

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2009-2-14 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 09-07/128-39  
Karar Tarihi : 18.2.2009

10

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
Üyeler : M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN,  
Mehmet Akif ERSİN, Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE

**B. RAPORTÖRLER:** Hakan Suat ÖLMEZ, İbrahim AYDEMİR, Nur Seda KÖKTÜRK

**C. BAŞVURUDA**

20

**BULUNAN** : - Re'sen

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:**

- Türk Philips Ticaret A.Ş.  
Yukarı Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No:22  
Ümraniye/İstanbul
- GE Medical Systems Türkiye Limited Şirketi  
Dereboyu Sok. Sun Plaza No:24 Kat:7 Maslak/İstanbul
- TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret ve Servis A.Ş.  
Alemdağ Cad. No:46 Masaldan İş Merkezi E Blok No:10  
Çamlıca/İstanbul
- KURT&KURT İthalat İhracat Mümessillik A.Ş.  
Reşit Galip Cad. Gölgeli Sok. No:18 Gaziosmanpaşa/İstanbul

30

**E. DOSYA KONUSU:** Tıbbi görüntüleme ve teşhis cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların, bu cihazların teknik servisi pazarında şifre uygulaması ve yedek parça teminindeki davranışlarıyla 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediklerinin incelenmesi.

40

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Siemens San. ve Tic. A.Ş. (Siemens) hakkında yürütülen bir önaraştırma kapsamında görevli raportörlerin yaptıkları yerinde inceleme ve görüşmeler esnasında, Siemens ile ilgili olan ve yukarıda "Dosya Konusu" başlığı altında özetlenen şikayet konusu davranışların benzerlerinin pazardaki diğer teşebbüsler tarafından da yapıldığına dair bulgular elde edilmiştir.

**G. DOSYA EVRELERİ:** Konuyla ilgili Siemens hakkındaki bir şikâyet üzerine yapılan inceleme neticesinde hazırlanan, 14.10.2008 tarih ve 2008-2-190/İİ-08-HSÖ sayılı İlk İnceleme Raporu, 20.10.2008 tarih ve REK.0.06.00.00-110/327 sayılı Başkanlık Önergesi ile 08-60 sayılı Rekabet Kurulu gündeminde ele alınmış ve önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Söz konusu önaraştırma kapsamında görevli

50

raportörlerin yaptıkları yerinde inceleme ve görüşmeler esnasında, şikayet konusu davranışların benzerlerinin pazardaki diğer teşebbüsler tarafından da yapıldığına dair bulgular elde edilmiş, söz konusu durum üzerine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40.maddesinin 1. fıkrası ve Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in 55. maddesinin 1. fıkrası uyarınca, tıbbi cihazlara ilişkin servis ve yedek parça pazarına yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 12.2.2009 tarih 2009-2-14/ÖA-09-HSÖ sayılı Önaraştırma Raporu 16.2.2009 tarih, REK.0.06.00.00-110/48 sayılı Başkanlık Önergesi ile 09-07 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

60 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca tıbbi görüntüleme ve teşhis cihazları pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin;

1. Tıbbi cihazların garanti sürelerinin bitiminden sonra, cihazları satın alan müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuruda bulunması<sup>1</sup> durumunda, cihazlara ilişkin şifrelerin veya bu anlama gelecek her türlü dahili sistemin firmalar tarafından mücbir sebepler haricinde, çalışma günlerinde olmak kaydıyla, 24 (yirmidört) saat içerisinde ücretsiz olarak temin edilmesine,
- 70 2. Cihaz harici takılan ve anılan cihazlara ilişkin teknik servis verilmesine olanak sağlayan aparatlar/cihazların, müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuruda bulunması durumunda, talep anından itibaren en çok 3 (üç) gün içerisinde müşteriye tesliminin yapılmasına,
3. Bu aparatlara ilişkin kiralama ücretlerinin, ayrımcı olmayacak şekilde ve aparatın maliyetiyle orantılı bir biçimde belirlenmesine,
4. Cihazların ilk satımı aşamasında yukarıda yer verilen hususlar konusunda müşterilerin yazılı olarak bilgilendirilmesine,
5. Tıbbi cihazların, son 3 (üç) yıllık satış verilerine dayanarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin İnternet ortamında herkesin ulaşabileceği şekilde ilan edilmesine,
- 80 6. Müşterilerden ve rakip servis sağlayıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerinin en geç 3 (üç) işgünü içerisinde cevaplandırılmasına,
7. Yedek parça satışında rakip servis sağlayıcılara ve onların müşterilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmamasına

yönelik yazı yazılması, anılan uygulamaların gereğinin yerine getirilmediğinin tespiti halinde haklarında soruşturma açılacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 16. ve 17. maddeleri uyarınca işlem yapılacağı bildirilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

90

<sup>1</sup> Yazılı başvuru elden verilecek yazılı ve imzalı bir talep belgesi olabileceği gibi, faks ve elektronik posta vb başvurular da bu anlamda yazılı bir talep olarak kabul edilir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüsler

#### I.1.1. Türk Philips Ticaret A.Ş.

1995 yılında kurulan Türk Philips Medikal Sistemler Ticaret A.Ş. 2000 yılından itibaren faaliyetlerine Türk Philips Ticaret A.Ş. (Türk Philips) olarak devam etmektedir. Halihazırda Türk Philips; sağlık bakım, tüketici ürünleri ve aydınlatma sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Türk Philips'in ortaklık yapısı aşağıdaki şekildedir:

Tablo 1: Türk Philips'in Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı	Sermaye Miktarı (TL)	Hisse Adedi	Oran (%)
Koninklijke Philips Electronics N.V.	(....)	(....)	(....)
Anton BOOJI	(....)	(....)	(....)
Leonard Albert PHILIPPO	(....)	(....)	(....)
Nazım Timuçin SELCAN	(....)	(....)	(....)
Ayşe Feza AYGEN	(....)	(....)	(....)
TOPLAM	37.049.811	3.704.981.100	100

Görüldüğü üzere Türk Philips, Hollanda menşeli Koninklijke Philips Electronics N.V. (Philips)'in bir yavru şirkettir.

Türk Philips'ten elde edilen bilgilere göre, teşebbüsün Türkiye pazarında satış, yedek parça satışı ve teknik servisini gerçekleştirdiği tıbbi cihazlar, manyetik rezonans cihazları (MR), bilgisayarlı tomografi cihazları (CT), nükleer tıp cihazları (NM), anjiyo cihazları (CV), röntgen cihazları (GXR) ile hospital informatics PACS, RIS sistemleri (HI) adı verilen cihazlardır. Philips tarafından gönderilen ve Tıbbi Görüntüleme Teşhis ve Tedavi Teknolojileri Derneği (TIPGÖRDER)'nin 2007 verilerine dayandırılan bilgiye göre Philips'in tıbbi görüntüleme cihazları pazarında (adet bazlı) pazar payı %(...)'dur. Philips yetkilileri ise pazar paylarının %(...)-%(...) arası olduğunu ifade etmişlerdir.

#### I.1.2. GE Medical Systems Türkiye Ltd. Şti.

İstanbul Ticaret Odası sicil kaydına göre Türkiye'de faaliyete başlama tarihi 14.9.1987 olan GE Medical Systems Türkiye Ltd. Şti. (GE Türkiye)'nin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 2: GE Türkiye Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı	Sermaye (TL)	Oran (%)
GE Europa Holdings LCC	(....)	(....)
Mobile Com. Inv. Inc.	(....)	(....)
Diğer	(....)	(....)
TOPLAM	11.085.550	100

GE Türkiye'nin, ABD'de kurulu GE Türkiye General Electric Company'nin kontrolünde olduğu bildirilmiştir. Ayrıca Türkiye sınırları içinde satış ve servis konusunda genel merkezi Fransa'da yer alan General Medical Systems Komandit Şirketi (GE Medical)'nin bir şubesi olarak konumlandırılmıştır. GE Türkiye'ye, GE Medical'in Türkiye'deki tek yasal temsilcisi olarak, Türkiye'ye tıbbi donanım ve yedek parça ithalatı yetkisi ve bu tıbbi donanımlar ile ilgili teknik bakım ve satışlar konusunda gerekli sözleşmeleri imzalama yetkisi verilmiştir.

