

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2011-2-318 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 12-03/94-33
Karar Tarihi : 26.01.2012

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, Doç. Dr. Cevdet İlhan GÜNAY,
Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR

B. RAPORTÖRLER : Onur Yelda YÜKSEL, Necla SÜMER

**C. BAŞVURUDA
BULUNAN**

: - Halim ALANYALI
(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı kanalıyla)
Cumhuriyet Bulvarı No:68 Gümrük 35250 İzmir

D. HAKKINDA İNCELEME

20 **YAPILAN** : - Massey Ferguson Tarım Makinaları Limited Şirketi
Perdemsac Plaza Bayar Cad. Gülbahar Sok. No:17 Kat:11/16
34742 Kozyatağı/İstanbul

E. DOSYA KONUSU: Massey Ferguson Tarım Makinaları Ltd. Şti. (Massey Ferguson)'nin bayilerine yönelik uygulamaları sebebiyle istenen bayiden Massey Ferguson markalı traktör satın alınamadığı iddiası.

F. İDDİALARIN ÖZETİ: Başvuruda özetle;

- Başvuru sahibinin Massey Ferguson marka traktör satın almak için Salihli bayisi ile görüştüğü ve bayi tarafından 15 gün sonra teslim edilmek üzere söz konusu traktörün kendisine sağlanabileceğinin ifade edildiği,
- 30 - Fiyat araştırması yapmak için İzmir bayisi Liderson ile de görüştüğü, ancak gerek fiyat gerekse diğer koşullara bakarak traktörü Salihli bayisinden almaya karar verdiği,
- Bu amaçla Salihli bayisini tekrar aradığında, bayinin traktörün Kemalpaşa'da kullanılacağını öğrendikten sonra Massey Ferguson'da bölgecilik olduğunu, bayilerin kendi bölgelerinin dışına satış yapmasının yasak olduğunu, bu sebeple traktörü İzmir'den almaları gerektiğini söylediği,
- Salihli bayisinden Massey Ferguson yetkilileri ile görüşerek bu satış için izin almalarını istediği, ancak Salihli bayisinin Massey Ferguson bölge müdürüyle görüşmesinden sonra da durumun değişmediği,
- Kendisinin de bölge müdürü ile görüştüğü ve bu görüşmede traktörü istediği yerden alabileceğinin kendisine söylendiği, ancak buna rağmen İzmir bayisine yönlendirme yapıldığı, ürünü Salihli bayisinden alabilmesi için bir kolaylık sağlanmadığı,
- 40 - Bu şekilde müşterinin serbest piyasa koşullarında alışveriş yapmasının kısıtlandığı ve tek bir satıcıya yönlendirildiği

iddia edilmektedir.

G. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 08.07.2011 tarih ve 5030 sayı ile intikal eden Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın yazısının ekinde yer alan başvuru üzerine hazırlanan 04.08.2011 tarih ve 2011-2-318/İİ-11-390.NSK sayılı İlk İnceleme Raporu 17.08.2011 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 11-45/1040-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

50 İlgili karar uyarınca yapılan inceleme üzerine hazırlanan 17.01.2012 tarih ve 2011-2-318/ÖA-12-261.YY sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; dosya konusu iddialara yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı görüşüne yer verilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İncelemeye konu teşebbüs: Massey Ferguson

2008 yılında kurulan teşebbüs, AGCO Corporation'un (AGCO) markalarından biri olan Massey Ferguson markalı traktörlerin Türkiye'deki satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. Genel merkezi İstanbul'da bulunmakta ve Türkiye genelinde satış, servis ve yedek parça hizmetlerini sağlamak üzere bayilik sistemi ile faaliyet göstermektedir.

