

## **REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : D3/1/Y.K.-99/6

**Karar Sayısı** : 99-21/171-90

**Karar Tarihi** : 28.04.1999

### **Toplantıya Katılan**

**İkinci Başkan:** Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU,

**Üyeler** : Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, Dr. Kemal EROL,  
Nejdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, Ali Ersan GÖKMEN,  
R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR.

**Toplantıya Katılmayan Üye (mazeretli):** İsmet CANTÜRK.

**Bildirimde Bulunan:** Tezsan Pazarlama A.Ş. adına Ali Tamer KAVALALI ve  
 Mete ALPAY

**Taraflar:** - Strojimport Foreign Trade Company  
 130 00 Praha 3, Vinohradska, 184 ÇEK CUMHURİYETİ  
 - Tezsan Pazarlama A.Ş.  
 Barbaros Bulv. No:125, Beşiktaş/İSTANBUL

**Dosya Konusu:** **Strojimport Foreign Trade Company (SFTC) adlı Çek firması ile Tezsan Pazarlama A.Ş. (TEZSAN) arasında imzalanan yetkili acentalık sözleşmesine menfi tespit/muafiyet verilmesi talebi.**

**Raportörlerin Görüşü:** Söz konusu teşebbüsler arasında imzalanan yetkili acentelik sözleşmesinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a aykırı hükümler içermesi nedeniyle menfi tespit verilemeyeceği, bununla birlikte; sözleşmenin takım tezgahlarının dağıtım alanında iyileşme ve teknik gelişmelerin elde edilmesine yol açtığı, böylelikle tüketicinin seçim hakkının arttığı ve düzenli servis bulabilme imkânı ve ürün tedarikinin düzenli hale gelmesi gibi bazı faydalar elde edildiği, rekabetin bu gelişme ve faydaların ortaya çıkması için gerekli olandan fazla sınırlanmadığı, buna ilaveten ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkması gibi bir durumun doğmadığı, böylelikle de 4054 sayılı Kanun'un 5'inci maddesinde sayılan bireysel muafiyet için gerekli dört şartın tamamının yerine getirildiği, anılan madde gereğince Kanun'un 4'üncü maddesinin uygulanmasından en çok 5 yıl için muaf tutulabileceği.

**Dosya Evreleri:** Dosya konusu talep ile Kurum kayıtlarına 05.05.1998 tarih, 1126 sayı ile intikal etmiş olan Ali Tamer KAVALALI ve Mete ALPAY imzalı bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5'inci maddesi

uyarınca, Raportörler Yüksel KAYA ve Meltem BAĞIŞ tarafından düzenlenen 07.04.1999 tarih, D3/1/Y.K.-99/6 sayılı Muafiyet Ön İnceleme Raporu, 07.04.1999 tarih, REK.0.07.00.00/12 sayılı Başkanlık önergesi ile Kurul toplantı gündemine alınmış olup 99-21 sayılı Kurul toplantısında karara bağlanmıştır

## **DEĞERLENDİRME**

Başvuru formu ve ekinden; menfi tespit belgesi verilmesi talebinde de bulunulmakla birlikte, bildirim esasen acentelik sözleşmesinin 1997/3 sayılı “Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” ile uyumlu olduğunun tespiti amacıyla yapıldığı, ancak bu istemin kabul edilmemesi halinde Kanun’un 5’inci maddesi gereğince muafiyet verilmesinin talep edildiği anlaşılmaktadır.

Söz konusu sözleşme hükümlerine göre, bir şirket diğerine belirli bir bölgede belirli ürünler için münhasıran satışa aracılık etme yetkisi vererek, topraksal bir korumaya neden olmaktadır. Topraksal koruma, bildirim konusu anlaşma çerçevesinde sözleşme ürünlerinin sadece tek bir teşebbüs tarafından diğer teşebbüsler dışlanmak suretiyle temsil edilmesine neden olduğu için rekabeti sınırlamakta, dolayısıyla anlaşma 4054 sayılı Kanun’un 4’üncü maddesi kapsamında rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma olarak değerlendirilmektedir. Bu haliyle anılan sözleşmeye Kanun’un 8’inci maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilememesi nedeniyle başvurunun Kanun’un “Muafiyet” başlıklı 5’inci maddesi kapsamında değerlendirilmesi gerekmektedir.