GE Türkiye, 2008 yılında yapılan cihaz satışından KDV hariç (.....) TL gelir elde etmiştir. Yerinde inceleme esnasında teşebbüs yetkililerinden edinilen bilgiye göre yedek parça ve servis geliri yıllık yaklaşık (.....) dolardır. TIPGÖRDER 2007

verilerine göre tıbbi görüntüleme cihazları pazarında %(...) pazar payı bulunan GE Türkiye, MR cihazında adet bazında %(...), CT cihazında ise %(...) pazar payına sahiptir. Yetkililer ise pazar paylarının %(...)-%(...) arası olduğunu belirtmişlerdir.

### I.1.3. TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret A.Ş.

TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret A.Ş. (TMST), 1997 yılında Toshiba Medical Systems Corporation (Toshiba)'ın Türkiye temsilcisi olarak kurulmuştur. Toshiba tarafından, Toshiba medikal ürünlerinin satışı, her türlü Toshiba yedek parçalarının, X-ray tüplerinin, CT tüplerinin ve diğer aksesuarların tedariki ve Toshiba medikal ürünleri için servis ve bakım hizmetlerinin sağlanmasına yönelik olarak Türkiye'deki gerçek ve tek yetkili distribütör olarak atanan TMST'nin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 3: TMST Hissedarlık Yapısı

Hissedarın Adı	Hisse Adedi	Oran (%)
Red Sea Co. For Trading & Investment Limited Liability Company	(....)	(....)
Uğur MÜFTÜOĞLU	(....)	(....)
Atilla KALAYCI	(....)	(....)
Diğer	(....)	(....)
TOPLAM	2.444.000	100

TMST, 2007 yılında toplam (.....) ABD doları gelir elde etmiştir. TMST tarafından verilen bilgiye göre pazar payları yaklaşık %(...)'dir. TIPGÖRDER'in adet bazlı olarak sunduğu pazar payı bilgilerine göre ise Toshiba'nın 2007 yılı pazar payı %(...)'tür.

### I.1.4. Kurt & Kurt İthalat-İhracat Mümessillik A.Ş (Kurt&Kurt)

Kurt&Kurt, Hitachi Medical Systems "Hitachi" firmasının Türkiye distribütörüdür. 1973 yılında kurulmuş olan Kurt & Kurt, 8 ülkede ileri görüntüleme teknolojilerinde satış ve servis hizmetleri gerçekleştirmektedir. Şirket satmış olduğu cihazlara servis vermek amacıyla 1985 yılında Elser A.Ş.'yi kurmuştur. MR cihazında %(...) pazar payı olduğu ifade edilen şirketin TIPGÖRDER verilerine göre genel pazar payı %(...)'dir.

## I.2. İlgili Pazar

### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Bu bölümde öncelikle açıklanması gereken husus önaraştırma kapsamında incelenen tıbbi cihazlar pazarının (ve bu cihazlara ilişkin servis ve yedek parça pazarının) içeriğine ilişkindir. Tıbbi cihaz yönetmeliklerinde, tıbbi cihaz; "üretici tarafından amaçlanan uygulama için gerekli olan donanım da dahil olmak üzere, insanlar üzerinde;

- Hastalığın teşhisi, önlenmesi, izlenmesi, tedavisi veya hafifletilmesi, Her hangi bir yaralanma veya sakatlığın teşhisi, izlenmesi, tedavisi, hafifletilmesi veya telafi edilmesi,

- Anatominin veya fizyolojik prosesin incelenmesi, değiştirilmesi veya modifikasyonu,

- Gebeliğin kontrolü

amacıyla tek başına veya beraber kullanılan ve insan vücudu üzerinde esas kullanım amacını farmakolojik, immünolojik veya metabolik vasıtalarla gerçekleştirmeyen ancak bu vasıtalarla yardım alan her türlü alet, aparat, cihaz veya başka bir

170 *madde*” şeklinde tanımlanmıştır<sup>2</sup>. Anlaşılacağı üzere, tıbbi cihaz tanımının genişliği sebebiyle tıbbi cihaz sektörü de çok sayıda ve çok çeşitli alanlarda çalışan teşebbüsün faaliyet gösterdiği bir sektör konumundadır.

Önaraştırma kapsamında incelenen tıbbi cihazlar sektörünün bir alt kolu olarak tanımlanabilecek olan görüntüleme ve teşhis cihazları pazarıdır. Bu cihazların özelliği üretimde ileri teknoloji gerektirmeleri ve yüksek fiyatlarla satışa sunulmalarıdır. Söz konusu cihazların fiyatı, servis ve yedek parça fiyatlarıyla kıyaslandığında çok yüksek olduğundan, satın alındıktan sonra bunların başka marka cihazlarla değiştirilmesi oldukça güçtür.

180 Teşebbüslerin faaliyette buldukları ürün pazarındaki ve bu ürünlere ilişkin yedek parça ve servis pazarındaki uygulamalar esasen birbirleri ile yakın ilişki içerisinde olduklarıdır. Ana ürün ile o ürüne ilişkin yedek parça, servis ve bakım gibi ürün ve hizmetler, farklı zamanlarda ihtiyaç duyulan tamamlayıcı nitelikteki ürünlerdir. Birincil ve ikincil ürünlerin fiyat ve talebi, bu ürünlerin tamamlayıcı nitelikte olması nedeniyle birbirinden etkilenmektedir. Bununla beraber, müşteriler birincil ürünü seçerken yaygın bir servis ağı ya da ürünü tamir ettirebilecekleri bağımsız servis sağlayıcılarının mevcut olup olmadığını göz önünde bulundurabilmektedirler.

190 Tamamlayıcı ürünlerin birbirlerinin fiyat ve talebi üzerindeki etkisi nedeniyle, genel olarak birincil ürün açısından rekabet içinde olan firmaların, bu ürün bakımından rekabet güçlerini arttırmak amacıyla yedek parça fiyatlarını düşürmek ya da yaygın servis hizmeti sağlamak gibi uygulamalar içinde bulunması beklenir. Örneğin, teşebbüs kendi ürününe, kendisi ile eşdeğer kalitede servis sağlayan firmaların varlığını, birincil ürün satışlarını arttıracak olması nedeniyle destekleyebilir.

200 Bununla birlikte, üreticiler ürünlerinin bağımsız servis sağlayıcıları tarafından tamir edilmesi halinde, kötü tamiratların kendi firma imajlarını zedeleyebileceği düşüncesinde olabilirler. Tamirat sonrası, kullandığı üründeki sorunlar devam eden müşteri, bağımsız servis sağlayıcıların verdiği hizmetin kalitesi yerine, ürünün kalitesinin düşük olduğu sonucuna varabilir. Böyle bir durumda firma, kendi servis ağı dışına yedek parça sağlamamak suretiyle ürününe ilişkin servis hizmetini sadece kendisi sağlamayı hedefleyebilir. Buna ek olarak, özellikle yüksek teknoloji ürünlerde arıza tespiti için özel alet ve yazılımların (diagnostic equipment/software) kullanılması zorunluluğunun, bu ürünlere ilişkin servis hizmetinin sadece üretici tarafından sağlanmasını gerekli kıldığı durumlar olabilir.

Birincil bir ürünün, ikincil ürünlerini içeren ikincil pazarın tek başına ilgili pazar olarak belirlenmemesi şu iki koşuldandır en az birinin varlığına bağlıdır: Birincisi, diğer üreticiler tarafından üretilen ikame ikincil ürünlerin varlığı, ikincisi başka bir birincil ürünün ikame olması dolayısıyla ikincil piyasada fiyatların yükselmesinin engellenmesi. İkinci ihtimali değerlendirirken değiştirme maliyetini de ayrıca hesaba katmak gerekir. Özellikle birincil ürün fiyatının, ikincil ürün fiyatına nazaran çok yüksek olduğu durumlarda birincil ürünü değiştirmek pek kolay değildir. Bu durumda ayrıca, ürünü daha önceden almış olanlarla gelecekte alacak olanlar arasında da ayırım yapmak gerekir. İleride alım yapacak olanlar ikincil ürün pazarında dezavantajlı

---

2 Ülkemizin Avrupa Birliği mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde tıbbi cihazlara yönelik üç adet yönetmelik (Vücuda Yerleştirilebilir Aktif Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği, Tıbbi Cihaz Yönetmeliği ve Vücut Dışında Kullanılan Tıbbi Tanı Cihazları Yönetmeliği) hazırlanmış ve yürürlüğe konulmuştur.

