

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2019-5-032
Karar Sayısı : 19-46/772-333
Karar Tarihi : 26.12.2019

(Önaraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Adem BİRCAN,
Şükran KODALAK, Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ

B. RAPORTÖRLER: Gözde MAVİ, Eren YALDIZLI, Ahmet Buğra KAZAK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Tur. ve Tic. A.Ş.
Temsilcisi: Metin PEKTAŞ
19 Mayıs Cad. Dr. İsmet Öztürk Sok. No:3 Elit Residence
Kat:4 Daire:12 34360 Şişli/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Turizm ve Tic. A.Ş.'nin bayilerine bölgesel kısıtlamalar getirmek ve bölge dışına yapılacak satışları engellemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal ettiği iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Aydın ilinin Söke ilçesinde bulunan Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Tur. ve Tic. A.Ş.'nin (QUA GRANİT) seramik ve granit üretimi gerçekleştiren teşebbüsün dağıtıcılarına buldukları il dışındaki başka illere satış yapmaması konusunda baskı uyguladığı,
- Bu nedenle tüketicilerin buldukları illerden QUA GRANİT'in ürünlerini almaya mecbur bırakıldıkları, başka illerden daha uygun fiyata ürün bulsalar dahi diğer illerdeki bayilerin ürün satışı yapmadıkları

iddia edilerek, konunun 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında incelenmesi talep edilmektedir.

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu kayıtlarına 20.06.2019 tarih ve 4025 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 05.07.2019 tarih ve 2019-5-032/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, 24.07.2019 tarihli Rekabet Kurulu toplantısında görüşülmüş ve 19-26/408-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Bu karar uyarınca düzenlenen 17.12.2019 tarih ve 2019-5-032/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

- Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Turizm ve Tic. A.Ş. hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı,
- Bununla birlikte teşebbüsün bayileriyle akdettiği Yetkili Satıcılık (Bayilik) Sözleşmesi'nde yer alan pasif satış yasağı tesis edilmesine yönelik hükümlerin kaldırılmasına ve bayilerine yönelik bu kapsamdaki her tür uygulama ve tedbirlere son verilmesine, aksi takdirde hakkında 4054 sayılı Kanun çerçevesinde işlem

başlatılacağı yönünde, anılan Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş bildirilmesi gerektiği

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Öneraştırma Yapılan Taraf: Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Tur. ve Tic. A.Ş. (QUA GRANİT)

- (5) 2016 yılında faaliyetlerine başlayan QUA GRANİT, Aydın ili Söke ilçesinde; teknik granit ve sırlı granit (sırlı porselen) üretim faaliyeti ile toptan ve perakende ticareti alanlarında iştigal etmekte olup, yurt içine ve yurt dışına satış yapmaktadır. Teşebbüsün hisselerinin %(.....)'lik bölümü Ali ERCAN'a %(.....)'luk bölümü ise söz konusu kişinin kontrolündeki RPT Yapı Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.'ye aittir.

I.2. Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

I.2.1. Yerinde İnceleme Elde Edilen Belgeler¹

- (6) QUA GRANİT yetkilisinin, (.....) yetkililerine 02.11.2016 tarihinde gönderdiği e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır.

"Distribütör bilgileri" konulu e-postada "Sevgili distribütörlerimiz sizlerinde bildiği gibi distribütör bayilerimizin bölgeleriyle ilgili yaptığımız çalışmalarda bölgelerin paylaşımı şu şekilde planlanmış ve mutabakat sağlanmıştır. Distribütörlerimizin bölge ihlali ile ilgili dikkatli olmalarını ve birbirlerine yardımcı olmaları hususunda yardımlarınızı rica ediyoruz.

(.....)."

(.....)yetkilisi tarafından aynı tarihte cevaben gönderilen ve bilgi kısmında (.....)yetkilisinin bulunduğu e-postada "Tamamdır" ifadesi geçmektedir.

- (7) QUA GRANİT yetkilisi tarafından bir bayisine gönderilen 01.04.2017 tarih ve *Distribütörlük iptali hakkında* konulu e-postada *"Firmamız nokta nokta küçük bayilikler ile değil belli coğrafyaları tahsis ederek distribütör mantığı ile yola çıkmış ve devam etmektedir."* ifadeleri bulunmaktadır.
- (8) 09.07.2017 tarihinde (.....) yetkilisi tarafından teşebbüsün başka bir yetkilisine gönderilen (.....) konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"... (.....).

- (9) QUA GRANİT yetkilileri arasında yapılan 25-27.07.2017 tarihli (.....) konulu yazışma aşağıdaki gibidir:

(.....).

(.....), tali nokta ürünü palet bazında alma zorunluluğu olmadan, başka bir bayiden temin ettiğini, hatta (.....) bölgeye getirtip döşediğini bildirmiştir. Tali bayi aldığı bölge ve bayi ismini paylaşmak istememekte olup bundan sonraki tüm alımlarda bölge sınırlaması konusunda kendisinin kurallara bağlı kalmayacağını nereden bulursa, oradan malı temin edeceğini bildirmiştir.

(.....)

(.....) ben nereden bulursam alırım söylemi rahatsızlık verici. (.....).

- (10) 11.10.2017 tarihinde QUA GRANİT yetkilileri ile MEHMET CEYLAN yetkilileri arasındaki *"(.....)"* konulu yazışma aşağıdaki gibidir:

¹ Söz konusu belgelerdeki yazım hataları korunmuştur.

(.....).

QUA GRANİT: “(.....).”

(11) 09.11.2017 tarihinde (.....) yetkilisine gönderilen “Qua Granit” konulu e-postada “Bundan birkaç ay önce Qua granit dağıtımının (.....) sınırları içerisinde bize ait olduğunu, diğer iller içinse (.....) firmasının satış yapabileceğini söylemişsiniz. Fakat şantiyelerde (.....) Qua numuneleri bırakıldığını görüyorum. (.....).” ifadeleri bulunmaktadır.

(12) QUA GRANİT yetkilileri arasında yapılan 25.12.2017 tarihli ve (.....) konulu yazışmaya aşağıda yer verilmektedir:

(.....)

(13) 08.02.2018 tarihinde (.....) tarafından (.....)'ye gönderilen “fiyat listesi” konulu e-postada “... qua seramikte bölge sınırlaması mevcut. (.....) malzeme gönderemeyiz. (.....) firması mevcut buradan ürün temin edebilirsiniz.” ifadelerine yer verilerek (.....) yetkilisinin iletişim numarası gönderilmektedir.

(14) QUA GRANİT yetkilileri arasında yapılan 22.05.2018 tarihli, (.....) konulu yazışmada aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

(.....): “.. ekteki ürünlerin rf id sevk bilgilerini acilen rica ederim. Gaziantep bölge ihlali hk. bilgi amaçlıdır.”

(.....): “bu etiketleri bir inceleyelim kime çıkmış bilelim.”

(15) QUA GRANİT yetkilileri arasında yapılan 23.05.2018 tarihli, (.....) konulu yazışmada aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

(.....)

Bölgede ihlalin ortadan kalkması adına (.....) bayisi piyasaya düşük karlılıkla ürün satmaya başlamış olup bu sebeple fabrika aidiyeti konusunda ilerlenen yolda geriye gidilmiş, Qua markası adına bahse konu bayi ile sıkıntılar yaşamaya başlamasına sebep olmuştur.