Ancak, söz konusu sözleşme, başvuru formunda belirtildiğinin aksine, 1997/3 sayılı “Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” kapsamında bulunmamaktadır.

Tek satıcılık sözleşmesi, yapımıcının tek satıcıya mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya gönderme, buna karşılık tek satıcının da sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü üstlendiği bir sözleşmedir.

Bu tip sözleşmelerin belirleyici unsurları süreklilik, kendi adına ve hesabına hareket etme, tek satış hakkı ve satış artırma faaliyetlerinde bulunmaktır. Anılan sözleşmelerle yapımcı ve satıcı arasında sürekli bir ilişki kurulur. Çünkü tek satıcı belirli bir malı bu süre içinde sürekli olarak yapımcıdan alacaktır.

Tek satıcı sözleşme konusu malları yapımcıdan satın alarak kendi müşterilerine satar, diğer bir deyişle, yapımcıyla yaptığı sözleşme nedeniyle satın aldığı malların mülkiyeti kendisine geçer, dolayısıyla satıştan elde edeceği kâr da kendisine aittir. Buna ilaveten, tek satıcı satın alıp sattığı mallarla ilgili her türlü riski üstlenir ve satıştan elde edeceği kâr veya zarar kendisine ait olur. Tek satıcılık sözleşmesinin bu özelliği tek satıcıyı acente ve komisyoncu gibi diğer bağımsız tacir yardımcılardan ayırır. Acente ve komisyoncu daima müvekkilleri hesabına iş yapar, yani bunların yapacağı işlemlerden doğan hak ve borçlar müvekkillerine ait olur ve

acente ile komisyoncunun risk üstlenmesi söz konusu olmaz. Tek satıcı ise kendi adına ve hesabına iş yapar. Bu nedenden dolayı, tek satıcı yapımının temsilcisi olmayıp ondan ekonomik ve hukuki olarak bağımsız bir tacirdir.

Bu haliyle, söz konusu sözleşmenin, TEZSAN'ın SFTC'den aldığı anlaşma konusu malların satışını kendi ad ve hesabına değil, SFTC ad ve hesabına yapması, satışa ilişkin herhangi bir risk üstlenmemesi nedeniyle tek satıcılık sözleşmesi değil, acentelik sözleşmesi olarak değerlendirilme gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Anılan acentelik sözleşmesinde yer alan diğer hükümlerden, bu husus haricinde tek satıcılık sözleşmesinin diğer unsurlarının bu sözleşmede yer aldığı görülmektedir.

Öte yandan, "Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" temel olarak iki teşebbüsün taraf olduğu, bir tarafın belirli malları ülkenin tamamında veya belirlenmiş bir bölümünde yeniden satması amacıyla yalnızca diğer tarafa sağlamayı kabul ettiği anlaşmaları kapsadığı için, anılan "yetkili acentelik sözleşmesi"nin söz konusu tebliğ kapsamında değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Başvuru son olarak Kanun'un 5'inci maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet yönüyle değerlendirilmiştir.