210 koşullar sunan markaları tercih etmeyebilir, ancak ürünü zaten almış olanlar eğer cazip koşullarla ellerindekini satamayacaklarsa bu imkana sahip değillerdir.<sup>3</sup>

Önaraştırmaya konu uygulamalar (şifre uygulaması), bu bilgiler ışığında incelendiğinde, , normal koşullar altında tıbbi cihazlara tamir ve yedek parça hizmeti verebilecek olan teşebbüslerin faaliyetlerini engelleyebilir. Ayrıca yedek parça üretimi, cihaz üreticisi firmanın tekelindedir ve tıbbi görüntüleme cihazını değiştirme maliyeti, cihaz fiyatlarının yüksekliğinden dolayı, oldukça yüksektir. Bu bakımdan ilgili ürün pazarı her bir teşebbüs için, dolayısıyla her marka için, ayrı ayrı “tıbbi görüntüleme ve teşhis cihazlarına yönelik teknik servis ve yedek parça pazarı” olarak tanımlanmıştır.

## 220 I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

İncelemeye konu olan faaliyetlerin tüm Türkiye çapında gerçekleştirilmesi ve ülke içerisinde rekabetin farklılaşmasına neden olacak bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

## I.3. Değerlendirme

230 Bu bölümde ilgili ürün pazarının özelliği ve ikincil piyasalarda marka bazında hakim durum tespitinin özel bir durum olması nedeniyle, öncelikle satış sonrası hizmet pazarı konumundaki ikincil piyasalarda hakim durum analizi üzerinde durulmuş, ardından pazarın yapısı ve karakteristik özellikleri hakkında genel bir değerlendirme yapılmış, daha sonra ise yerinde inceleme yapılan firmaların şifre ve yedek parça uygulamaları hakkında bilgi verilmiştir.

### I.3.1. Satış Sonrası Hizmet Pazarında Hakim Durum Tespiti ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Hakkında Genel Bilgi

240 Avrupa Birliği ve Amerikan Rekabet Hukuku uygulamalarında teşebbüslerin yedek parçayı servis hizmetine bağlama ya da bağımsız servis sağlayıcılarına mal vermeyi reddetme uygulamalarının hakim durumun kötüye kullanılması kapsamında değerlendirildiği kimi davalar mevcuttur<sup>4</sup>. Bu davaların ortak noktası, üreticinin bağımsız servis sağlayıcılarına mal vermeyi reddetmek ya da müşterilere yedek parça ve servisi bağlayarak satmak suretiyle, kendi ürününe ilişkin yedek parça üretiminde sahip olduğu tekel konumunu, servis pazarına genişletmeye çalışarak hakim durumun kötüye kullanıldığı sonucuna ulaşılmış olmasıdır. Burada dikkat çekilmesi gereken husus, üreticinin birincil ürün pazarında değil, o ürüne ilişkin yedek parça pazarında sahip olduğu hakim durumun kötüye kullanılmış olduğuna hükmedilmesidir. Konuyla ilgili birkaç karara aşağıda yer verilmektedir:

250 Bu konuyla ilgili oluşmuş AB içtihatları çerçevesinde dikkate alınması gereken kararlardan biri *Hilti* kararıdır. *Hilti*, çivi tabancası ve bu tabancada kullanılmak üzere tasarlanmış kartuş ve çivileri üreten bir teşebbüstür. Çivi tabancası pazarında %(...) pazar payıyla lider durumda olan teşebbüsün ürettiği makinelerle uyumlu çivi üreten başka teşebbüsler de bulunmaktadır. Bu teşebbüsler, *Hilti*'nin ayrımcı uygulamalar yaptığı, ürün bağlamasına yöneldiği; bu çerçevede ürünlerinin ayrı ayrı alınmasını zorlaştırdığı ve olası pasif satışların önüne geçmeye çalıştığı yönünde iddialar öne sürmüşlerdir. Komisyon bu çerçevede ilgili ürün pazarı olarak çivi tabancaları, *Hilti*

3 Elhauge, Einer & Geradin, Damien “ Global Competition Law and Economics”, Hart Publishing, 2007 (p.296-299).

4 Eastman Kodak Company v. Image Technical Services, Inc., et. al. 504 U.S. 451 (1992). Liptons Cash Registers and Business Equipment Ltd v Hugin Kassaregister AB, Case 68/78, OJ 1978 L22/23. Eurofix Ltd. ve Bauco Ltd. - Hilti AG, Case 138/88, OJ 1988 L65/19.

uyumlu kartuşlar ve Hilti uyumlu çiviler olmak üzere üçlü bir pazar benimsemiş ve Hilti'nin her üç pazarda da hakim durumda olduğu tespitini yapmıştır.

260 Komisyon, yukarıda da belirtildiği üzere üçlü bir pazar tanımı yapılması ve hakim durumun varlığına hükmedilmesinin akabinde, bir "haklı gerekçe" değerlendirmesi yapmış ve öne sürülen "*ürün ve kullanıcı güvenliği*" endişesiyle kendi üretmediği çivinin satılmasını engellenmesinin haklı bir gerekçe olarak öne sürülemeyeceği yönünde karar vermiştir. Buna neden olarak da böyle endişeleri taşıyan bir teşebbüsün hiçbir zaman "*ilgili idari mercileri söz konusu tehlike hakkında uyarma, satıcılarını ve tüketicilerini olası tehlikelere karşı bilgilendirme*" gibi çabalarda bulunmamış olmasının bir çelişki teşkil ettiğini öne sürmüştür.

270 Hugin kararında ise, bir yazarkasa üreticisi olan Hugin'in Londra bayisi olan Liptons', Hugin'in kendisine mal arzını kestiği iddiası çerçevesinde Komisyona başvurmuştur. İddialar, Liptons'a yedek parça ve bakım onarım kapsamında sunulan mal tedarikinin durmuş olması yönündedir. Hilti örneğinin aksine, yazarkasa piyasası, rekabetin daha sert yaşandığı oligopolistik bir piyasadır ve bu piyasada Hugin'in payı %12'ler civarındadır. Komisyon, iddiaları değerlendirirken görüşünü Hugin'in yedek parça, bakım ve tamirat piyasasında yaptığı tasarruflara yönelik olarak, bu piyasaların ayrı piyasalar olduğu yönünde ortaya koymuştur. Komisyon, Hugin'in kendi yedek parçalarının üretiminde tekel olmasından ötürü, "Hugin yazarkasaları için gereken yedek parça pazarı"nda hakim durumda olduğunu, ayrıca, bu pazardaki üstünlüğünün doğal olarak "Hugin yazar kasalarının bakım-onarım ve servisi" pazarında da görüldüğünü ortaya koymuştur. Bu çerçevede mal vermeyi reddetme eylemlerini bu pazarlarda hakim durumu kötüye kullanma olarak değerlendirmiştir.

280 Hugin, bu iddiaları iki zeminde reddetmiştir. İlk olarak, Hugin, bakım, onarım ve servis hizmetlerinin ayrı bir pazar teşkil edemeyeceği, çünkü bu hizmetlerin, öncül piyasalardaki rekabet çerçevesinde sağlanması gereken unsurlar olduğunu öne sürmüştür. Hugin'in ikinci iddiasıysa bu hizmetleri kendisinin bir itibar unsuru olarak gördüğü, ürün ve marka kalitesinin bir unsuru olarak algıladığı, hatta bu konuya atfettiği önemin bu hizmetlerden zarar etmesine rağmen bu hizmetleri bu şekilde sağlamaya devam etmesini sağlayacak kadar büyük olduğu yönündedir. Bu nedenle de bakım, onarım servis hizmetlerinin sadece kendi yetkili servisleri tarafından sağlanmasının makul karşılanması gerektiğini öne sürmektedir.