60 Massey Ferguson ortaklarının bağlı olduğu AGCO, 1990 yılında kurulmuş olup traktör, biçerdöver, saman aleti, püskürtücü, hayvan yemi, ziraat ekipmanı ve ilgili yedek parçalardan oluşan ürün serisini sağlamaktadır. AGCO ürünleri dünyanın çeşitli yerlerinde, Challenger, Fendt, Massey Ferguson ve Valtra temel markalarıyla satılmaktadır.

I.2. Yapılan Tespitler ve Değerlendirmeler

Önaraştırma döneminde raportörlerce, Massey Ferguson'da yerinde inceleme yapılmış, teşebbüsün İstanbul'da bulunan bayisi As Tarım Aletleri A.Ş. (As Tarım), Ankara'da bulunan bayisi Uğurlu Motorlu Araçlar Tic. ve Sanayi A.Ş. (Uğurlu Motorlu Araçlar) ile bazı bayilerden bilgi alınmıştır.

70 I.2.1. Massey Ferguson'un Bayilik Sistemi

Massey Ferguson, Türkiye'de bayilik sistemini oluşturmak üzere tip sözleşme niteliğinde olan "Massey Ferguson Tarım Makineleri Bayilik Sözleşmesi (Bayilik Sözleşmesi)"ni muhtelif bayilerle imzalamaya 2009 yılının Nisan ayından itibaren başlamıştır. Bir yıl süreli olan, bu sürenin sonunda taraflarca feshedilmemesi halinde birer yıllık dönemler halinde kendiliğinden uzayan sözleşme, beş yıldan uzun süre geçerli olmamaktadır. Bu bakımdan rekabet etmeme yükümlülüğü süresinin 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5(a) bendi ile izin verilen süreyi aşmadığı anlaşılmıştır.

80 Halihazırda Massey Ferguson'un Türkiye çapında (.....) bayisi bulunmaktadır. Bu bayiler Bayilik Sözleşmesi'nin iki numaralı ekinde belirlenen ve muhtelif zamanlarda tadil edilebilen "bölge"de Massey Ferguson'un sağladığı çeşitli traktör, ekipman ile bunların aksesuar ve yedek parçalarının toptan ve perakende satışını münhasıran üstlenmektedirler. Bu düzenlemeden de anlaşılacağı üzere, Massey Ferguson'un bayilik sistemi coğrafi bölgeler temelinde şekillenmektedir. Bu yapılanmaya göre çoğunlukla bir il ve ilçeleri olmak üzere; kimi zaman birden fazla ilden, kimi zamansa bir ilin bazı ilçelerinden oluşan bölgeler bayinin bölgesini oluşturmaktadır. Sözleşmenin muhtelif hükümlerinden¹ belli bir bölgenin ilgili bayiye münhasıran tahsis edilmesinin amaçlandığı anlaşılmaktadır. Massey Ferguson'un mevcut dağıtım yapılanmasında hangi bayinin

¹ " (.....TİCARİ SIR.....)

hangi bölgede yetkilendirildiğine ilişkin bilgiler incelendiğinde, belirlenmiş her bir bölgeye yalnızca bir bayinin atandığı görülmektedir.

- 90 Diğer yandan tüm Türkiye çapındaki yapılanma incelendiğinde, halihazırda herhangi bir bayinin atanmamış olduğu az sayıda bölgenin varlığı dikkat çekmektedir. Bu durum çoğunlukla Massey Ferguson ile ilgili bölgeden sorumlu bayi arasındaki bayilik ilişkisinin yakın bir zaman önce sonlandırılmış olması gibi geçici nitelikteki faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Bununla birlikte Massey Ferguson, bayilerle olan ilişkilerinin organizasyonu bakımından tüm Türkiye'yi (.....) bölgeye ayırmıştır. Her bir bölgeden sorumlu bir bölge satış müdürü bulunmakla birlikte, fiziki olarak bölge müdürlüğü tarzında bir yapılanma söz konusu değildir. Bölge satış müdürleri saha elemanı olarak çalışmaktadır.