Bölge ihlali konusunda bayii kayıpları yasamamak adına ve şirket menfaatleri doğrultusunda kalıcı bir çözüm bulunmasını talep ederim.”

(.....)

(16) QUA GRANİT yetkilisi tarafından 24.05.2018 tarihinde (.....) yetkilisine gönderilen (.....) konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

“(.....).”

(17) QUA GRANİT yetkilileri arasında 07.07.2018 tarihinde yapılan (.....) İL YASAKLAMALARI VE AYRIMLARI HAKKINDA konulu yazışma aşağıdaki gibidir:

(.....): “(.....) 2 tane bayimiz bulunmaktadır.

(.....) ve (.....) bayilerimiz de (tarafklar ile görüşülmüş ve anlaşılmıştır) bir ayırım yapacağız. Bu ayırma göre;

(.....) il ve ilçelerine (.....) bayimiz

(.....) il ve ilçelerine (.....) bayimiz Qua Marka malzemelerimizi satabileceklerdir.

Geri kalan (.....) ortak bölge olup her iki taraf ta satış yapabileceklerdir.

Ancak tarafklar (.....) ve (.....) illerine (hangisine bağlı değilse) satış yapamayacaklardır.

(.....)

Taraf bayilerin (.....) ve (.....) özelinde bölge ihlali yapmaları durumunda sözleşmede belirtilmek üzere cezai şart konulmalıdır.

(.....).

- (18) QUA GRANİT yetkilileri arasında yapılan 11.05.2019 tarihli ve (.....) konulu yazışmaya aşağıda yer verilmektedir:

(.....)²: " ... (.....)."

(.....)³: "(.....)."

(.....): " ... (.....)⁴."

- (19) QUA GRANİT tarafından 05.07.2019 tarihinde (.....) gönderilen **BÖLGE İHLALİ DEKLARESİ** konulu e-postada "(.....) ekteki deklareyi okumanızı kabulünüz ile tarafımıza kaşe ve ıslak imzalı şekilde geri göndermenizi rica ederiz." ifadesi bulunmaktadır (Belge-14/11-13). Ayrıca e-posta ekindeki belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"(.....)

Bayilerine bağlı olduğu iller statüsünde Bayilik sözleşmesi yapıp bu mantık ile çalışmaya başlayan ve aynı prensip ile çalışmaya devam eden Hayal Seramik olarak size bağlı olmayan (.....) ili ve ilçelerine Qua Granite marka ürünlerin satışının yapılmaması adına firmamızdaki cari hesap hareketlerinize bloke konulmuştur.

Blokenin kaldırılması için aşağıdaki metnin altına kaşe ve imza sirküsü yetkilisinin imzası ile bu yazıyı tarafımıza geri göndermenizi rica ederiz. İmzalı şekilde bu form gönderilmeden blokenin kaldırılmayacağını da hatırlatmak isteriz.

"(.....) İli ve ilçelerine (.....) olarak Qua Granite marka malzemelerin satışını yapmayacağımızı Hayal Seramik San. ve Tic. A.Ş ye taahhüt ederiz" "

I.2.2. QUA GRANİT Bayileriyle Yapılan Görüşmeler

- (20) 20.11.2019 tarihinde (.....) yapılan yerinde incelemede teşebbüs yetkilisi; QUA GRANİT'ten (.....), bayilerin genelde yüksek satış rakamlarına sahip olduğunu, müşteri ve bölge sınırlamalarının bulunmadığını, satışlarına müdahale edilmediğini ve birçok yere ihracat gerçekleştirdiklerini ifade etmiştir.

- (21) 20.11.2019 tarihinde (.....) yetkilisi ile yapılan görüşmede;

- QUA GRANİT ürünlerini tüm Türkiye'ye satabildikleri, örneğin (.....) satışlarının bulunduğu,
- Şehir dışına yaptıkları satışların bazen kendi müşterilerinin uzak bölgelerde yaptıkları projeler olduğu,
- Alıcının ödeme gücüne karşı güvensizlik duyulduğunda uzak bölgeye satış yapmadıkları ya da nakit çalışmayı tercih ettikleri,
- (.....),
- (.....) dışına fazla satışlarının olmadığı, bu durumun da bölgenin kendilerine ticari olarak yetmesinden kaynaklandığı

ifade edilmiştir.

- (22) 22.11.2019 tarihinde (.....) yetkilisi ile yapılan görüşmede;

² (.....).

³ (.....).

⁴ (.....).

- Teşebbüsün pek fazla QUA GRANİT ürünü satmadığı,
- QUA GRANİT'ten bölge baskısı görmedikleri,
- (.....),
- Teşebbüsün (.....) ürün sattığı ve kendisine QUA GRANİT tarafından müdahale edilmediği, (.....) ürün gönderdiğinde maliyete müşterinin katlandığı, (.....) yapılmakta olan bir konut projesinde kullanılan seramiklerin kendisi tarafından sağlandığı ve bilindiği kadarıyla ürünün Söke'deki fabrikadan çıkarak teslim edildiği,
- Benzer şekilde Denizli'de yapılmakta olan bir konut projesinde (.....) isimli (QUA GRANİT'in (.....) bulunan tali bayisi) şirket tarafından QUA GRANİT ürünlerinin satışı için teklif verildiğinin öğrenildiği

ifade edilmiştir.

(23) 20.11.2019 tarihinde (.....) ile yapılan görüşmede,

- QUA GRANİT'in satışlarına herhangi bir müdahalede bulunmadığı,
- (.....),
- Nakliye bedelini karşıladıkları sürece Türkiye'nin her yerine satış yapabildikleri,
- Kendi araçlarıyla QUA GRANİT'in fabrikasından mal alabildikleri ve diledikleri yerlere götürebildikleri, ancak bunu yaparken ambalajlama, kasalama gibi maliyetleri de hesaba katmaları gerektiği, buldukları semtte güçlü konumda olduklarından uzun zamandan beri (.....) dışına satış yapmadıkları

ifade edilmiştir.

(24) 19.11.2019 tarihinde (.....) gerçekleştirilen görüşmede teşebbüs yetkilisi tarafından;

- İstanbul'da etkin oldukları,
- QUA GRANİT ürünlerini (.....) gibi uzak bölgelere de satabildikleri, ancak uzak bölgeye ürün satılırken pazarlıkta zorluk yaşadıkları,
- QUA GRANİT tarafından uzak bölgeye satış yapılmamasına ilişkin herhangi bir yönlendirme olmadığı,
- (.....),
- Taşıma maliyetlerine kendileri katlanacaklarsa uzak bölgelere satış yapamadıkları, hatta bazı zamanlarda kendileri uzak bölgede ürün tanıtımı gerçekleştirmişken o bölgedeki bayinin daha düşük fiyat uygulaması nedeniyle satışın söz konusu bayi tarafından yapıldığı,

ifade edilmiştir.