290 Bidayet Mahkemesi iddiaları değerlendirirken, ilgili pazar çerçevesinde Hugin'in "*iki pazarda ürünleri farklı kişilere satmasının öneminin*" altını çizmiştir. Şöyle ki; Hugin öncül pazarlarda malın kendisini tüketiciye satmaktadır, ancak ardıl pazarlarda yedek parça talebi bakım onarım ve ikinci el yazarkasa satışı gibi faaliyetlerle uğraşan şirketlerden gelmektedir. Bu bağlamda, Mahkeme iki pazarın aynı pazar olduğunun iddia edilemeyeceğini belirtmiştir. Hakim durum tespitinde de piyasadaki diğer teşebbüslerden bağımsız hareket edebilme ölçütü kullanılmıştır. Mahkemeye göre bu bağımsızlık, hakim durumun en büyük kanıtıdır. Bunun ötesinde, Bidayet Mahkemesi Hugin'in objektif haklı gerekçesi kapsamında bir değerlendirmede bulunmamış; iddia edilen fiillerin, üye ülkeler arası ticaret üzerinde etki doğurup doğurmadığına bakmış ve böyle bir etkinin doğmadığı gerekçesiyle kararı bozmuştur.

300 Komisyon, 25. Rekabet Politikası Raporu'nda ikincil ürünlere ilişkin bağlama ya da mal vermeyi reddetme uygulamalarına yaklaşımını açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Raporda, gerek birincil ürün pazarındaki rekabetin, ikincil ürün pazarında rekabeti sınırlayıcı davranışları her durumda engelleyeceği yönündeki yaklaşımın gerekse ikincil ürünlerdeki yüksek pazar payının, her koşulda hakim durum teşkil ettiği görüşünün *per-se* kabulünün doğru olmadığı belirtilmiştir. Buna ek

olarak, hakim durumun *rakiplerden ve müşterilerden kayda değer ölçüde bağımsız hareket edebilme yeteneği* olarak tanımlandığı, dolayısıyla satış sonrası ürün/hizmet pazarlarında pazar gücü değerlendirilirken, bu iki pazar arasındaki bağlantının göz önünde bulundurulmasının ve olay bazında analiz yapılmasının gerekli olduğu ifade edilmiştir. Söz konusu raporda, firmanın satış sonrası ürün/hizmet pazarında hakim durumdan kaynaklanan herhangi bir kötüye kullanma davranışının mevcut olup olmadığı araştırılırken, birincil ürün ve ikincil ürün pazarları arasındaki ilişkinin göz önünde bulundurulması ve firmanın birincil ürün pazarından bağımsız bir şekilde ikincil ürün fiyatlarını arttırıp arttıramayacağını sorgulanması gerektiği belirtilmiştir.

310 Bu çerçevede değerlendirmeye alınması gereken başlıca unsurlar, “*öncül piyasadaki ürünün fiyatı ve ömrü, ardıl piyasalardaki fiyatlardaki şeffaflık, bu piyasalardaki ürün fiyatlarının, ana ürünün fiyatına oranı ve bütün bu bilgileri elde etme sürecinde katlanılan maliyetlerin yüksekliği*” olarak ortaya konabilir.

Tıbbi görüntüleme ve teşhis cihazları pazarı öncül piyasa, bu cihazlara ait yedek parça ve teknik servis ise ardıl pazar olarak tanımlandığında, görüntüleme cihazları üreticilerinin söz konusu cihazların yedek parçalarının tek üreticisi olmaları ve müşterilerin büyük bölümüne servis hizmetinin de üretici firmalar veya distribütörleri tarafından verilmesi; ayrıca tıbbi görüntüleme cihazlarının fiyatlarının yüksek olması, yedek parça fiyat listelerinin yayınlanmaması (şeffaf olmaması) ve yedek parça fiyatlarının bu cihazların fiyatlarına oranının düşük olması nedeniyle cihazı bir kez alan müşterinin yüksek yedek parça fiyatlarına rağmen cihazı değiştirmemesi gibi piyasaya ilişkin hususlar sebebiyle birincil ürün pazarından bağımsız şekilde ikincil ürünün fiyatının artırılabilmesi göz önüne alındığında, her bir markaya ait tıbbi görüntüleme ve teşhis cihazlarına yönelik teknik servis ve yedek parça pazarında, bu markaların yetkili teşebbüslerinin hakim durumda oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

320

### **I.3.2. Tıbbi Görüntüleme Cihazlarının Servis ve Yedek Parça Pazarları Hakkında Genel Bilgi**

#### **I.3.2.1. Yedek Parça Pazarı Hakkında Genel Bilgi**

Öncelikle tıbbi görüntüleme cihazlarının ve bunların yedek parçasının satışını Türkiye’de gerçekleştiren teşebbüslerin söz konusu cihaz ve yedek parçaların tamamını ithal ettiklerini belirtmek gereklidir. Pazardaki oyuncular yabancı üreticilerin yavru şirketi veya distribütörü olarak Türkiye’de faaliyet gösteren firmalardan oluşmaktadır (tamamı “üretici firma” olarak adlandırılmıştır). Tüm dünyada bu cihazları üreten toplam 10 kadar firma bulunmaktadır. Bu firmalardan Türkiye’de faaliyet gösterenlerin başlıcaları Siemens, General Electric (GE), Philips, Toshiba, Hitachi ve Shimadzu’dur.

330

Tıbbi görüntüleme cihazları üretimi yüksek AR&GE faaliyeti gerektiren pahalı bir süreç olduğundan bu pazara giriş oldukça sınırlıdır. Yine bu nedene bağlı olarak, hem cihazların kendileri hem de yedek parçaları patent haklarıyla korunmakta olup, yedek parça üretimi firmaların tekelindedir. Bunun tek kısmi istisnası cihazlarda kullanılan sarf malzemesi niteliğindeki tüplerdir. Bu tüplerde kullanılan kimyasal bileşim standart içeriğe sahip olduğundan alternatif üreticiler bulunabilmekte ve bu tüpler Türkiye’de az da olsa satılmaktadır. Sonuç olarak, cihaz üreticisi firmaların, bu cihazlara ait yedek parça pazarında tekel konumunda bulunması, cihazı satan alan kullanıcıyı yedek parça için üreticiyi firmaya bağımlı kılmaktadır.

340

Yurtdışında faaliyet gösteren bazı firmalar bu cihazlara ait ikinci el yedek parça satışı yapmaktadır. Ancak devlet hastanelerinin kullanılmış yedek parça almasının uymakla yükümlü oldukları mevzuat gereği mümkün olmaması, bakım anlaşmalarının

350 genellikle parça dahil olarak yapılması, yurtdışından yedek parça ithalinin zaman alması nedeniyle uptime<sup>5</sup> süresinin önemli olduğu bu cihazların tamiri için ithal parça kullanımının zor olması gibi nedenlerle yurtdışında gelişen ikinci el pazarının bu bağlamda bir ikame olmadığı görülmektedir. Ayrıca bu firmalar da ikinci el parçaları üretici firmalardan aldıklarından, üreticilerin fiyatlama politikalarına bağımlı durumdadır.

360 Üreticiler ikincil pazardaki bu güçlerini, ilk cihaz satışındaki rekabet nedeniyle düşük kalan karlılıklarını artırmak amacıyla kullanma eğilimindedirler. Türkiye'deki teşebbüsler yedek parçaları üretici firmalardan yüksek indirimlerle almakta, bazıları için bu oran %55-60 seviyesine ulaşmaktadır. Firmalar böylece toplam satış karlarını yükseltmektedir. Görüşme tutanaklarındaki bilgilerden firmaların toplam gelirlerinin genellikle % 10'dan daha azının yedek parça satışından elde edildiği göz önüne alındığında toplam faaliyet içinde yedek parçanın öneminin görece az olduğu anlaşılmaktadır. Yine de bu yüksek bedellerin hastaneleri zor durumda bıraktığı hastane yetkililerince ifade edilmektedir. Diğer yandan, önaraştırma sürecinde yerinde inceleme yapılan firmaların kar marjlarının toplamda bu ölçüde yüksek olmadığı da anlaşılmıştır.

