dikkate alındığında, MBT'nin beton pompası kamyonları alıcılarına uyguladığı indirim sistemi ile müşterilerin mikser kamyonu alımları arasında doğrudan bağlantı olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Gerek MBT'nin indirim sisteminin Kanun'un 6. maddesi kapsamında hâkim durumun kötüye kullanılması niteliğinde olmaması, gerekse indirim sisteminin MBT'ye mikser kamyonları satışları bakımından doğrudan avantaj sağlamaması nedeniyle Kanun'un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (d) bendi kapsamında MBT'nin herhangi bir piyasadaki hâkimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemlerde bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

#### **I.4.3. MBT'nin Savunmaları ve Değerlendirilmesi**

- (145) Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsün savunmaları incelendiğinde, savunmalarda belirtilen hususların büyük çoğunluğunun, yukarıda yer verilen değerlendirme bölümünde cevaplandırıldığı öncelikle belirtilmelidir. Bu nedenle, değerlendirme bölümünde açıklanan hususların tekrarlanmasına gerek görülmemiştir. Öte yandan, ilgili ürün pazarı tanımının doğru olmadığına ve MBT'nin hakim durumda bulunmadığına yönelik savunmalara, önemi nedeniyle aşağıda daha ayrıntılı olarak değinilmiştir.

**- İlgili ürün pazarının “kamyon pazarı” olarak tanımlanması gerektiği, daha dar bir tanım yapmak gerekirse de “ağır kamyon pazarı” olarak tanımlanması gerektiği savunması**

- (146) MBT savunmasında, beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı şeklinde belirlenen pazar tanımına itiraz etmekte, söz konusu ürünün arz yönlü ve talep yönlü ikameleri ele alındığında uygun pazar tanımının herhangi bir üst yapıya özgü kamyon pazarından daha geniş olması gerektiğini savunmaktadır. MBT, kamyonların belirli ortak donanım özelliklerine sahip olacak şekilde çok amaçlı ve standart olarak üretildiğini, bazı müşterilerin modifiye edilmemiş kamyonları tercih etmesine rağmen bu uygulamanın

müşterilerin beton pompası kullanımı için tahsis edilen şasilerdeki küçük ama önemli ve kalıcı fiyat artışı (SSNIP Testi) testi ile değerlendirilmesi gerektiğini dile getirmektedir.

- (147) Mevcut soruşturmada, hâkim durumun kötüye kullanılması niteliğinde olduğu iddia edilen indirim uygulamalarının etkilediği ilgili ürün pazarı “beton pompası üretimi ve satışı pazarı” olarak tanımlanmış, bunun yanında şikâyet konusu indirim sisteminin pazardaki etkisinin en net şekilde ortaya koyulabilmesi için “beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı” da ilgili ürün pazarı olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlar yapılırken, İlgili Pazar Kılavuzu da dikkate alınarak, farklı üstyapılara özgü kamyonlar arasında öncelikle talep ikamesi ve devamında arz ikamesini dikkate alan bir yöntem izlenmiştir.
- (148) Soruşturma sürecinde ayrıca, beton pompası montajına uygun kamyon pazarının ayrı bir ilgili ürün pazarı olup olmadığının iktisadi yöntemlerle belirlenmesi amacıyla EAAD'den görüş talebinde bulunulmuştur. EAAD'nin, beton pompası monte edilmek üzere satın alınan kamyon sayısının, toplam kamyon satışları içindeki payının oldukça düşük olduğu ve beton pompası talebinin ve buna bağlı olarak beton pompası monte edilmek üzere talep edilen kamyon miktarının ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumdan önemli ölçüde etkilenebildiği, bu durumun da bahse konu ürüne yönelik bir ilgili ürün pazarı analizinin ekonometrik tekniklerle yapılmasını güçleştirdiği yönündeki görüşü doğrultusunda müşterilerden talep eğilimleri konusunda bilgi ve belge talebinde bulunulmuştur.
- (149) Teşebbüsler tarafından verilen cevapların tamamına yakınında, kamyon alıcılarının mikser kamyonlarında ikinci el araç alabildiği, buna karşın görece az sayıda olan beton pompası kamyonların sıfır olduğu ifade edilmiştir. Söz konusu kamyon alıcılarının açıklamalarında, damper veya mikser için üretilmiş şasi tipinin tadilat yoluyla beton pompası montajı için kullanılması mümkün olmakla beraber bu yöntemin tercih edilmediği, bu durumun gerekçeleri arasında, kamyonun orijinalliğini yitirmesi, tadilatın ek maliyet gerektirmesi, aracın ikinci el değerini düşürmesi gibi hususlar belirtilmektedir.
- (150) Diğer yandan İlgili Pazar Kılavuzu'na göre talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de dikkate alınabilmektedir. Beton pompası montajına uygun kamyonların diğer inşaat kamyonları ile arasında arz yönünden ikame ilişkisi olup olmadığının belirlenebilmesi amacıyla ülkemizde inşaat kamyonu satışı yapan teşebbüslerden<sup>16</sup> bilgi talebinde bulunulmuştur. Bilgi talebinde bulunan teşebbüslerden, ithalat yoluyla faaliyet gösterenler tarafından gönderilen bilgilerden, beton pompası kamyonlarının, diğer inşaat kamyonları ile aynı üretim hattında ilave yatırım veya herhangi bir batık maliyete katlanmadan üretilebildiği, dolayısıyla farklı üst yapılar uygun kamyon tipleri arasında arz yönlü ikamenin mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Ülkemizde MBT dışında yerli üretim yapabilen tek teşebbüs olan FORD'un ise 2014-2017 arasında beton pompası kamyonunun teknik olarak üretmediği, dolayısıyla FORD için arz ikamesinin ilgili dönemde söz konusu olmadığı görülmektedir.
- (151) MBT, Avrupa Komisyonunun Duyurusuna<sup>17</sup> atıf yaparak arz yönlü ikame edilebilirliğin, etkililik ve çabuk sonuç doğurma açısından talep yönlü ikame edilebilirliğin etkilerine eşdeğer olduğu durumlarda dikkate alınabildiğini, bunun, fiyatlarda küçük ve kalıcı bir değişiklik olması halinde, tedarikçilerin kısa süre içinde önemli düzeyde ilave bir maliyete ya da riske maruz kalmaksızın üretimlerini ilgili ürünlere yönlendirebilecekleri ve bu