(25) 21.11.2019 tarihinde (.....) yapılan görüşmede teşebbüs yetkilileri tarafından;

- Ağırlıklı olarak (.....) ürünlerini sattıkları ve Türkiye'deki en büyük (.....) bayisi oldukları,
- QUA GRANİT tarafından kendilerine herhangi bir bölge kısıtlaması uygulanmadığı, (.....) gibi illere satışlarının bulunduğu,
- (.....) yapılmakta olan ve kendilerine çok yakın bir inşaat projesi için ciddi rekabet etmelerine rağmen seramiklerin QUA GRANİT'in (.....) bayisi tarafından tedarik edildiği,
- Seramik sektöründe, üretici teşebbüsler açısından bayilere bölge tahsisi yapılmasının mantıklı bir tercih olmayacağı, bayilerin müşteri buldukları her bölgeye satış yaptığı

ifade edilmiştir.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (26) Dosya kapsamında eylemleri incelenen QUA GRANİT, granit üretimi alanında faaliyet göstermektedir. Granit esas olarak seramik ürünleri arasında yer almaktadır. Seramik sektörüne ilişkin T.C. Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan 2015 tarihli Seramik Çalışma Grubu Raporu'nda, seramik sektörünün; seramik yer ve duvar karoları (seramik kaplama malzemeleri-SKM), banyolarda ve mutfaklarda kullanılan lavabolar, klozetler, rezervuarlar (seramik sağlık gereçleri), tuğla ve kiremit gibi inşaat sektörünün girdisi olan malzemeler, refrakter⁵ ve günlük hayatımızda kullanılan süs, sofraya ve mutfak eşyaları alt sektörlerinden oluştuğu belirtilmektedir. Benzer şekilde Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliğinin 2018 tarihli Seramik Sektörü Makro Pazar Araştırması'nda seramik ürünleri seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçleri olarak sınıflandırılmaktadır.
- (27) Rekabet Kurulunun (Kurul) 13.03.2013 tarih 13-14/201-103 sayılı kararında, seramik ürünleri kendi içinde seramik kaplama malzemeleri [SKM (yer ve duvar karoları)], seramik sağlık gereçleri (SSG), sofraya ve süs eşyaları ve teknik seramikler biçiminde sınıflandırılmıştır⁶. Mevcut dosya kapsamında QUA GRANİT'in duvar ve yer karoları ürünlerini ürettiği; bu itibarla anılan sınıflandırmalardan seramik kaplama malzemelerinin esas alınabileceği değerlendirilmektedir.
- (28) Seramik kaplama malzemeleri kullanıldığı alana göre yer ve duvar karoları olarak ayrılabilir. Duvar karoları fayans olarak adlandırılmakta ve genellikle yüzey sertliği ve mukavemeti düşük, su emme değeri ise yüksek olmaktadır. Anılan özellikler sebebiyle duvar karoları çoğunlukla iç mekânlarda kullanılmaktadır. Buna karşılık yer karoları, su emme oranı görece daha düşük, mukavemeti ise daha yüksek olduğundan hem iç hem de dış mekânlarda tercih edilebilmektedir.
- (29) Seramik kaplama malzemeleri için bir diğer sınıflandırma sertlik, çizilme, su emme, kalınlık ve incelik özelliklerine göre yapılmaktadır. Bunlardan su emme oranına göre yapılan sınıflandırmada %0,5'ten az su emme derecesine sahip seramik türü granit olarak adlandırılmaktadır.
- (30) Granit esasen mermer gibi doğadan madencilik faaliyeti ile çıkarılıp şekillendirilerek elde edilen bir doğal kaplama malzemesidir. Doğal olan granitteki yüksek dayanıklılık ve düşük su emme özelliklerine sahip olacak şekilde üretilen karolar ise sektörde granit seramik ya da kısaca granit olarak adlandırılmaktadır. Granit genel olarak yüksek basınçlarda preslenmiş seramik ham maddelerinden üretilen bir seramik türüdür. Üretim sürecindeki ve kullanım alanlarındaki bazı farklılıklara göre sırlı granit ve teknik granit olarak ikiye ayrılmaktadır. Granit seramiğin dayanıklı olması, yüzey aşınımının düşüklüğü, su emme derecesi gibi sebeplerle seramiğin genel kullanım alanlarına ek olarak yoğun yaya trafiği bulunan mağaza zeminleri, işyeri, hastane ve sair dış mekânlar gibi alanlarda tercih edilebilmektedir.
- (31) Bu noktada üretim süreci ve kullanım alanları çeşitlilik gösterebilen granitin seramik kaplama malzemeleri içerisinde ayrı bir pazar oluşturup oluşturmayacağı ele alınmalıdır. Yukarıda da ifade edildiği üzere graniti, kaplama malzemesi diğer seramik

⁵ Refrakter, yüksek sıcaklığa uzun süre dayanabilen ve bu nedenle pek çok endüstriyel kullanım alanları olan materyaller olarak tanımlanmaktadır.

⁶ Benzer yönde bkz. 16.01.2001 tarih ve 01-04 sayılı, 03.11.2006 tarih ve 06-80/1034-299 sayılı Kurul kararları.

ürünlerinden farklılaştıran ana unsurlar su emme oranı ve dayanıklılığıdır. Bu nedenle granit seramiğin maliyetleri ve fiyatları diğer SKM'lere göre daha yüksek olmakta ve kullanım alanları çeşitlenmektedir. Dosyadaki bilgilere göre, granit ve diğer seramik kaplama malzemelerinin birbirleri yerine kullanılabilip kullanılamayacağına ilişkin seramik üreticisi teşebbüslerin görüşlerinden, granit ile diğer SKM'lerinin kullanım alanları açısından birbirlerinden büyük ölçüde farklılaşmadığı söylenebilmektedir. Tüketicinin ürün tercihi açısından fiyat, görsellik, seramiği kullanacağı alanın niteliği, sıcaklığı, duvar-yer, ıslak-kuru zemin olması gibi hususlar öne çıkmaktadır. Bununla birlikte granit dışındaki SKM'lerin de kendi içerisinde farklı sınıflandırmalarının bulunduğu ve granit tercihini etkileyen hususların diğer SKM'ler için de geçerli olduğu anlaşılmaktadır. İlâveten granitin su emme derecesi, dayanıklılığı gibi özelliklerinin granit seramiğin diğer seramik kaplama malzemelerinin kullanıldığı alanlarda kullanılmasını engellemediği görülmektedir. Anılan sebeplerle dosya konusu iddialar çerçevesinde granit ile diğer SKM'ler arasında kullanıcıların kullanım amaçları, kullanım alanları ve kalite gibi unsurlar bakımından kesin bir ayırım yapılmasına gerek olmadığı değerlendirilmektedir.

- (32) Granit ile diğer SKM'lerin aynı pazarda olup olmadığının tespitinde ele alınması gereken bir diğer husus arz ikamesidir. Arz ikamesinin değerlendirilmesinde teşebbüslerin 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 göz önünde bulundurulmaktadır. Bu koşullar yerine geldiğinde, piyasaya sürülecek ek üretim, incelenen teşebbüsler üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturacak, dolayısıyla etkinlik ve çabuk sonuç verme açısından talep ikamesine eşdeğer olarak kabul edilebilecektir.
- (33) Bu kapsamda granit ile diğer SKM'lerin üretim süreçlerindeki farklılıkların ele alınması gerekmektedir. Dosyadaki bilgilere göre, seramik üreticisi teşebbüslerin konuya ilişkin görüşlerinden, granit ile diğer SKM'lerin üretim sürecinde kullanılan makineler, üretim teknikleri gibi hususlarda ciddi farklılıkların bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bunların yanı sıra genellikle SKM üreten birçok teşebbüsün aynı zamanda granit ürettiği, söz konusu ürünlerin aynı kanallarda dağıtımının yapıldığı, satışının da aynı noktalarda gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu doğrultuda işbu dosya kapsamında granit ürünü özelinde bir pazar ayırımına gidilmesine gerek olmadığı değerlendirilmektedir.
- (34) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda granit ile diğer SKM'ler arasında kesin bir ayırım yapılmasına gerek olmadığı anlaşıldığından dosya konusu iddiaların değerlendirilmesi bakımından ilgili ürün pazarı "seramik kaplama malzemeleri" pazarı olarak ele alınmıştır.