370 Yedek parça fiyat listeleri hiçbir firma tarafından ilan edilmemektedir. Buna gerekçe olarak cihazların karmaşık olması, çok sayıda yedek parça bulunması gibi nedenler öne sürülse de, baz fiyat listelerinin Internet ortamında ilan edilmesi fiyat şeffaflığını arttırarak hastanelerin ilk cihaz alımlarında yedek parça bedellerini de göz önüne almalarını sağlayacak, böylece üreticilerin yedek parça pazarındaki tekel güçlerini kullanarak ikincil piyasa olan teknik servis hizmetleri pazarını da kapamalarının önüne geçebilecektir.

380 Yedek parça fiyatları alıcıların toplam alım miktarı, ödeme koşulları, geçmişte firmalar arası ticari ilişkilerdeki sicili gibi koşullara bağılı olarak değişmektedir. Önaraştırma kapsamında yerinde inceleme yapılan teşebbüslerde, objektif koşullar olarak değerlendirilebilecek bu kıstaslar dışında yedek parça fiyatlarını etkileyen, bağımsız servisler aleyhine ayrımcılık olarak değerlendirilebilecek başka bir kriterin uygulandığına dair herhangi bir delile rastlanmamıştır. Ancak fiyatların şeffaf olmaması halihazırda az olan rakip sayısının artmasıyla birlikte cihaz üreticilerinin rakip servis sağlayıcıların rekabetini engellemek için kullandığı bir araç haline gelebilecektir. Cihazlarda kullanılan, tüpler gibi, sık değişen parçaların fiyatlarının güncel biçimde ilanı, var olan belirsizliği ortadan kaldıracaktır.

390 Sektördeki firmaların tamamı değişen parçanın iadesi halinde yenisinin indirimli olarak satın alınması anlamına gelen *Exchange/REP* uygulaması yapmaktadır. Bu şekilde yedek parça fiyatları ortalama % (...) civarında oranlarda daha ucuza temin edilebilmektedir. Parça fiyatlarının birkaç bin Euro ile yüzbinlerce Euro arasında değiştiği göz önüne alındığında bu fark önemli meblağlara tekabül etmektedir. Fakat devlet hastaneleri Sağlık Bakanlığı mevzuatı gereği eski parçayı Bakanlık'a iade etmek zorunda olduğundan bu indirimden yararlanamamaktadır. Bu bir yana, pazardaki firmalar exchange fiyatı politikasını hiçbir ayrımcılığa gitmeden bütün hastanelere uyguladıklarını beyan etmişler, yapılan yerinde incelemelerde aksini gösteren bir belgeye de rastlanmamıştır. Fakat firmalar kendi cihazlarına yönelik teknik servis hizmetini büyük oranda kendileri verdiklerinden, bu yönde taleplerin çok

---

5 Bir cihazın belirli bir dönemde arızasız kullanıldığı zamanın toplam mesai zamanına bölünmesiyle elde edilen yüzde oran. Cihaz üreticilerinin hastanelerle yaptıkları anlaşmalarda uptime koşulu getirilmektedir; son yıllarda bu oranın en az % 95 olarak belirlendiği çeşitli ilgililerce ifade edilmiştir.

az geldiği göz önüne alındığında, bu konuda yerleşmiş bir uygulamalarının olduğu söylenemeyecektir.

400 Bağımsız servis firmalarının faaliyetini zorlaştıran bir husus, devlet hastanelerinin yetkili satıcı belgesi talep etmeleridir. Satıcının üretici firmanın yetkili temsilcisi olduğunu gösteren bu belgenin tıbbi görüntüleme cihazlarının alımı esnasında istenmesi makul iken, bakım ihalelerinde de talep edilmesi, bir taraftan bağımsız servisleri pazar dışı bırakırken diğer yandan da üretici firmayı bakım ihalesinde tek bırakarak rekabeti ortadan kaldırmaktadır. Böylece tek firmanın katılımıyla gerçekleşen ihalelerde fiyat doğal olarak yüksek çıkmakta, hizmet satın alan müşteri konumundaki hastaneler de bakım hizmetini çok yüksek bedelle alabilmektedir. Burada sorun, üretici firmaların Türkiye’de faaliyet gösteren temsilcilerinin hemen hemen tamamının üreticilerden alınan Tek Yetkili Belgesi’ne sahip olmalarıdır. Bu belge ilgili markayı taşıyan ürünlerin ve ona bağlı yedek parça ve hizmetlerin satışında tek yetkilinin Türkiye’deki yavru şirket veya distribütör olduğuna dairdir. Hastanelerin yetkili satıcı belgesi yerine Türk Standartları Enstitüsü tarafından 410 Hizmet Yeterlik Belgesi, Türkiye Atom Enerjisi Kurumu tarafından verilen İthalat Lisansı ve Bakım, Onarım, Montaj ve Değişirme Lisansı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından verilen Satış Sonrası Hizmet Yeterlik Belgesi gibi bağımsız teknik servislerin de yeterlilikleri bazında alabilecekları belgeler olması durumunda piyasadaki rekabetin daha da artacağı öngörülmektedir. Sektördeki teşebbüslerin temsilcisi konumundaki TIPGÖRDER yetkilileri de, yapılan görüşmede, bu sorunun yukarıda önerilen şekilde aşılabileceğini sözlü olarak ifade etmişlerdir.

### 1.3.2.2. Tıbbi Görüntüleme Cihazlarına Şifre Uygulanması Hakkında Genel Bilgi

420 Tıbbi görüntüleme cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların rekabet ihlali oluşturduğu iddia edilen davranışlarından bir diğeri ise söz konusu cihazların teknik servis bölümüne erişim için şifre ve benzeri erişim kısıtları uygulanmasıdır. Cihazlara ait çeşitli ayarların (kalibrasyon vb.), arıza tespitinin, yedek parça değişimlerinin ve benzeri uygulamaların yapılabilmesi için söz konusu şifreye veya benzer işlev gören cihaza sahip olmak gerekmektedir. Bu erişim engelleri, belli rakamlardan oluşan bir kod, dongle veya key adı verilen ve cihaza harici olarak eklenen bir aygıt şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bunların, cihazın ayar menüsüne ulaşmak isteyen kişi ve kurumlara verilmediği veya yüksek bir ücret karşılığı satıldığı bağımsız servis firmalarınca ve hastanelerce dile getirilmiştir. Söz konusu şifreler ya da aparatlar, yalnızca üretici firmanın kendi mühendislerine verilmektedir. Bu uygulamalara gerekçe olarak konunun doğrudan insan sağlığına ilişkin olması, cihazların sorumluluğunun üretici firma üzerinde olması ve ehil olmayan insanların cihazların ayarlarını değiştirmemesi gerekliliği gösterilmektedir. 430

Önaraştırma kapsamında raportörlerce yapılan görüşmeler ve yerinde incelemeler ışığında, tıbbi görüntüleme cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların şifre veya benzeri uygulamalarının farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu firma uygulamalarına sonraki bölümlerde yer verilmiştir.

440 Cihazların garanti süresi boyunca makul görülebilecek şifre ve benzeri uygulamalar garanti süresi sona erdikten sonra, cihazların sahibi ve sorumlusu olan hastanelerin, bu cihazlar üzerindeki tasarrufunu kısıtlayıcı hale dönüştürmekte ve hastaneleri cihazların servis ve bakımı için kullanım süresi boyunca üreticilere bağımlı hale getirmektedir. Bu durumun rekabete olumsuz etkisi bağımsız servis sağlayıcıların servis pazarına girememeleri veya girseler dahi pazarda tutunamamaları şeklinde kendini göstermektedir. Halihazırda tıbbi görüntüleme cihazlarına servis veren bağımsız servis sağlayıcıların sayısı oldukça düşüktür. Faaliyette olan bağımsız

servis sağlayıcılar ise üretiminin üzerinden beş yıl ya da daha fazla zaman geçmiş olan ve şifre gerektirmeyen (veya şifre sorunu kolaylıkla bertaraf edilebilen) eski cihazlara servis verebilmektedirler. Üretim tarihi nispeten eski olan cihazlara verilen servis hizmetinin üretici firmadan üçüncü partilere veya bağımsız servislere bırakılması genellikle gelişmiş piyasalarda gerçekleşen bir uygulamadır. Bunun yanında üçüncü partilerin yeni cihazlara servis verememesine yol açan uygulamalardan kaçınılması, bağımsız servis sağlayıcıların teknik olarak yeterli oldukları, yani gerekli eğitime, sertifika ve belgelere sahip oldukları her türlü cihaza servis verebilmesinin önünün açılması gerekmektedir.