- 100 Massey Ferguson'un bayilik yapılanmasında bayilerin, müşterilerinin satış, yedek parça ve servis ihtiyaçlarının hepsini karşılayabiliyor olmaları beklenmektedir. Bu nedenle Bayilik Sözleşmesi sadece alım, satım ve yeniden satıma ilişkin hususları düzenlemekte, sözleşmede müşterilere kurulum, bedelsiz bakım, garanti hizmetleri gibi hizmetlerin verilmesinin sağlanmasına yönelik hükümler de bulunmaktadır. Bayi, bu hükümler² çerçevesinde üstlendiği satış ve satış sonrası servis sorumluluğunu yerine getirmek üzere bölgesindeki yeter sayıda teşebbüs ile yetkili servis ilişkisi içine girmektedir. Bu şekilde oluşan yetkili servis ağında, yetkili servis ile bayi arasındaki ilişkiye Massey Ferguson müdahil olmamaktadır. Bununla birlikte bayi ile Massey Ferguson arasında, bayinin üstlendiği servis sorumluluğunun ayrıntılarını düzenleyen bir "Massey Ferguson Tarım Makineleri Servis Sözleşmesi" (Yetkili Servis Sözleşmesi)
- 110 imzalanmaktadır.

Massey Ferguson, Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü (TİGEM) gibi ihale usulü ile ya da büyük filolarla alım yapan kamu sektörü ya da özel sektör müşterilerine doğrudan satış yapabilmektedir. Massey Ferguson'un bu tür doğrudan satışları son derece sınırlı seviyede olup, Türkiye'de anılan traktör satışlarının tamamına yakını bayiler üzerinden gerçekleşmektedir.

1.2.2. Yeniden Satışa Yönelik Sözleşmesel Kısıtlara İlişkin Değerlendirme

- 120 2003/3 ve 2007/2 sayılı Tebliğler ile değişik 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nde 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 tanımlanmaktadır. Massey Ferguson ile bayiler arasındaki Bayilik Sözleşmesi 2002/2 sayılı Tebliğ anlamında bir dikey anlaşma niteliği taşımaktadır.

2002/2 sayılı Tebliğ'e 2007/2 sayılı Tebliğ ile eşik getirilmiş ve 2002/2 sayılı Tebliğ ile sağlanan muafiyetin, sağlayıcının anlaşma konusu mal ve hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki payının %40'ı aşmaması durumunda uygulanacağı düzenlenmiştir. Massey Ferguson'un traktör pazarında satış miktarı bazında 2010 yılı pazar payı %(.....); 2011 yılı Kasım ayı itibarıyla kümülatif pazar payı ise %(.....)'dir. Dolayısıyla, teşebbüsün traktör satışına yönelik olarak dikey anlaşmalarında getirdiği kısıtların, ilgili Tebliğ kapsamında değerlendirilmesi mümkündür.

- 130 Dosya konusu iddialar, Massey Ferguson'un bayilerine yönelik uygulamaları nedeniyle istenilen bayiden Massey Ferguson markalı traktör alınamadığı yönündedir. Anılan sözleşmede bayinin sözleşme konusu traktörleri yeniden satabileceği müşterilere ilişkin bazı sınırlamalar getirildiği görülmektedir. (.....TİCARİ SIR.....) yer alan düzenleme ile

² " (.....TİCARİ SIR.....)

Massey Ferguson'un, bayilerinin bölgeleri dışında şube veya depo kurmalarına ve münhasıran bir başka bayiye tahsis edilmiş bölgedeki müşterilere aktif satış yapmalarına sınırlama getirdiği anlaşılmaktadır.

140 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4(b) maddesinde; alıcının sözleşme konusu mal ve hizmetleri satacağı bölge ya da müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesinin anlaşmayı grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkaracağı genel prensibi yer almaktadır. Bununla birlikte, anılan genel prensibe dört istisna getirilmiştir. İnceleme konusunu oluşturan sözleşme bakımından ele alınması gereken istisnalardan ilki olan ve sağlayıcının, doğrudan satış yaptığı alıcının münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna aktif satış yapmasının kısıtlanabileceğine yönelik 4(b)(1) maddesinde yer alan düzenlemedir.