I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (35) Şikâyet konusu ürünlerin tüm Türkiye'de dağıtımının, pazarlama ve satışının yapılabildiği ve ülke genelinde rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin farklılıklar olmadığı göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.4. Değerlendirme

- (36) Dosya konusu başvuruda temel olarak QUA GRANİT'in yetkili satıcılarına, faaliyet gösterdikleri il dışındaki başka illere satış yapmaması konusunda baskı uyguladığı ve bu nedenle arama maliyetlerine tüketici tarafından katlanması durumunda dahi diğer illerdeki bayilerin başka bir yetkili satıcının bölgesine ürün satmaktan imtina ettikleri iddia edilmektedir. Bu doğrultuda başvuru konusunun QUA GRANİT'in bayilerine aktif ve pasif satış yasakları uygulamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddiasına dayandığı anlaşılmaktadır.

I.4.1. Rekabet Hukukunda Aktif ve Pasif Satış Kısıtlamaları

- (37) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde *"Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır."* hükmü yer almaktadır. Söz konusu madde, aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi rakip olmayan, başka bir ifadeyle arz zincirinin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır.
- (38) 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) kapsamını belirleyen 2. maddesinde, *"Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar"* dikey anlaşmalar olarak tanımlanmıştır. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin Açıklanmasına Dair Kılavuz'da (Kılavuz) bir anlaşmanın dikey anlaşma sayılabilmesi için anlaşmaya iki veya daha fazla teşebbüsün taraf olması, tarafların üretim veya dağıtımın farklı seviyelerinde faaliyet gösteriyor olması, anlaşmanın belirli mal ve veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olması gerektiği açıklanmaktadır.
- (39) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesine göre dikey anlaşmalar *"Tebliğde belirtilen koşulları taşıması kaydıyla, 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan Kanunun 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf"* tutulmuştur. Dikey anlaşmaların, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulabilmesi için 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinin ikinci paragrafında yer alan *"sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal ve hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması"* koşulunu taşıması gerekmektedir. Ayrıca anılan Tebliğ'in *"Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar"* başlıklı 4. maddesi, *"Aşağıda sayılan, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz"* hükmünü içermektedir. Dolayısıyla söz konusu maddede sayılan kısıtlamaları içermeyen dikey anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanabilmektedir.
- (40) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde, yine aynı bentte sayılan haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilemeyeceği ifade edilmektedir. Bu bentte sayılan hallerden ilki, alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanmasıdır. Dolayısıyla alıcının, sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin olarak münhasır bir bölge veya müşteri grubu tayin edilmesi durumunda aktif satışlar kısıtlanabilirken pasif satışların kısıtlanması mümkün olmamaktadır. Kılavuz'un 24. paragrafında yapılan açıklamaya göre; başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamanın, alıcı, malın teslimatını müşterinin adresine götürerek yapsa dahi, "pasif satış" olarak nitelendirileceği belirtilmektedir. Aktif satış ise başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterilere mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, başka bir alıcıya tahsis edilmiş bölgedeki veya müşteri

gruplarındaki müşterileri doğrudan hedefleyen reklamlar veya promosyonlar da diğer aktif satış yöntemleri arasında sayılabilmektedir.

1.4.2. QUA GRANİT'in Dosya Konusu Eylemlerinin Değerlendirilmesi

- (41) Yukarıda ifade edildiği üzere dosya konusu iddia QUA GRANİT'in bayilerine aktif ve pasif satış yasağı uygulamasına ilişkindir. QUA GRANİT üretimini yaptığı Qua markalı ürünlerin dağıtımını/satışını bayi kanalı, proje ekibi kanalı ve perakende satış kanalı olmak üzere üç kanal üzerinden gerçekleştirdiğini ifade etmiştir. Ülke genelinde QUA GRANİT'in belirlediği bayiler aracılığıyla yapılan satışlar bayi kanalıyla yapılan satışları oluşturmaktadır⁷. Teşebbüs, bayilerin belirlenmesindeki temel kriterleri; bölgenin nüfus yoğunluğu, o nüfusun sosyoekonomik yapısı ve tüketim alışkanlıkları olarak sıralamaktadır. İnşaat projelerini ziyaret ederek ve fuarlara katılarak yapılan satışlar proje ekibi kanalıyla yapılan satışları oluşturmaktadır. Son olarak, QUA GRANİT'in Aydın ilinin Söke ilçesinde bulunan bir mağazası aracılığıyla yaptığı satışlar perakende satış kanalını oluşturmaktadır⁸.
- (42) QUA GRANİT ürünlerinin bayi kanalı aracılığıyla dağıtımını/satışını gerçekleştirmek üzere bayileriyle Bayilik Sözleşmesi (Sözleşme) imzalamaktadır. Ürünler, bu Sözleşme kapsamında bayiler tarafından tali bayilere ve/veya doğrudan son kullanıcıya satılmaktadır. Dolayısıyla QUA GRANİT ile sözleşme tarafı yetkili satıcılar arasındaki ilişki 2002/2 sayılı Tebliğ anlamında dikey anlaşma niteliği taşımaktadır. Bu çerçevede şikâyet konusuyla ilgili olarak, anılan anlaşmanın 4054 sayılı Kanun ile 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (43) Sözleşme'nin 4.8. maddesinde, "(.....)." ifadelerine yer verilmektedir. Sözleşme'nin 8.9. maddesi "(.....)." şeklindedir. Sözleşme'nin ayrılmaz bir parçası niteliğindeki Distribütörlük Ek Sözleşmesi'nde konuyla ilgili olarak aşağıdaki maddeler yer almaktadır:
- "(.....)."
- (44) Söz konusu maddelerin incelenmesinden Sözleşme'de Qua markalı ürünlerin satış ve dağıtımına ilişkin olarak her bir bayi için çeşitli illeri kapsayan bölgelerin belirlendiği, bayilerin bu bölgeler dışına ve yurt dışına satışının yasaklandığı, satış yapılması halinde yaptırım olarak cezai şart getirildiği ve bayilerin tanıtım faaliyetlerinin QUA GRANİT'in iznine bağlandığı görülmektedir. Söz konusu kısıtlamalar bir önceki başlık altında yer verilen hem aktif hem de pasif satış yasağının tanımına girmektedir. Zira Sözleşmenin hükümlerinden, QUA GRANİT tarafından getirilen satış yasağının aktif satış yasağının sınırlarını aştığı ve sözleşmenin pasif satış yasağını da uygulamaya imkan verecek bir lafzının olduğu anlaşılmaktadır. Bu itibarla ilgili sözleşme maddelerinin hem aktif hem de pasif satış yasağı açısından ele alınması gerekmektedir.
- (45) Yukarıda da yer verildiği üzere, 2002/2 sayılı Tebliğ'de pazar payı %40'ı aşmayan sağlayıcıların bayilerinin münhasır bir bölge ya da müşteri grubuna yapacakları aktif satışları kısıtlaması 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulabilen haller arasında sayılmıştır. Bu doğrultuda Sözleşme ile aktif ve pasif satış yasağı getiren QUA GRANİT'in pazardaki konumu önem arz etmektedir. Dosyadaki bilgilere göre, SKM pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin toplam üretim kapasitesi yaklaşık yıllık (.....) m²'dir. QUA GRANİT'in üretim kapasitesinin (.....) m² olduğu ifade edilmiştir. Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu (TİMFED) tarafından yayımlanan Eylül 2017 tarihli TİMFED Sektör

⁷ Teşebbüsün hâlihazırda (.....) adet bayisi bulunmaktadır.