450

Önaraştırma sürecinde, incelenen firmalar bakımından, şifre hususunda bağımsız servislerden ya da müşterilerden gelen taleplerin karşılanmaması nedeniyle bir sorun yaşandığına dair bilgi ya da belgeye rastlanamamıştır. Ancak bu durumun, aşağıda da değinileceği üzere, potansiyel rekabeti ortadan kaldırıyor olması muhtemeldir. Zira yapılan görüşmelerde bağımsız servis sağlayıcılar ve müşteri konumundaki hastaneler, şifre ve benzeri uygulamaların kendi faaliyetleri ve davranışları üzerinde sınırlayıcı/bağlayıcı bir etkisinin olduğunu ifade etmişlerdir.

460

Üzerinde durulması gereken bir diğer husus, talep halinde temin edilmesi yükümlülüğü getirilen şifre ve erişim aparatlarının sadece bakım ve onarım hizmeti kapsamında cihazların teknik servis bölümüne erişim için zorunlu olan, yokluğunda tamir ve bakım yapılamayan şifre ve aparatlar olduğudur. Üretici firmalar tarafından geliştirilen ve cihazlara erişim için şart olmayan, kolaylaştırıcı yazılımları edinmek için yapılan taleplere cevap verilip verilmemesi ve bunun koşulları, rakipler ve müşteriler arasında objektif kriterlere dayanmayan ayrımcılık yapılmaması genel kuralı dışında, üreticinin inisiyatifine bırakılmaktadır. Ancak esasen tamir bakım için gerekli olan yazılımları kolaylaştırıcı yazılım kapsamına alınarak vermektен imtina etmek Kurul Kararı'na uymamak anlamını taşıyacaktır.

470

Sektörde faaliyet gösteren bir firma yetkilisi, ABD uygulamasında, üretici firmaların cihaz şifrelerini talep eden üçüncü partilere bu şifreleri ücretsiz olarak vermeleri gerektiğini, FDA'in bu yönde bir kararı bulunduğunu ancak bu uygulamanın da bir sınırının olduğunu, fikri mülkiyet hakları ile korunan bir yazılım vb. olmadığı sürece, üçüncü partiler tıbbi cihazların temel ayarlarını yapabilecekleri şifrelere ücretsiz olarak ulaşabileceklerini ifade etmiştir.

480

Daha önce de değinildiği üzere, tıbbi görüntüleme cihazlarının ardıl pazarı olan servis pazarı pazarında bağımsız servis sağlayıcıların sayısı oldukça azdır. . Bu sayının azlığı iki ana nedene bağlanabilir. Birincisi söz konusu cihazların karmaşık ileri teknoloji ürünü olmaları ve insan sağlığına doğrudan etki ettikleri için dünya genelinde ciddi regülasyonlara tabi olmaları nedenleriyle, bunlara bakım yapacak mühendislerin özel eğitimlere tabi tutulmaları gereğidir. Bu eğitimleri sadece cihaz üreticileri, verebilmektedir. Türkiye'deki firmalar bu eğitimi sadece kendi mühendislerine vermektedir. Dolayısıyla üretici firmalara rakip olacak bağımsız servis firmaları ancak bu mühendislerin kendi şirketlerini kurmasıyla ya da bu amaçla kurulmuş şirketlerde istihdam edilmesi yoluyla mümkündür. İkinci neden, yukarıda da değinildiği gibi cihazların teknik servis bölümüne erişimin şifre veya dongle cihazı ile sağlanabilmesidir. Bunların yüksek bedel karşılığı verilmesi, ya da bunların elde edilmesinin önündeki diğer potansiyel engeller<sup>6</sup> müteşebbislerde pazara girme konusunda tereddüde yol açmaktadır.

<sup>6</sup> Cihazlara ait şifrelerin bedel karşılığı verilmesi ve geç verilmesi gibi nedenlerle sektördeki firmalardan Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında Rekabet Kurulu tarafından açılan soruşturma halen devam etmektedir.

490 Dolayısıyla, cihazların teknik servisinin verilebilmesi için gerekli olan şifrenin ve erişim için gerekli dongle ve benzeri aparatların makul sürede temini, rekabetin tesisi açısından gereklidir.

### **I.3.3. Yerinde İncelemede Tespit Edilen Hususlar**

#### **I.3.3.1. Türk Philips**

##### **– Teknik Servis Şifresi**

500 Philips cihazlarının teknik servis bölümüne erişim için şifre kullanılmadığı, bir tür anahtar olan ve her cihaz için ayrı olan dongle'lar yardımıyla erişim sağlandığı ifade edilmiştir. Bu dongle'ların da Philips'in talebi üzerine yurtdışındaki ana şirketten geldiği, teknik servis veren her mühendiste bir adet bulunduğu belirtilmiştir. Philips'e servis veren rakip firma yetkililerinden, cihazlarda belirli seviyenin üstünde işlem yapabilmek için şifre de gerektiği yönünde ifadeler kullanılmış, Philips tarafından Kurumumuza gönderilen ek yazılı belgede de böyle bir şifrenin varlığı doğrulanmıştır. Söz konusu belgede, bu şifrenin talep edilmesi halinde, müşteriler, bağımsız servis sağlayıcıları ve hatta rakipler ile paylaşıldığı belirtilerek bunun örnekleri verilmiştir.

Philips şifre talebi halinde bunun bir bedel karşılığı verildiğini, bunun şifrenin Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan bir know-how olmasından kaynaklandığını, Rekabet Kurulu kararlarının da buna izin verdiğini belirtmektedir. Dongle veya şifreye sahip olmayan bağımsız servis sağlayıcıların cihazlara oldukça kısıtlı bir kapsamda da olsa servis verebileceğini belirtmişlerdir.

##### **– Yedek Parça**

510 Philips yetkilileri, yedek parça kar marjının % (...) ile % (...) arasında olduğunu, cihazın fiyatı yükseldikçe bu marjın düştüğünü, müşteriler arasında yedek parça fiyatı bakımından kendileriyle bakım anlaşması olup olmadığı kriterine göre bir ayrımcılık yapılmadığını ifade etmişler, raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde de bu ifadelerin aksini gösterir bir belgeye rastlanmamıştır. Ayrıca, REP fiyatının isteyen tüm müşterilerine koşulsuz olarak uygulandığı, şifre ve yedek parça fiyat taleplerine istisnai durumlar haricinde aynı gün cevap verildiği de beyan edilmiştir.

#### **I.3.3.2. General Electric**

##### **– Teknik Servis Şifresi**

520 GE'de cihazlara erişim için şifre ya da benzeri bir araç kullanılmadığı, cihazı tanıyan bir mühendisin bütün teşhisleri ve ayarları yapabileceği belirtilmiştir. Ancak belirli bir seviyenin üstünde bir erişim engeli bulunduğu ifade edilmiştir. Yerinde incelemede bunun aksini ortaya koyan bir belgeye rastlanmamıştır. GE cihazlarına servis veren bağımsız bir firma yetkilisi de bu ifadeleri doğrularak, GE'nin kendi mühendislerinin işini kolaylaştırmak için geliştirdiği (advanced diagnostics) yazılımların var olduğunu, farklı bir servis sağlayıcının bu kolay menüye ulaşamayacağını ancak cihaza erişiminin mümkün olduğunu belirtmiştir.