150 Münhasır bir bölgeden ya da münhasır bir müşteri grubundan bahsedebilmek için, belli bir bölgede ya da belli bir müşteri grubuna anlaşma konusu ürünleri aktif olarak yeniden satmak üzere sadece bir alıcının yetkilendirilmiş olması ve sağlayıcı ile diğer tüm alıcılarının, söz konusu alıcıya tahsis edilmiş bölgeye ya da müşteri grubuna aktif satış yapmalarının kısıtlanmış olması gerekmektedir. Böylelikle alıcı, sağlayıcının söz konusu bölgeye ya da müşteri grubuna aktif satış yapmak üzere başka bir alıcıyı yetkilendirmeyeceği güvencesine ve korumasına sahip olmaktadır. Diğer yandan sağlayıcı belli bir bölgede ya da belli bir müşteri grubuna sadece kendisi aktif olarak satış yapmayı tercih edebilir. Bu tercih doğrultusunda sağlayıcının kendi bölgesine ya da müşteri grubuna aktif satış yapılmamasına yönelik olarak alıcılarına getirdiği kısıtlamanın varlığı ölçüsünde, söz konusu bölgenin ya da müşteri grubunun münhasırlığından bahsedilebilecektir. Bu yönüyle aktif satış yasağı, münhasırlığın sağlanabilmesinin bir unsuru olarak ortaya çıkmakta; böylelikle münhasırlıktan kaynaklı etkinlik artışının elde edilebilmesi için aktif satışların kısıtlanmasından kaynaklı rekabet sınırlamasına izin verilebilmektedir.

160 2002/2 sayılı Tebliğ bakımından, belli bir bölgenin ya da müşteri grubunun herhangi bir ayrıma gidilmeksizin bütününe dağıtım yapmak üzere birden fazla alıcının yetkilendirilmiş olması ya da sağlayıcının kendisine ya da bir alıcısına tahsis ettiği bölge ya da müşteri grubuna kendisinin ya da bazı alıcılarının aktif olarak satış yapabilmesi hallerinde münhasırlık ortadan kalkmakta ve bu tür "serbest" bölgelere ya da müşteri gruplarına yapılacak aktif satışların kısıtlanması, kısıtlamanın ilgili olduğu anlaşmayı 2002/2 sayılı Tebliğ'in kapsamı dışına çıkarmaktadır.

170 Bayilik Sözleşmesi'nin (.....) maddesinin, bayilere satış yapabilecekleri coğrafi alan bakımından bir sınırlama getirdiği ve maddenin lafzından bu sınırlamanın aktif satışlara yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Massey Ferguson'un dağıtım sistemi temel olarak, tüm Türkiye'nin iller ve/veya ilçeler temel alınarak çeşitli coğrafi bölgelere ayrılması ve bu bölgelerden her birinde aktif satış yapmak üzere sadece bir bayinin yetkilendirilmiş olması prensibine dayalıdır. Bu çerçevede anılan madde ile bayilerin münhasıran başka bir bayinin bölgesinde bulunan müşterilere aktif satış yapmalarının kısıtlanması, hem münhasırlığın bir unsuru, hem de bunun sağlanmasıyla bağlantılı olarak, 2002/2 sayılı Tebliğ'in izin verdiği bir kısıtlama olarak ortaya çıkmaktadır.