⁸ (.....).

Araştırma Raporu'nda yer alan bilgilere göre 2013 ila 2017 yıllarını kapsayan beş yıllık dönemde SKM üretiminin yıllık yaklaşık %17 ila %25'i ihraç edilmiştir⁹. QUA GRANİT'in 2018 yılı itibarıyla toplam üretimi içerisindeki ihracat oranı yaklaşık %(. . . .). Bu doğrultuda teşebbüsün üretim kapasitesinin sektörün geneline kıyaslandığında düşük olduğu ve satışlarının önemli bir oranını ihracatın oluşturduğu söylenebilmektedir. İlâveten rakipleriyle karşılaştırabilmek bakımından QUA GRANİT ile rakiplerinin SKM üretim kapasitesi (m²), satış miktarı (m²) ve satış geliri (TL) bazında pazar payları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo-1: SKM Pazarında Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Pazar Payları¹⁰ (%)

Teşebbüsler	2017			2018			2019/10		
	Kapasite	Satış Miktarı	Satış Geliri	Kapasite	Satış Miktarı	Satış Geliri	Kapasite	Satış Miktarı	Satış Geliri
BİEN ¹¹	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
EGE ¹²	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
ETİLİ ¹³	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
HİTİT ¹⁴	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
KALE ¹⁵	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
KÜTAHYA ¹⁶	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
QUA GRANİT	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
TERMAL ¹⁷	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
YURTBAY ¹⁸	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)
TOPLAM	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)	(. . . .)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler çerçevesinde yapılan hesaplamalar

- (46) Tablonun incelenmesinden QUA GRANİT'in pazar payının 2017-2019 yılları arasında artmakla birlikte %40'ın oldukça altında kaldığı görülmektedir. İlâveten Sözleşme hükümlerinde, bayilerin müşterilerinin yapacağı satışların kapsama alındığına ilişkin bir ibare bulunmamaktadır. Bu itibarla teşebbüsün bayileriyle imzaladığı Sözleşme'de yer alan aktif satış yasağına ilişkin maddelerin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanabileceği değerlendirilmektedir.
- (47) Diğer taraftan ilgili sözleşme hükümleri pasif satışların sınırlandırılmasına da yol açacak niteliktedir. Bu kapsamda Sözleşme'nin pratikte nasıl uygulandığı değerlendirilmelidir.
- (48) Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilen QUA GRANİT tarafından (. . . .) ve (. . . .) bayilerine gönderilen 02.11.2016 tarihli e-postada, üç bayi için belirlenen ortak bölge ile girilmez bölgeler sayılmakta ve "distribütör bayilerimizin bölgeleriyle ilgili yaptığımız çalışmalarda bölgelerin paylaşımı şu şekilde planlanmış ve mutabakat sağlanmıştır. Distribütörlerimizin bölge ihlali ile ilgili dikkatli olmalarını ve birbirlerine yardımcı olmaları hususunda yardımlarınızı rica ediyoruz." ifadelerine yer verilmektedir. Söz konusu ifadeler teşebbüsün bayileriyle imzaladığı Sözleşme'nin uygulamaya da yansıdığını göstermektedir.
- (49) Bunu destekler şekilde teşebbüsün (. . . .) ve (. . . .) bayilerine getirdiği bölge sınırlamasına ilişkin 07.07.2018 tarihli belgede aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

⁹ https://issuu.com/timder/docs/timfed_sektor_arastirma_raporu-eylu_bb7404afb0ce78, sf. 31.

¹⁰ Tablonun hazırlanmasında sektörde yaygın olarak satışı yapılan markalar esas alınmıştır.

¹¹ Bien Yapı Ürünleri San. Turz. ve Tic. A.Ş.

¹² Ege Seramik San. ve Tic. A.Ş.

¹³ Etili Seramik İnşaat San. ve Tic. A.Ş.

¹⁴ Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

¹⁵ Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş.

¹⁶ NG Kutahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.

¹⁷ Termal Seramik San. ve Tic. A.Ş.

¹⁸ Yurtbay Seramik San. ve Tic. A.Ş.

“(.....) 2 tane bayimiz bulunmaktadır.

“(.....) bayilerimiz de (taraf lar ile görüşülmüş ve anlaş ılmıştır) bir ayırım yapacağız. Bu ayır ıma göre;

“(.....) il ve ilçelerine (.....) bayimiz

“(.....) il ve ilçelerine (.....) bayimiz Qua Marka malzemelerimizi satabileceklerdir.

Geri kalan (.....) ortak bölge olup her iki taraf ta satış yapabileceklerdir.

Ancak taraflar (.....) illerine (hangisine bağlı değilse) satış yapamayacaklardır.”

- (50) Ayrıca yukarıda da yer verilen 07.07.2018 tarihli yazışmanın devamında, ilgili bayilerin kendileri için belirlenen bölgenin dışına satış yapmaları durumunda cezai şart getirildiği görülmektedir.
- (51) Diğer taraftan 05.07.2019 tarihli e-posta ile, aynı bölge bayisine QUA GRANİT tarafından bölge dışına satış yapmamasına ilişkin taahhüt içeren bir metin gönderilmekte ve söz konusu bayinin bu metni imzalaması istenmektedir. Belgenin incelenmesinden, İzmir bayisinin bölgesi dışına satış yaptığı ve bunun sonucu olarak teşebbüsün hesabına bloke konduğu, belgede yer alan metnin imzalanarak gönderilmesi halinde blokenin kaldırılacağı anlaşılmaktadır. Bunun dışında diğer belgelerde yer alan cezai şartın uygulandığına ilişkin bir bilgi ve belgeye rastlanılmamıştır.
- (52) 11.10.2017 tarihli belgede, (.....) bayisi tarafından QUA GRANİT’e, bayilerin bölge dışına satış yapmayacağına yönelik kendisine garanti verilmesine rağmen bir bayinin bölgesi dışına satış yaptığı belirtilmekte ve bu durumun sonlandırılması talep edilmektedir. QUA GRANİT tarafından cevaben *“(.....).”* denilerek konuya olumsuz yaklaşıldığı belirtilmektedir.
- (53) 25-27.07.2017 tarihli belgede teşebbüsün (.....) bayisinin bölgesinde bulunan bir müşterinin ürünü daha uygun koşullarda bulunduğu başka bir bölgedeki bayiden alması üzerine ilgili ürünün hangi bayiden alınmış olabileceği araştırılmaktadır. Konuya ilişkin olarak QUA GRANİT yetkilisi tarafından *“(.....).”* ifadeleri kullanılarak teşebbüsün bölgesel münhasırlık ve bölge dışına yapılan pasif satışlar konusundaki yaklaşımı belirtilmektedir. Akabinde aynı teşebbüs yetkilisinin *“(.....).”* ifadeleriyle bu yaklaşımın ülke geneline yaygın olduğu vurgulanmakta ve bölge dışına yapılan satışların önüne geçmek için çaba sarf edildiği görülmektedir.
- (54) (.....) bölgesine ilişkin 25.12.2017 ve 22.05.2018 tarihli belgelerde bölge dışından (.....) yapılan satış ile ilgili barkod numaraları gönderilmekte ve bu satışı hangi bayinin gerçekleştirdiği tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu durum, QUA GRANİT’in bölge kısıtlaması uygulamasının takibinin teşebbüsün sistemleri üzerinden yapılabildiğini göstermektedir. 23.05.2018 tarihli belgede ise konu QUA GRANİT (.....) bölge sorumlusu tarafından *“.. (.....)”* sözleriyle açıkça ifade edilmektedir. Yazışmanın devamında aynı yetkili aşağıdaki ifadeleri kullanmaktadır:

“(.....).”