<sup>16</sup> MAN, FORD, IVECO, VOLVO/RENAULT, SCANIA.

<sup>17</sup> Topluluk Rekabet Hukuku Kapsamında İlgili Ürün Pazarı Tanımına Yönelik Komisyon Duyurusu.

ürünleri pazarlayabilecekleri anlamına geldiğini, bu koşullar sağlandığında pazara kazandırılan ilave üretimlerin söz konusu teşebbüslerin rekabetçi davranışları üzerinde disipline edici etki doğuracağını, böyle bir etkinin etkililik ve çabuk sonuç doğurma açısından talep yönlü ikame edilebilirlik etkisine eşdeğer olacağını dile getirmektedir.

- (152) MBT'nin beton pompası kamyonu pazarındaki rakiplerinin hepsi ithalat yoluyla faaliyet göstermektedir. Yukarıda ifade edildiği üzere, pazarın niceliksel olarak küçük ölçekli olan yapısına ek olarak rakip teşebbüslerin kamyon fiyatlarının, MBT tarafından satılan kamyonlardan yüksek olması, teşebbüslerin beton pompasına uygun kamyon şasi tedarik sürelerinin MBT'ye göre daha uzun olması veya rakiplerin stratejik planlarında Türkiye'de beton pompası kamyonu satışının yer almaması gibi nedenlerle beton pompası kamyonu fiyatlarında yaşanacak bir artış karşısında üretimlerini ilgili ürünlere yönlendirebilecekleri kabul edilse bile bunu Türkiye pazarında pazarlama noktasında gecikme olacağı, dolayısıyla arz yönlü ikame edilebilirliğin etkililik ve çabuk sonuç doğurma açısından talep ikamesine eşdeğer olmadığı değerlendirilmektedir.
- (153) MBT tarafından buna ilave olarak Avrupa Komisyonunun, VOLKSWAGEN-MAN<sup>18</sup> kararına atıfta bulunularak, ağır kamyonların farklı teknik özelliklerinin daha dar bir alt kırılıma gidilmesini haklı çıkarmadığını değerlendirdiği dile getirilmektedir. Ağır iş kamyonlarının, nihai kullanım alanına dayalı olarak alt segmentlere ayrılıp ayrılamayacağı konusunda bu karardan önce herhangi bir değerlendirme yapmamış olan Avrupa Komisyonunun söz konusu kararı yukarıda daha ayrıntılı şekilde açıklanmıştır. Buna göre Avrupa Komisyonu özetle, inşaat kamyonlarının tipik olarak üst yapı olarak kullanıldığını, bu kamyonların akslarının sayısı ve müşterinin ihtiyaç duyduğu üst yapı bakımından farklılaştığını, bu kamyonların, genel nitelikli kamyonlar ile benzer şasiler kullandığı, bununla birlikte nihai kullanım alanına bağlı olarak değişen teknik gerekliliklere göre üretilen kamyonların, müşteriler açısından diğer kamyonlar ile ikame edilemez olduğunu, dosya kapsamında ise, farklı nihai kullanım alanlarının olmasının, kamyonların alt segmentlere ayrılmasını gerektirmediğini belirtmektedir.
- (154) Sonuç olarak beton pompası monte edilmek üzere üretilen kamyonların diğer inşaat kamyonları ile arasında talep yönünden ikamenin olmadığı, fakat arz yönünden ikamenin mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Komisyon ise konuyu ele aldığı VOLKSWAGEN-MAN kararında arz ikamesinin varlığını kabul etmekle birlikte bunun talep ikamesine eşdeğer seviyede olup olmadığı üzerine değerlendirme yapmamaktadır. Mevcut dosya kapsamında ise EAAD'nin görüşü doğrultusunda pazarda yer alan teşebbüslerin talep eğilimleri ve mevcut bilgi ve belgeler ışığında arz ikamesinin talep ikamesi ile eşdeğer seviyede kabul edilemeyeceği, ayrıca şikâyet konusu indirim sisteminin pazardaki etkisinin en net şekilde ortaya koyulabilmesi için ilgili ürün pazarının "beton pompası montajı yapılan kamyon pazarı" olarak kabul edilmesinin ve bu pazar özelinde hâkim durumun kötüye kullanılıp kullanılmadığının değerlendirilmesinin gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

---

<sup>18</sup> COMP/M.6267-VOLKSWAGEN/MAN.