180 Diğer yandan, alıcılara münhasır bir bölge ya da müşteri grubu tahsis etmek suretiyle tanınan koruma mutlak olmayıp, alıcılar kendi bölge ya da müşteri grupları bakımından diğer alıcıların ancak aktif rekabetinden korunabileceklerdir. Başka bir bayinin bölgesindeki müşterilerden gelen ve bayinin bunlara yönelik reklam, promosyon gibi çabalarından kaynaklanmayan taleplerin, teslimatın bayi tarafından gerçekleştirilmesi durumu da dahil karşılanması şeklinde ana hatlarıyla özetlenebilecek pasif satışların kısıtlandığına yönelik herhangi bir düzenleme Bayilik Sözleşmesi'nde bulunmamaktadır.

I.2.3. Belge ve Bilgilerin Değerlendirilmesi

Raportörlerce yerinde incelemede örnekleri alınan belgelerden dosya konusu iddialar bakımından önemli görülenlerin içeriklerine aşağıda yer verilmektedir:

- (.....TİCARİ SIR.....)

190 Yukarıda yer verilen belgelerin içeriklerinden, genel olarak bölge dışına yapılan satışların, satışın yapıldığı bölge bayisi tarafından çoğunlukla ilgili bölge satış müdürü aracılığıyla Massey Ferguson'un gündemine getirildiği anlaşılmaktadır. Anılan belgelerden, Massey Ferguson'un bu tür şikayetlere kayıtsız kalmadığı, bölge dışına satışların, teşebbüs yetkilileri arasında ya da teşebbüs yetkilileri ile bayi arasında, konunun incelenmesi, ilgili bayiden bilgi alınması ya da gereğinin yapılması gibi içeriklerde iletişime neden olduğu görülmektedir. Bu durum, Massey Ferguson'un bayilerinin kendi bölgelerinin dışındaki müşterilere pasif satış yapmalarını engellemeye dönük bir tutum içinde olabileceği şüphesi yaratmaktadır.

200 Bununla birlikte, Massey Ferguson'un konuya ilişkin açıklaması, bayilerin bölgelerinin dışına aktif satış yapmalarının sözleşme gereği yasak olduğu, ancak bayilerin pasif satış yapmalarını hiçbir şekilde engellemedikleri yönündedir. Massey Ferguson Genel Müdürü; bayilerden gelen bölgelere ilişkin şikayetler karşısında konu hakkında bilgi topladıklarını, eldeki bilgilerle birlikte aktif satış yasağının ihlal edilip edilmediğini kontrol ettiklerini, belgelerde geçen konunun incelenmesi, ilgili bayiden bilgi alınması ya da gereğinin yapılması gibi ifadelerin bu amaçla kullanıldığını belirtmektedir. Dosya mevcudu bilgilere göre bayilerin, sıfır ya da ikinci el traktör satışı yapan ve Massey Ferguson'un bayiye yetkilendirdiği bölge dışında bulunan satış yerleri ya da galerilerle sahiplik, ortaklık, akrabalık vb. türü ilişkileri olabilmektedir. Bayilerin kendilerine Massey Ferguson tarafından tedarik edilen sözleşme konusu ürünleri ilişkili oldukları bu satış yerleri ya da galeriler üstünden ya da ilişkili olmasalar bile galeriye belli bir miktar komisyon mukabilinde başka bayinin bölgesinde teşhir ettirerek satışa sunmaları karşılaşılan uygulamalardan biridir. Dolayısıyla Massey Ferguson, bayilerden gelen 210 bölge dışına satış şikayetleri üzerine konuyu inceleyip aktif satış yasağının ihlal edilip edilmediğini belirlemek ihtiyacı duyduğunu ileri sürmektedir.

Massey Ferguson'da yapılan yerinde incelemede alınan belgeler arasında teşebbüsün bu iddialarını destekler nitelikte belgeler de bulunmaktadır. Bunlardan ilki,(.....) bayisi (.....TİCARİ SIR.....) yetkilisinden Massey Ferguson Satış Müdürü'ne gönderilen (.....) tarihli e-postadır. Bu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"(.....TİCARİ SIR.....)..."