Bölgede ihlalin ortadan kalkması adına (.....) bayisi piyasaya düşük karlılıkla ürün satmaya başlamış olup bu sebeple fabrika aidiyeti konusunda ilerlenen yolda geriye gidilmiş, Qua markası adına bahse konu bayi ile sıkıntılar yaşamaya başlamasına sebep olmuştur.

Bölge ihlali konusunda bayii kayıpları yasamamak adına ve şirket menfaatleri doğrultusunda kalıcı bir çözüm bulunmasını talep ederim.”

Teşebbüsün başka bir yetkilisi tarafından cevaben “(.....).” denilerek bölge sorumlularının bölge dışından yapılan satışlara karşı yapması gerekenler vurgulanmaktadır. Buna göre teşebbüs, bayiler arasında pasif satış yasağının işlerliğini tesis etmeye yönelik etkin iletişim içine girmeleri yönünde öneride bulunmaktadır. Yukarıda yer verilen 25.12.2017, 22.05.2018 ve 23.05.2018 tarihli belgelerin incelenmesinden, Sözleşme ile bayilere getirilen bölge dışına satış yasağının fiilen uygulandığı, bu satış yasağının aktif satışların yanı sıra pasif satışları da kapsamına aldığı ve yasağa uyulup uyulmadığının teşebbüsün sistemleri ve bölge sorumluları aracılığıyla denetlendiği görülmektedir.

- (55) Aynı bölgeye ilişkin 11.05.2019 tarihli belgede, bir alıcının bölge dışından yaptığı alımlarla ilgili teşebbüs yetkilileri arasında geçen yazışmanın incelenmesinden, QUA GRANİT'in getirdiği bölge kısıtlamasına bayilerce uyulmadığı durumlar için ilave tedbir alınmaya çalışıldığı, bu kuralın uygulanması ve denetlenmesi konusunda kesin bir duruş sergilendiği anlaşılmaktadır. İlaveten belgede geçen “(.....)” ifadesi dikkat çekmektedir. Dosya kapsamında elde edilen bilgilere göre, bayilerin QUA GRANİT'ten aldığı ürünlerin nakliyesi çoğunlukla QUA GRANİT tarafından yapılmakta, nakliyeyi bayi üstlense dahi QUA GRANİT ürünlerin teslim edileceği adresi görebilmektedir. Bu doğrultuda belgede geçen ifadelerin, teşebbüsün ürünleri takip ederek ilgili bayinin Sözleşme'sinde yer alan iller dışına gönderilmek istenmesi durumunda bunu engellemeye çalıştığına işaret edebileceği anlaşılmaktadır.
- (56) 08.02.2018 tarihli belgede teşebbüsün (.....) bayisine kendi bölgesi dışından gelen ürün talebi “... qua seramikte bölge sınırlaması mevcut. (.....) malzeme gönderemeyiz. (.....) firması mevcut buradan ürün temin edebilirsiniz.” denilerek reddedilmekte ve müşteri ilgili bölgedeki bayiye yönlendirilmektedir. Bu durum QUA GRANİT'in Sözleşme ile getirdiği bölge münhasırlığının hem aktif hem de pasif satışları kapsayacak şekilde bayiler nezdinde de uygulandığını göstermektedir.
- (57) QUA GRANİT'in bayileriyle imzaladığı Sözleşme hükümleri ile yukarıda yer verilen belgelerin birlikte ele alınmasından, teşebbüs tarafından bayileri için münhasır bölge tayin edildiği ve bu bölgelere yapılacak aktif satışlar ile birlikte pasif satışların da kısıtlandığı, bu çerçevede QUA GRANİT ile bayileri arasındaki dikey anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu anlaşılmaktadır. İlgili anlaşmalar çerçevesinde pasif satışların da kısıtlanıyor olması, taraflar arasındaki dikey anlaşmaları 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi çerçevesinde aynı Tebliğ ile tanınan grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkarmaktadır.
- (58) Bu noktada değerlendirilmesi gereken husus, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesindeki sınırlamaları içeren anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyetten yararlanıp yararlanamayacağıdır.
- (59) Pasif satış kısıtlamalarının genel olarak bireysel muafiyetten yararlanmasının da güç olduğu kabul edilmektedir. Pasif satışların kısıtlanmasına ilişkin uygulamalar hakkında herhangi bir bireysel muafiyet analizi yapılmayan kararlar¹⁹ olduğu gibi bazı kararlarda²⁰ da ayrıntılı bir bireysel muafiyet analizi yapılmadan sadece istisnai bazı durumlarda bu tür kısıtlamaları içeren anlaşmalara bireysel muafiyet tanınabileceği ifade edilmektedir. Bu çerçevede örneğin, birtakım tehlikeli maddelerin sağlayıcısı konumundaki teşebbüsler, güvenlik ve sağlık gibi nedenlere dayanarak alıcılarının bu

¹⁹ Bkz. Kurulun 27.05.2008 tarihli, 08-35/462-162 sayılı; 14.07.2011 tarihli, 11-43/953-307 sayılı; 09.06.2011 tarihli, 11-36/757-234 sayılı; 04.12.2008 tarihli, 08-69/1121-437 sayılı ve 02.05.2013 tarihli, 13-25/331-150 sayılı kararları.

²⁰ Kurulun 25.11.2009 tarihli ve 09-57/1365-357 sayılı kararı (KWS), 23.09.2010 tarihli ve 10-60/1251-469 sayılı kararı (YATSAN).

tür malları belirli müşterilere satmalarını engelleyebilecek ya da yeni coğrafi pazar açılımının söz konusu olduğu durumlarda sağlayıcı, diğer coğrafi pazarlarda bulunan alıcılarının yeni girilen coğrafi pazara aktif ya da pasif olarak ürün satmasını belirli bir süre boyunca yasaklayabilecektir²¹.