**- MBT'nin hâkim durumda olmadığına ve indirim sisteminin geriye dönük olmadığına yönelik savunma**

- (155) MBT tarafından yapılan savunmada, MBT dışında dünya çapında bilinen rakiplerin bulunmasının yanında EURO 6 motorlu araçlara geçiş ve FORD'un 2017 yılı Nisan ayında beton pompası montajı yapılan kamyon üretmeye başlamasıyla birlikte pazardaki somut dengelerin değişeceği ve MBT üzerindeki rekabetçi baskının artacağı, dolayısıyla MBT'nin herhangi bir pazarda rakiplerinden ve müşterilerinden bağımsız hareket etme gücünün bulunmadığı dile getirilmektedir.
- (156) İlgili dönemde MBT'nin pazar paylarının istikrarlı bir şekilde yüksek olmasının, 2017 yılı Nisan ayına kadar FORD'un beton pompası kamyonu üretim ve satışı olmadığı dikkate alındığında pazarda kapasite bakımından MBT'ye alternatif olabilecek yerli üretici bulunmamasının, MBT'nin fiyatlandırma ve satış politikalarını değiştirebilecek alıcı gücü olmamasının, MBT'nin 2013-2016 döneminde ilgili pazarda hâkim durumuna güçlü bir gösterge olmasına rağmen, pazarda dünya çapında güçlü teşebbüslerin faaliyet göstermesinin potansiyel rekabetin varlığını ortaya koyduğu ifade edilmektedir. Öte yandan Hâkim Durum Kılavuzu'nun 7. paragrafında belirtildiği üzere, Kanun'un 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlal teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması ve davranışın bir kötüye kullanma niteliği taşıması gerekmekte, bu iki temel unsurdan birinin bulunmadığının açıkça gösterilebildiği durumlarda diğer unsura ilişkin analize yer verilmeyebileceği belirtilmektedir. Bu doğrultuda kararda, potansiyel rekabetin varlığına ek olarak MBT'nin indirim sisteminin beton pompası üreticileri ve satıcıları arasında ayrımcılık yaratma ve beton pompası montajına uygun kamyon satışı yapan rakiplerini pazardan dışlama niteliğinde olmadığı sonucuna ulaşıldığından kesin bir hâkim durum tespiti yapılmasına gerek olmadığı değerlendirilmiştir.
- (157) MBT ayrıca, indirim sisteminin geriye dönük olduğu tespitine itiraz etmekte ve alıcıların hak ettikleri indirimleri almaları, üst yapıcılarının MBT'ye ilettikleri alım öngörülerinin bağlayıcı olmadığı, öngörülerin kalan kısmının satın alınmasının alıcılardan talep edilmediği, müşterilerin nihai olarak alım miktarına göre indirim aldığı, alım öngörülerinin iletilmesinin MBT'nin süreçlerini daha iyi yönetmesine imkân sağlaması dışında bir işlevi olmadığı, 2013 yılında (.....)'nin PUTZMEİSTER'den daha yüksek indirim aldığı gibi hususları gerekçe göstermektedir.
- (158) Hâkim Durum Kılavuzu'na göre indirim sistemleri, indirimin kapsamına göre geriye dönük indirimler ve üst dilim indirimleri şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Alıcıların, indirim koşulu olarak getirilen asgari alım miktarına denk gelen indirim hedefini yakalamaları veya bu hedefi geçmeleri halinde, sadece eşik niteliğindeki hedefin üzerinde kalan alımlarına yönelik indirim almalarında "üst dilim indirimler", eşğin altında ve üstündeki tüm alımlara yönelik indirim almalarında ise "geriye dönük indirimler" söz konusu olmaktadır. MBT'nin uyguladığı indirim sisteminde, üst yapıcılarının yıllık öngördükleri tüm alım miktarına göre tanımlanan indirim oranı, sene içindeki her bir alımda uygulanmaktadır. MBT'nin uyguladığı indirim oranları teşebbüslerin taahhüt ettikleri alım miktarlarına uyumlu olabildiği gibi gerçekleşen alım miktarlarını da dikkate almaktadır. Dolayısıyla söz konusu uygulamanın üst dilim indirimi niteliğinde olmadığı, geriye dönük indirim olduğu açıktır.



**J. SONUÇ**

- (159) 28.02.2017 tarih ve 17-09/105-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütölen 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; Mercedes-Benz Türk A.ő.'nin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediğine, dolayısıyla aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca adı geöen teşebbüse idari para cezası uygulanmasına yer olmadığına, OYBİRLİĞİ ile gereköeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, karar verilmiştir.