Bu e-posta üzerine (.....) yetkilisine Massey Ferguson Satış Müdürü tarafından verilen yanıtta konunun incelenip kendisine bilgi verileceği belirtilmektedir.

220 (.....) bayisinin yukarıdaki şikayetinin konusu, (.....TİCARİ SIR.....) aktif satış faaliyetleridir. Bu yönüyle söz konusu e-posta, Massey Ferguson'un bayilerin başka satış yerleri ya da galeriler üzerinden aktif satış faaliyetine girişebildikleri yönündeki savını destekler niteliktedir. Diğer yandan e-postada geçen, "traktör alıcısının tabii ki istediği bayiye giderek traktör alabilme lüksü vardır" ifadesi dikkat çekicidir. (.....) e-postadaki ifadeleri, aktif satış ile pasif satış arasındaki ayrımın farkında olduğuna, pasif satışları doğal karşıladığına, asıl sıkıntısının (.....) yaptığı aktif satışlar olduğuna işaret etmektedir. Dolayısıyla bu e-posta, hem Massey Ferguson'un bayilerin başka iş yerleri ya da galeriler üzerinden bölgeleri dışında aktif satış faaliyetlerine girişebildikleri yönündeki ifadelerini desteklemesi, hem de bayilerin pasif satışlarının kısıtlanmadığını göstermesi bakımından önemlidir.

- 230 Bu çerçevede değerlendirilebilecek bir başka belge ise, Massey Ferguson 2. Bölge Satış Müdürü'nden, dönemin 1. Bölge Satış Müdürü ile Satış Müdürü'ne gönderilen "Bölge İhlali" konulu (.....) tarihli e-posta ve bununla başlayan yazışmalar dizisidir. Anılan e-postada, dönemin (.....) bayisi (.....)³ bir traktörünün (.....) galericiler sitesinde yer alan bir galerinin teşhirinde bulunduğu, bu traktörün (.....) bayisi (.....TİCARİ SIR.....) .nin faaliyetleri bakımından rahatsızlık yarattığı belirtilmekte ve gereğinin yapılması istenmektedir. İzleyen yazışmalarda söz konusu traktörün ilgili galerinin teşhirinden kaldırılmasına yönelik olarak Massey Ferguson yetkilileri tarafından girişimlerde bulunulduğu, ancak bu sefer de traktörün galericinin başka bir galerisinde teşhir edilmeye başlandığı anlaşılmaktadır. Bunun üzerine Massey Ferguson Satış
- 240 Müdürü'nün bayiye bir uyarı mektubu gönderilmesine karar verdiği ve (.....) tarihinde 1. Bölge Satış Müdürü'ne (ve Genel Müdür ile 2. Bölge Satış Müdürü'nün bilgisine) gönderdiği e-postada bu mektubun içeriğine yönelik olarak belirlemelerde bulunduğu görülmektedir. İlgili e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"....Senden ricam,

Şu şu seri nolu şu şu zaman satılmış traktörü bölgeniz dışında şurada sergilediğinizi tespit etmiş bulunmaktayız. Sizinle şu şu tarihlerde yaptığımız tel/karşılıklı görüşmelerde defalarca uyarıldığınız halde traktörü sergilenen yerden kaldırmadığınız tespit edilmiştir.

Kendi faaliyet alanızın dışında, diğer bayilerimizin faaliyet alanlarında traktör teşhir etmeniz aktif satış yapmanız manasına gelmektedir.

- 250 *Traktörü derhal sergilendiği yerden kaldırmanızı rica ederiz, aksi takdirde firmanızın bayilik sözleşmesi gözden geçirilecektir. Vs.. tarzında bir şey kaleme alırmısın lütfen.."*

Yukarıda özetlenen belgelere konu olay, bayinin diğer bir bayinin bölgesinde yer alan bir galeri üstünden sözleşme konusu ürünleri teşhire sunarak, aktif satış faaliyetlerine girişmesinin bir başka örneğini oluşturmaktadır. Massey Ferguson Satış Müdürü'nün bayiye gönderilecek uyarı mektubunda aktif satışa vurgu yapması ve teşebbüse sadece aktif satış faaliyeti bakımından uyarıda bulunulması, şirketin aktif/pasif satış ayrımı konusunda duyarlı davrandığı kanaatini oluşturmaktadır.