- (60) Yapılan değerlendirmeler doğrultusunda, dosya konusu uygulamalar yukarıda yer verilen istisnai haller kapsamında olmadığından bu uygulamaların 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi bağlamında bireysel muafiyetten yararlanmasının mümkün olmadığı değerlendirilmektedir.
- (61) Yukarıda "Rekabet Hukukunda Aktif ve Pasif Satış Kısıtlamaları" başlığı altında belirtildiği üzere Kurul uygulamasında, dikey rekabet ihlallerini değerlendirirken olay bazında değerlendirme yapılarak pazarın rekabetçi yapısı, ihlâlin pazardaki potansiyel ve güncel rekabet üzerindeki etkisi, sağlayıcının ve alıcıların pazardaki konumu, pazara giriş engelleri gibi hususların göz önünde bulundurulduğu ve soruşturma açılmasının tercih edilmediği çok sayıda örnek bulunmaktadır.
- (62) Bu kapsamda değinilmesi gereken ilk husus, pazarın rekabetçi yapısıdır. SKM pazarında 25-30 civarında teşebbüs faaliyette bulunmaktadır. Yukarıda pazardaki teşebbüslerin pazar paylarının yer aldığı Tablo-1'den teşebbüslerin hiçbirinin %(.....) üzerinde pazar payının bulunmadığı ve birçok teşebbüsün pazar payının %(.....) ile %(.....) civarında seyrettiği görülmektedir. İlgili tablodan ayrıca QUA GRANİT'in 2019 yılı itibarıyla pazar payının üretim kapasitesi bazında %(.....), satış miktarı bazında %(.....) ve satış geliri bazında %(.....) olduğu anlaşılmaktadır.
- (63) Söz konusu oranlarla QUA GRANİT, tabloda yer verilen rakipleri arasında (.....) sırada yer almaktadır. Bu itibarla teşebbüsün kayda değer bir pazar gücünün bulunmadığı söylenebilmektedir²². SKM'lerin satış ve dağıtım kanallarına bakıldığında da genellikle sektörde münhasır bayiliğin bulunmadığı görülmektedir. Dosya kapsamında elde edilen bilgilere göre QUA GRANİT bayileri QUA markalı ürünlerin yanı sıra rakip markaların ürünlerini de satmaktadır. Dikey kısıtlarla ilgili en önemli rekabet sorunları, genellikle markalar arası rekabetin yetersiz olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır. Markalar arası rekabetin yetersizliği, üst pazarda pazar gücüne sahip bir teşebbüsün bulunması anlamına gelmektedir. Marka içi rekabetin yetersizliğinin doğurduğu olumsuzluklara, markalar arası rekabetin yetersizliğinin de eklenmesi durumunda dikey kısıtlamaların olumsuz etkileri, olumlu etkilerini aşabilmektedir. Kılavuz'da belirtildiği üzere, dikey anlaşmalar açısından Kanun'un 4. maddesinin uygulanması pazar gücüne sahip teşebbüsler üzerinde yoğunlaşmakta ve incelenen olaydaki teşebbüs ciddi bir pazar gücüne sahip ise gerek marka içi gerekse markalar arası rekabetin korunması önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda dosya özelinde, pazarın rekabetçi yapısı, QUA GRANİT ve rakiplerinin pazardaki konumu ile bayilerin marka münhasırlığının bulunmaması göz önünde bulundurulduğunda, QUA GRANİT'in bayilerine getirdiği pasif satış yasağının etkisinin sınırlı olacağı değerlendirilmektedir.
- (64) Üzerinde durulması gereken bir diğer husus Sözleşme ile getirilen satış yasağının bayilerin satışlarına olan etkisidir. Bu kapsamda Qua markalı ürünlerin sözleşmelerle bayilere tanımlanan bölgelerin içine ve dışına yapılan satış miktarları önem taşımaktadır. Zira yukarıda yer verilen belgelerden QUA GRANİT'in satış yasağını bayileri nezdinde sıkı bir şekilde uyguladığı ve denetlediği söylenebilmektedir. Bu doğrultuda aşağıda 2017-2019 yılları arasında bayilerin Sözleşme ile tanımlanan bölgelerin içine ve dışına yaptıkları satışların oranına yer verilmektedir²³:

²¹ Kılavuz'un 20. ve 94. paragrafları.

²² (.....).

²³ (.....).

Tablo-2: Bayilerin Bölge İçi ve Bölge Dışı Qua Markalı Ürün Satış Oranları (%)

Teşebbüsler	2017		2018		2019	
	Bölge İçi	Bölge Dışı	Bölge İçi	Bölge Dışı	Bölge İçi	Bölge Dışı
(.....) ²⁴	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ²⁵	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ²⁶	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ²⁷	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ²⁸	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ²⁹	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁰	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³¹	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³²	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler çerçevesinde yapılan hesaplamalar

Tablo-3: QUA GRANİT'in Bayilerine Yaptığı Bölge İçi ve Bölge Dışı Sevkiyatların Oranları (%)

Teşebbüs	2017		2018		2019	
	Bölge İçi	Bölge Dışı	Bölge İçi	Bölge Dışı	Bölge İçi	Bölge Dışı
(.....) ³³	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁴	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁵	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁶	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁷	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ³⁸	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: QUA GRANİT'ten elde edilen bilgiler.

- (65) Yukarıda yer verilen Tablo-2'de QUA GRANİT'in bayilerinden elde edilen ve Qua markalı ürünlerin bayiler tarafından Sözleşme ile belirlenen bölgenin içine ve dışına yapılan satışların miktar bazında oranına, Tablo-3'te ise QUA GRANİT tarafından sağlanan, teşebbüsün bayileri için yaptığı ürün sevkiyatlarının bölge içi-dışı oranlarına³⁹ yer verilmektedir. Her iki tabloya göre bayilerin tamamına yakını satışlarının büyük çoğunluğunu bölge içine yapmaktadır. Bayiler için sözleşmelerle belirlenen bölgelere ve bayilerin satış yaptığı illere aşağıda yer verilmektedir:

- 24 (.....).
25 (.....).
26 (.....).
27 (.....).
28 (.....).
29 (.....).
30 (.....).
31 (.....).
32 (.....).
33 (.....).
34 (.....).
35 (.....).
36 (.....).
37 (.....).
38 (.....).
39 (.....).

Tablo-4: QUA GRANİT'in Bayileri İçin Sözleşme İle Belirlenen Bölgeler ve Bayilerin Satış Yaptığı İller⁴⁰

Bayi	Bulunduğu İl	Sözleşme ile Belirlenen Bölge	Belirlenen Bölge Dışına Satış Yapılan İller ⁴¹
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Belge-16

- (66) Tablo-4'ün yukarıda yer verilen diğer tablolar ile birlikte değerlendirilmesinden, QUA GRANİT'in bayilerinin sözleşmeler ile belirlenen münhasır bölgeler dışında da satış yapabildiği ancak bu satışların toplam satışları içerisinde oldukça düşük bir paya sahip olduğu görülmektedir. Söz konusu durum QUA GRANİT'in uyguladığı satış yasağının bayilerin satışlarına yansıdığına işaret etmektedir. Bununla birlikte bayilerin bölge dışına ya da faaliyet gösterdikleri şehre uzak bölgelere satış yapmalarını nakliye giderinin yüksek olması, bayinin bölge dışına satış yapmayı tercih etmemesi gibi sebeplerden kaynaklanabilecektir. Nitekim bayilerle yapılan görüşmelerde konuya ilişkin olarak şehir dışından gelen taleplerde ödeme gücüne güvenilemediği, mevcut bölgeye yapılan satışların yeterli görüldüğü, başka bir bayinin bölgesinde satış yapılmasının etik bulunmadığı, bölge dışında sürekli satış yapmak için ilgili yerde depo kiralanması gibi yatırımların yapılması gerektiği, bölge dışına yapılan satışlarda nakliye maliyeti, ürünün ambalajlanması, kasalanması vb hususlarının dikkate alınması gerektiği gibi sebeplerle uzak bölgelere satış yapmanın tercih edilmeyebileceği ifade edilmiştir.
- (67) Aşağıda 2017-2019 yılları arasında QUA GRANİT'in ilk on bayisinin toplam SKM satış miktarı içerisinde Qua markalı ürünlerin satışlarına yer verilmektedir:

Tablo-5: QUA GRANİT'in Bayilerinin Toplam Satış Miktarı İçerisinde Qua Markalı Ürünlerin Payı⁴² (%)

Teşebbüsler	2017		2018		2019/10	
	Qua	Diğer	Qua	Diğer	Qua	Diğer
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ⁴³	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ⁴⁴	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....) ⁴⁵	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden elde edilen bilgiler çerçevesinde raportörlerce yapılan hesaplamalar

40 (.....).
41 (.....).
42 (.....).
43 (.....).
44 (.....).
45 (.....).