##### **– Yedek Parça**

530 GE yetkilileri, Türkiye'den yedek parça talebinde bulunan müşterilerin ve rakip servis sağlayıcıların bu taleplerini 1-2 gün içinde karşıladıklarını belirtmişlerdir. Rakiplerin zaman zaman yurtdışından kullanılmış yedek parça ithal etmek yoluyla da parça ihtiyacını karşıladıkları ifade edilmiştir. Firma, yıllık cirosunun yaklaşık % (...)’ini yedek parça satışından, yaklaşık % (...)’sini servis gelirinden, % (...)’ini de cihaz satışından elde etmektedir. GE, yedek parça satışında REP fiyatı uygulamasında

bakım sözleşmesi olan/olmayan müşteri ayırımına gitmediğini ifade ederek bunu ortaya koyan belgeler sunmuştur.

### I.3.3.3. TMST

#### – *Teknik Servis Şifresi*

540 TMST, Toshiba Medical Systems Corporation “Toshiba” firmasının Türkiye distribütörüdür. Toshiba cihazlarının bazılarında şifre uygulaması vardır, teşebbüs yetkilileri şimdiye kadar kendilerine bağımsız servis sağlayıcılardan şifre talebi gelmediğini, gelmesi halinde ise bedelsiz olarak şifreyi verebileceklerini belirtmişlerdir. Bildikleri kadarıyla, Toshiba ürünlerine servis veren herhangi bir firmanın bulunmadığını beyan ederek, bunun nedenini kendilerinin servis fiyatının düşük olmasına, müşterileriyle kurdukları iyi ilişkilere, cihazların teknolojilerinin sürekli değişmesine ve yoğun eğitim gereksinimine bağlamaktadırlar. Yetkililer, servis ve yedek parça satışlarının toplam gelirleri içindeki payının % (...) civarında olduğunu ifade etmişlerdir.

#### – *Yedek Parça*

550 Halihazırda yedek parça sattıkları müşterilerin neredeyse tamamının kendileriyle bakım anlaşması da bulunduğunu, bu anlaşmayı yapmayanlara da yedek parça fiyatlarına ayrımcılık uygulamadıklarını belirtmişlerdir. Yerinde incelemede bunun aksini gösterir bir belgeye rastlanmamıştır. Model ve yedek parça sayısının çok fazla olması nedeniyle fiyat listesi yayımlanmadığı, ancak çok kullanılan parçaların fiyatlarının ve peşin fiyatların yayımlanmasının mümkün olduğu ifade edilmiştir. Firma yetkilileri, yedek parçayı talep gelmesi halinde müşteriye satabileceklerini, ancak üçüncü parti servislerin ehil olup olmadığını bilmediklerinden yedek parça satamayacaklarını, bunun da nedeninin Toshiba cihazlarının marka imajını korumak olduğunu beyan etmişlerdir.

### I.3.3.4. Kurt&Kurt

#### 560 – *Teknik Servis Şifresi*

Hitachi Türkiye distribütörü olan Kurt&Kurt firmasının yetkilileri, cihazlarında teknik servis şifresi bulunmadığını, cihazlara genellikle kendi teknik servis bölümleri tarafından bakım verildiğini belirtmişlerdir. Garanti süresi sona erdikten sonra başka servis firmalarının da devreye girebildiği, halen bu işi yapan kendilerinden ayrılmış 3-4 mühendis bulunduğu beyan edilmiştir.

#### – *Yedek Parça*

570 Bağımsız servislerin yedek parçaları çoğunlukla yurtdışından ikinci el olarak aldıkları, kendilerinden nadiren yedek parça talep edildiği belirtilmiştir. Kurt&Kurt’dan yedek parça talep edilmesi halinde de bunları satacaklarını belirtmişlerdir. Şirket yıllık cirosunun yaklaşık % (...) sini yedek parça ve servis satışından elde etmektedir.

### I.3.4. Genel Değerlendirme

Yukarıda bahsi geçen teşebbüsler, pazarda faaliyet gösteren belli başlı firmalar olmakla birlikte bunların dışında da nispeten daha küçük ölçekli olan yalnızca belirli modaliteleri üreten teşebbüsler mevcuttur. Raportörler tarafından yapılan görüşme ve incelemelerde yukarıdaki teşebbüsler hakkında anlatılan hususlara benzer özelliklerin diğer teşebbüsler için de söz konusu olduğu yönünde bilgiler edinilmiştir. Bu nedenle sektöre yönelik olarak getirilecek yükümlülüklerin, bu piyasada faaliyet

gösteren veya ilerde faaliyet gösterecek tüm teşebbüsler açısından bağlayıcı hükümler olacağı açıktır.

580 Yukarıda yer verilen tüm bilgi ve belgelerden, pazardaki bazı teşebbüslerin kendi markası altında bulunan tıbbi cihazların yedek parçalarındaki hakim durumundan faydalanarak müşterilerini bağlamaya ve rakip servis sağlayıcıların faaliyetini zorlaştırmaya yol açabilecek uygulamalarda buldukları, halihazırda servis pazarında bu tür sorunlarla karşılaşılmasa da bunun potansiyel olarak ciddi sakıncalar barındırdığı anlaşılmıştır.

590 Bu tür hususlar rakipleri dışlayıcı olabileceği gibi, müşterileri kendisine mecbur bırakmaya yönelik de olabilir. Bu ayrımcı uygulamaların rakip firmaları piyasa dışında tutmaya yönelik veya rakip servislerle anlaşılan müşterileri cezalandırma anlamına gelecek politikalar şeklinde olması rekabet açısından sakıncalıdır. Bu nedenle tıbbi görüntüleme cihazlarının bakım ve onarım hizmetinin verilebilmesi için gerekli olan yedek parçaların satışında firmaların kendi servis departmanları ile diğer servis firmaları arasında objektif kıstaslara dayanmayan ayrımcılık yapılması durumunda veya yedek parça satışını servis satışına bağlamaya zorlanması gibi politikalar olması durumunda rekabet açısından önemli sakıncaların doğacağı tespit edilmiştir. Bu nedenle bu tür uygulamalar Kanun'un 6. maddesi kapsamında ihlal unsuru oluşturabilecektir.

600 Bu kapsamda, yedek parça uygulamalarının rekabetçi açıdan sorun yaratmaması açısından üretici firmaların belirli hususlara riayet etmesi gerekli görülmüştür. Tıbbi cihazların yedek parçalarının, bunlara ihtiyaç duyan teknik servis veya hastanelerin ulaşabileceği bir şekilde listelenmesi önem arz etmektedir.. Bu nedenle, günümüzde bunun firmaların internet sitelerinde kolaylıkla yapılabileceği göz önüne alınarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin İnternet ortamında herkesin ulaşabileceği şekilde ilan edilmesi gerektiği, bu yedek parçaların tespiti için son 3 (üç) yıllık satış verilerine bakılabileceği, zira hiç talep görmeyen parçaların listelenmesinin herhangi bir faydası olmayacağı açıktır. Örneğin cihazlarda kullanılan tüplerin fiyatlarının, bunların sık değiştirilmesi gereken yüksek bedelli parçalar olmaları sebebiyle, söz konusu listelerde olması gerekmektedir.

610 Bunun yanı sıra, yine üretici firmaların müşterilerden ve rakip servis sağlayıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerini en geç 3 (üç) işgünü içerisinde cevaplandırması, bağımsız servis sağlayıcıların cihazlara ilişkin hizmetleri zamanında verebilmeleri ve ayrıca hastaneler tarafından gerçekleştirilen ihalelere katılım koşullarını sağlayabilmeleri açısından önemlidir.

620 Bu konuda en önemli hususlardan birisi de, yedek parça satışında rakip servis sağlayıcılara ve onların müşterilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmaması gereğidir. Yukarıda da değinildiği üzere, her firma kendi cihazlarına ait yedek parçaların tek üreticisi durumundadır ve üretici firmaların yedek parça satışında kendisi ile servis anlaşması yapmayan hastanelere veya rakip servis sağlayıcılara ayrımcı fiyat uygulaması servis için yedek parçayı kullanmak zorunda olan rakiplerin hastanelerle anlaşma yapamamasına ve böylelikle müşterileri kendine bağlayan üreticilerin piyasayı kapayarak rekabeti engellemelerine imkan verebilecektir.