- 260 İnceleme kapsamında raportörlerce, Massey Ferguson'un bazı bayileri ile görüşmeler yapılmıştır. Bu bayilerden (.....) beyanı, hem yerinde incelemede elde edilen belgelerde görüldüğü üzere, teşebbüsün bölgesi dışına yaptığı satışlarla Massey Ferguson'un gündemine gelmesi, hem de bu bayi ile Massey Ferguson arasındaki bayilik ilişkisinin sonlandırılmış olması bakımından önemlidir. (.....) ile Massey Ferguson arasındaki bayilik ilişkisi (.....) tarihinde karşılıklı imzalanan fesih protokolü ile sonlanmıştır. (.....), bu dönemde Massey Ferguson'un (.....) bayisi olarak faaliyet göstermiştir. (.....) yetkilisi ile yapılan görüşmede, Massey Ferguson bayiliği süresince farklı bölgelerden gelen müşteri taleplerini de karşıladıkları, Massey Ferguson'un, (.....) bölge dışından gelen müşterilere satış yapmaması konusunda herhangi bir telkini, uyarısı ya da yaptırımının olmadığı, Massey Ferguson ile aralarındaki bayilik ilişkisinin rakip markalı traktör satışı yapmayı istemeleri nedeniyle sonlandığı bilgileri edinilmiştir. Benzer şekilde, bölge
- 270 dışına yaptığı satışlarla Massey Ferguson'un gündemine gelmiş olduğu anlaşılan diğer bayiler (.....TİCARİ SIR.....) alınan bilgiler de, bölge dışından gelen müşterilere satış yapmamaları yönünde Massey Ferguson'un herhangi bir telkin, uyarı ya da yaptırımının olmadığı yönündedir.

Yerinde incelemede elde edilen belgeler çerçevesinde, bölge dışına yaptığı satışlarla Massey Ferguson'un gündemine gelmiş olduğu görülen bayilerin, kendilerine Massey

³ (.....TİCARİ SIR.....)

280 Ferguson tarafından bu konuda herhangi bir uyarıda ya da telkinde bulunulmadığı yönündeki beyanları, söz konusu belgelerin oluşturduğu şüpheyi desteklememektedir. Diğer yandan yapılan yerinde incelemede, Massey Ferguson'un bayilerinin pasif satışlarını doğrudan ya da dolaylı olarak engellemeye yönelik bir tutum içinde olduğunu, bu amaçla herhangi bir izleme, teşvik ya da yaptırım mekanizması uyguladığını ifade eden başkaca herhangi bir belgeye ulaşılamadığı anlaşılmıştır.

290 (.....TİCARİ SIR.....) dışında, başvuruda adı geçen bayiler de dahil olmak üzere başka bayilerle de görüşme yapılmıştır. Bayilerden alınan bilgilere göre, Massey Ferguson'un bölgeleri dışından gelen müşterilere satış yapmamaları konusunda herhangi bir telkini ya da uyarısı bulunmamakta, bayiler kendilerine gelen müşterilere, nereden geldiğinden ya da traktörü nerede kullanacağından bağımsız olarak satış yapabilmektedirler. Satış sonrası garanti ve servis hizmetleri bakımından ise bayiler, kendi bölgeleri dışındaki bir bayiden alınmış traktöre de garanti kapsamında olsun ya da olmasın kendi sattıkları traktör gibi servis hizmeti verdiklerini, aksinin de geçerli olduğunu belirtmektedirler. Yerinde incelemede elde edilen belgelerden birinde, bölge dışına satış konusunda Massey Ferguson yetkililerinden önlem almalarını istediği görülen (.....) bayisi (.....) yetkilisi ile yapılan görüşmede, Massey Ferguson'un, bu tür talepleri bayilerin yaptıkları pasif satışlara karışamayacağını ifade ederek geri çevirdiği beyan edilmiştir. Bayilerden bu beyanlarını desteklemek üzere, bölge dışına yaptıkları satışlara yönelik fatura örnekleri raportörlerce alınmıştır. Ayrıca bayilerin bölgelerinin dışına satış yaptıklarını gösterir nitelikte bir kısım fatura örneği de Massey Ferguson'dan elde edilmiştir.