- (68) Tablonun incelenmesinden QUA GRANİT'in bayilerinin satış miktarları içerisinde Qua markalı ürünlerin satışının çoğunlukla düşük oranda olduğu görülmektedir. Bayilerin yalnızca ikisinde Qua markalı ürünlerin satış miktarı diğer markalardan fazladır.
- (69) Bölge münhasırlığı içeren dağıtım anlaşmaları her ne kadar marka içi rekabeti kısıtlasa da ürünlerin tüketiciye ulaşmasını engellememektedir. Bununla birlikte, markalar arası rekabetin yeterli olmadığı durumlarda (bölge, müşteri grubu gibi hususlarda) münhasırlık içeren dağıtım anlaşmaları tüketici tercihlerinin önemli ölçüde sınırlandırılmasına neden olabildiği gibi ekonomik açıdan daha etkin ve yenilikçi dağıtıcıların pazarda yer almasını engelleyebilmektedir. Bu durum ise dağıtım kanalındaki yenilik arayışlarını azaltırken tüketicilerin fiyat-hizmet karşılaştırması yaparak tercihte bulunması olanağını ortadan kaldırmaktadır. Diğer yandan yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında ilgili pazarda markalar arası rekabetin yoğun ve QUA GRANİT'in pazar gücünün sınırlı olması, rakiplerin pazardaki konumu, bayilerin marka münhasırlığının bulunmaması, Qua markalı ürünlerin satışlarının bayilerin toplam satışları içerisindeki payının düşüklüğü sebepleriyle QUA GRANİT tarafından bayilerine getirilen pasif satış yasağının rekabete etkisinin sınırlı olduğu değerlendirilmektedir.

I.4.3. QUA GRANİT Tarafından Sözleşmelerde Yapılması Öngörülen Değişiklikler

- (70) QUA GRANİT tarafından 10.12.2019 tarih ve 8601 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal ettirilen yazıda, dosya konusu ile ilgili yapılması öngörülen hususlar aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:
- Sözleşmeler'in bazı maddelerinin değiştirilmesi,
 - Uygulanan bayilik sisteminin bayilere açıklayıcı bir yazıyla aktarılması,
 - Rekabet hukuku eğitim ve uyum çalışmaları.
- (71) QUA GRANİT ile yetkili satıcıları arasında akdedilen sözleşmelerde yapılması öngörülen değişikliklerde ilk olarak Sözleşme'nin 8.9. maddesinin "(.....)..." şeklinde değiştirileceği ifade edilmektedir⁴⁶.
- (72) Sözleşme'de yapılacak bir diğer değişiklik, mevcut halinde Sözleşme'nin ayrılmaz parçası olduğu ifade edilen Distribütörlük Ek Sözleşmesi'nin yürürlükten kaldırılmasıdır. Hâlihazırda Distribütörlük Ek Sözleşmesi ile bayilere getirilen ve aktif ve/veya pasif satış yasağını içerip içermediği açık bir şekilde anlaşılmayan bölge kısıtı, Sözleşme'nin 4.8. maddesine eklenen aşağıdaki ifadelerle yeniden düzenlenecektir:
- "(.....)..."
- (73) Söz konusu düzenlemeler ile özetle QUA GRANİT'in bayilerinin (.....) hiçbir surette pasif satışların yasaklanmayacağı hüküm altına alınmaktadır.
- (74) QUA GRANİT tarafından ayrıca, Sözleşme'de yapılacak bu değişiklikler ve Kurum tarafından gerek görülecek ilave olası çözümler ile bayilik sisteminde meydana gelmesi planlanan farklılığının bayilere açıklayıcı bir şekilde aktarılacağı ve rekabet hukukuna uyum konusunda azami gayretin gösterileceği belirtilmektedir.

⁴⁶ İlgili maddenin mevcut hali "(.....)." şeklindedir.

I.5. Genel Değerlendirme

- (75) Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu değerlendirilen QUA GRANİT ile yetkili satıcıları arasında yapılan dikey anlaşmaların, pasif satışı yasaklayan hükümler içerdiği ve pasif satışı yasaklayacak şekilde uygulandığı, bu sebeple 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı ve söz konusu anlaşmalara 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet de tanınamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte ilgili pazarın rekabetçi yapısı, QUA GRANİT'in düşük pazar gücü, rakiplerin pazardaki konumu, bayilerin çok markalı yapısı, teşebbüsün uyguladığı pasif satış yasağının bayiler nezdinde olumsuz etki doğurması riskinin sınırlı olması, QUA GRANİT tarafından dosya konusu davranışının rekabet karşıtı olabilecek etkisinin ortadan kaldırılmasına yönelik adımlar atılmasının öngörülmesi ile ilave adımların atılmasına da hazır olunduğunun belirtilmesi ve pasif satışın engellenmesi niteliğindeki eylemler hakkında soruşturma açılmasının tercih edilmeyerek bunun yerine önaraştırma aşamasının sonunda 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş yazısı gönderilmesi sonucuna ulaşılan Kurul kararları⁴⁷ dikkate alındığında QUA GRANİT hakkında bu aşamada soruşturma açılmasına gerek olmadığı değerlendirilmektedir.
- (76) Öte yandan 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, QUA GRANİT'e QUA markalı seramik kaplama malzemelerinin pasif satışının engellenmesi anlamına gelebilecek sözleşme hükümlerinin kaldırılması ve bu tür uygulamalardan kaçınmasına yönelik görüş yazısı gönderilmesi gerektiği kanaatine varılmıştır.

⁴⁷ Bu yöndeki Kurul kararları için bkz.; 21.04.2008 tarihli, 08-69/1121-437 sayılı; 27.5.2008 tarihli, 08-35/462-162 sayılı; 25.11.2009 tarihli, 09-57/1365-357 sayılı; 23.09.2010 tarihli, 10-60/1251-469 sayılı; 04.01.2018 tarihli ve 18-01/1-1 sayılı ve 15.02.2018 tarihli, 18-05/74-40 sayılı kararlar.

J. SONUÇ

(77) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1. Dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına,
2. Bununla birlikte; Hayal Seramik Yapı ve Ürünleri San. Turizm ve Tic. A.Ş.'ye, bayileriyle akdettiği Yetkili Satıcılık (Bayilik) Sözleşmesi'ndeki pasif satış yasağı niteliğinde olabilecek hükümleri kaldırması ve bayilerine yönelik bu kapsamdaki her türlü uygulama ve tedbire son vermesi gerektiğinin, aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde hakkında işlem başlatılacağına, aynı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca bildirilmesi için Başkanlığın görevlendirilmesine,

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.