İkincil piyasalarda rekabetin gelişmemesinin, öngörülebilirlikle de alakalı olduğu görülmektedir. Zira bir müteşebbisin (bu pazarda genellikle bir mühendisin), bu piyasaya girebilmesi için öncelikle piyasada rekabetçi şartlarda faaliyet gösterilebileceğini düşünmesi ve görmesi gerekmektedir. Piyasaya girildiği zaman

teknik servis verme hususunda karşılaşacağı sıkıntıları bilen bir girişimci bu sektöre girmekten imtina edecektir. Bu açıdan bakıldığında piyasada yoğun şikayetler olmasa dahi, mevcut uygulamaların potansiyel rekabet üzerinde ciddi baskılar yaratabileceği görülmektedir.

630 Daha önce de belirtildiği üzere, yazılım veya harici aparatlar şeklinde ortaya çıkan şifre uygulamalarının rekabet üzerindeki olumsuz etkisi, bunların makul bir süre içerisinde talep eden müşteriye temini ile bertaraf edilebilir. Ancak temin süresi ve maliyet açısından, sistemlerin (şifre yazılımı veya dongle aleti gibi) farklılığından dolayı, üretici firmalara farklı yükümlülükler getirilmesi işleyişin bir gereği olarak karşımıza çıkmaktadır. Belirli sayıda rakam veya harfin bir araya gelmesi ile oluşan bir şifrenin, müşterinin sahip olduğu bir cihaza girilmesi için temin edilmesi herhangi ek bir maliyet gerektirmediğinden, söz konusu şifrelerin müşteriye bedelsiz olarak sağlanması esastır.

640 Bu şifrelerin piyasada yapılan incelemeler sonucunda 1 (bir) gün içerisinde verilebileceği, cihazların insan sağlığı ile birebir alakalı olmaları ve hızlı müdahalenin gerekliliği sebebiyle müşterinin yazılı talebi olması durumunda veya müşteriden bu yazılı talebi almış olan teknik servislerin yazılı talepte bulunması halinde bu cihazlara ilişkin şifrelerin 24 saat içerisinde (tatil günler hariç) temin edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu yazılı başvuru elden verilecek yazılı ve imzalı bir talep belgesi olabileceği gibi, faks veya elektronik posta ile yapılan başvurular da bu anlamda yazılı bir talep olarak kabul edilmelidir. Müşterilerin yazılı talebi olması hususu ise, üçüncü tarafların teknik servis vermeyecek oldukları halde üretici firmaları meşgul etmeleri olasılığı sebebiyle ve üretici firmaların çeşitli çekincelerini azaltma amacıyla gerekli görülmüştür.

650 Cihazlara sonradan takılarak bakım onarım yapılmasına imkan veren aparatlar (bu anlama gelebilecek her türlü cihaz veya cihazın dışından herhangi bir yöntemle cihaza bağlanılarak tamir bakım işleminin yapılmasını sağlayan her türlü sistem bu manada kullanılmaktadır) için ise, bu aparatların bir üretim maliyetinin olması, bozulma riskleri taşımaları, bu aparatlar için üretici firmaların (Türkiye'deki distribütör veya şirketlerinin) belli bir bedel ödemeleri gibi nedenlerle, talepte bulunulması halinde bedeli mukabilinde satılmasının veya kiralanmasının makul olacağı ve uygulanacak fiyat ve diğer şartların ayrımcı olmayacak şekilde ve maliyet esaslı tespit edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Dikkat edilmesi gereken husus, bu aparatlar için istenen fiyat ve öngörülen şartların, karşı tarafı talepten vazgeçirecek boyutta zorlayıcı olmaması gerektiğidir. Bu cihazların karşı tarafa temininin süresi ise; aparatların istendiği an temin edilmesinin güçlüğü sebebiyle makul bir süre olarak düşünülen üç gün olarak belirlenmiş ve bunların verilmesi yine yukarıda belirtilen yazılı talep şartına bağlanmıştır.

Kurul Kararı'nda bu aparatların kiralanması öngörülmüyor olmakla birlikte, üretici firma tarafından makul gerekçeler ileri sürülerek bunun mümkün olmadığını kanıtlanması durumunda ya da bunları talep eden müşteri ve/veya teknik servis firmasının talebi halinde bu aparatların satın alınması olanağı tanınmalıdır. Satış fiyatının belirlenmesinde de yukarıda kiralamaya ilişkin yer verilen hususlar dikkate alınmalıdır.

670 Üzerinde durulması gereken bir diğer husus, talep halinde temin edilmesi yükümlülüğü getirilen şifre ve erişim aparatlarının sadece bakım ve onarım hizmeti kapsamında cihazların teknik servis bölümüne erişim için zorunlu olan, yokluğunda tamir ve bakım yapılamayan şifre ve aparatlar olduğudur. Üretici firmalar tarafından geliştirilen ve cihazlara erişim için şart olmayan, kolaylaştırıcı yazılımları edinmek için

yapılan taleplere cevap verilir verilmemesi ve bunun koşulları, rakipler ve müşteriler arasında objektif kriterlere dayanmayan ayrımcılık yapılmaması genel kuralı dışında, üreticinin inisiyatifine bırakılmaktadır. Ancak esasen tamir/bakım için gerekli olan yazılımları kolaylaştırıcı yazılım kapsamına alınarak vermekten imtina etmek Kurul Kararı'na uymamak anlamını taşıyacaktır.

680 Ayrıca, yukarıda yer verilen hususların etkin sonuç doğurması açısından, müşterilerin Kurul Kararı'nda getirilen yükümlülükler hakkında bilgilendirilmesi önemli bir konudur. Sektörde faaliyet gösteren üretici firmaların bu konuya hassasiyet göstermeleri gerekmektedir.

Kurul Kararı'nda belirtilen ve ilgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin uymaları gereken yükümlülükler içerisinde yer verilen sürelerle uymak esas olmakla birlikte, tarafların haklı mazeretlerine dayanan veya mücbir sebepler dolayısıyla bu sürelerin aşıldığı durumlar Kurul Kararı'nın ihlali anlamına gelmeyecektir. Ancak bu gibi durumlarda gerekçenin objektif, makul ve delillendirilebilir olmasına özel önemiyet verilmelidir.

## 690 J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre;

Tıbbi görüntüleme ve teşhis pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından;

1. Tıbbi cihazların garanti sürelerinin bitiminden sonra, cihazları satın alan müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuruda bulunması durumunda, cihazlara ilişkin şifrelerin veya bu anlama gelecek her türlü dahili sistemin firmalar tarafından mücbir sebepler haricinde, çalışma günlerinde olmak kaydıyla, 24 (yirmidört) saat içerisinde ücretsiz olarak temin edilmesi,
  2. Cihaz harici takılan ve anılan cihazlara ilişkin teknik servis verilmesine olanak sağlayan aparatlar/cihazların, müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuruda bulunması durumunda, talep anından itibaren en çok 3 (üç) gün içerisinde müşteriye tesliminin yapılması,
  3. Bu aparatlara ilişkin kiralama ücretlerinin, ayrımcı olmayacak şekilde ve aparatın maliyetiyle orantılı bir biçimde belirlenmesi,
  4. Cihazların ilk satımı aşamasında yukarıda yer verilen hususlar konusunda müşterilerin yazılı olarak bilgilendirilmesi,
  5. Tıbbi cihazların, son 3 (üç) yıllık satış verilerine dayanarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin Internet ortamında herkesin ulaşabileceği şekilde ilan edilmesi,
  6. Müşterilerden ve rakip servis sağlayıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerinin en geç 3 (üç) işgünü içerisinde cevaplandırılması,
  7. Yedek parça satışında rakip servis sağlayıcılara ve onların müşterilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmaması,
- aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde haklarında işlem başlatılacağına söz konusu teşebbüslere bildirilmesi hususlarında aynı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş yazısı gönderilmesi için Başkanlığa yetki verilmesine

700

710

**09-07/128-39**

720 OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.