300 Dosya mevcudunda yer alan faturalara göre, bayiler, başka bayilerin münhasır bölgesindeki müşterilere pasif satış yapmaktadır. Ayrıca başvuruda adı geçen İzmir bayisi Lidarsan Motorlu Araçlar ile Manisa ilinin Turgutlu, Ahmetli ve Salihli ilçeleri bayisi Ay Gün Motorlu Araçlar'ın bölgeleri dışına yaptıkları satışların varlığı dikkat çekmekte, Ay Gün Motorlu Araçlar'ın yaptığı satışın Lidarsan Motorlu Araçlar'ın bölgesi olan (.....) 'na yapıldığı da görülmektedir.

310 Massey Ferguson'dan son iki yıl içinde bayiliğine son verilen teşebbüslere ve bayilik ilişkisinin sonlandırılmasının gerekçelerine ilişkin açıklamalar talep edilmiştir. Teşebbüsün fesih nedenlerine ilişkin açıklamaları ve bu açıklamaları delillendirmek üzere sunduğu belgeler incelendiğinde, son iki yıl içinde Massey Ferguson ile bayilik ilişkisi sonlanan (.....) teşebbüsün bulunduğu, bu teşebbüslerden (.....TİCARİ SIR.....) Başvuruda adı geçen bayiler ya da yerinde incelemede elde edilen belgelerden, bölge dışına yaptıkları satışlarla Massey Ferguson'un gündemine geldikleri anlaşılan bayiler arasında bayiliği sonlandırılmış olan tek bayi (.....) dır. Ancak, bu teşebbüsten alınan bilgiler, bayiliği döneminde Massey Ferguson'un pasif satışları engellemeye yönelik herhangi bir teşvik ya da baskısının olmadığı ve bayilik sözleşmesinin rakip bir markanın bayiliğini almak istemesinden dolayı karşılıklı bir protokolle feshedildiği yönündedir.

320 Massey Ferguson ile bayileri arasında imzalanan diğer bir sözleşme "Yetkili Servis Sözleşmesi"dir. Bu sözleşmenin konusunu (.....TİCARİ SIR.....) oluşturmaktadır. Taraflarının, 4077 sayılı "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan "Sanayi Mallarının Satış Sonrası Hizmetleri Hakkında Yönetmelik"ten doğan sorumluluk ve yükümlülükleri aynen yerine getirmeyi ve bunlarla ilgili olarak tüketicilere karşı müştereken ve müteselsilen sorumlu olmayı kabul ettikleri sözleşme, temel olarak anılan Yönetmelik'te geçen düzenlemeleri içermekte, sözleşmede doğrudan ya da dolaylı bir şekilde bayilerin pasif satışlarının engellenmesi ya da zorlaştırılması sonucunu doğuracak herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

Bu bilgiler çerçevesinde, Massey Ferguson'un "Bayilik Sözleşmesi"nde ve "Yetkili Servis Sözleşmesi"nde pasif satışları doğrudan ya da dolaylı olarak engelleyen herhangi bir

12-03/94-33

hükmün bulunmadığı, anılan şirketin bayilerinin pasif satışlarını engellemeye yönelik bir tutum içinde olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

330 Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, dosya konusu iddiaya yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.