Dosya mevcudu bilgi ve belgelere göre, anılan sözleşme ile SFTC, TEZSAN'a anlaşma konusu ürünlerin Türkiye pazarında satışına aracılık etme yetkisi vererek Türkiye sınırları içindeki bütün faaliyetlerini bu şirket aracılığıyla yürüteceğini taahhüt etmekte, böylece TEZSAN'a basit tekel olma hakkı sağlamış olmaktadır. Bununla birlikte, sözleşmede SFTC'nin başka bölgelerde acentelik verdiği teşebbüslerin birbirlerinin bölgelerine satış yapmalarını veya üçüncü kişilerin Türkiye pazarına yapacakları satışları engelleyeceğine ilişkin her hangi bir hükmün bulunmaması, bu tekel halinin mutlak tekel konumundan uzak tutulduğu anlamına gelmektedir. Söz konusu basit tekel durumu, SFTC şirketine acil durumlar için müşterilerle doğrudan görüşme yetkisi tanınmak suretiyle de bir anlamda zayıflatılmıştır. Bunlara ilave olarak, sözleşmenin 9'uncu kısmında yer verilen "sözleşme ürünlerinden biri için üretim lisansı ile birlikte Çekoslovakya dışına ihraç yetkisi verilmesi halinde SFTC bu ürünü sözleşmeden silme hakkına sahiptir." hükmü, verilen basit tekel yetkisine konu olan ürün sayısını azaltacak mahiyettedir.

Bu tür bir basit tekelin oluşturulması, 4054 sayılı Kanun'un 5'inci maddesinin (a) bendinde yer alan "malları üretim ve dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması" hükmü bakımından değerlendirilirse; TEZSAN, elde ettiği bu yetkiye dayanarak sözleşme ürünlerini diğer satıcılarla rekabet etmeden tek başına satmak suretiyle çıkar sağlayacak, bütün enerjisini malların sürümüne yönelterek piyasada etkin bir şekilde faaliyette bulunacak, SFTC de TEZSAN'ın göstereceği yoğun çabalarla mallarının daha fazla satılmasını sağlamış olacak, pek çok satıcı ile ticari ilişkiler kurmak zorunda olmayarak özellikle uluslararası ticarete dil, yabancı yasalar ve diğer farklılıklardan kaynaklanan dağıtım güçlükleriyle uğraşmak zorunda olmayacaktır. Bu şekilde, SFTC kendi faaliyetlerinde yoğunlaşma imkanı elde ederken, yetkili acentesi

de pazarlama faaliyetlerinde uzmanlaşarak etkin bir dağıtım mekanizmasına sahip olacaktır. Bunların yanısıra, TEZSAN'ın pazarın yapısı, rakiplerin faaliyetleri ve rakip ürünlerin teknik gelişmeleri ile ilgili göndereceği düzenli raporlar sayesinde SFTC, rakip ürünlerle rekabet edebilecek gelişmişlikte ürünler için çaba harcama ve üretim faaliyetlerinin yeni gelişmelere göre uyarlanması olanağı bulacaktır. Sonuç olarak, söz konusu bilgiler çerçevesinde anılan sözleşmenin 4054 sayılı Kanun'un 5'inci maddesinin (a) bendinde yer alan koşulu yerine getirmeye yönelik işlevinin olduğu anlaşılmaktadır.

Anılan sözleşme maddelerinden olan, acenteye anlaşma bölgesinde anlaşma konusu ürünler için müşterilere düzenli servis hizmeti verilmesi hükmünün tüketici yararına olduğu açıktır. Böylece, ürünleri satın alan tüketiciler bir sorunla karşılaştıklarında veya ürünle ilgili teknik yardıma ihtiyaç duyduklarında servis hizmetinden faydalanabileceklerdir. Burada vurgulanması gereken husus garanti kapsamında verilen satış sonrası hizmetlerin üreticinin nam ve hesabına yürütülmekte olması, garanti kapsamı dışındaki hizmetlerin ise (periyodik bakım gibi) normal tarifeli ve bedel karşılığında acente vasıtasıyla yürütülmekte olmasıdır. Ayrıca, TEZSAN şirketinin aynı grupta yer alan Tezsan Takım Tezgahları Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından üretilen takım tezgahları dışında kalan ürünlerin satışına anılan sözleşme ile aracılık etmesi de pazarda tüketicilerin daha çeşitli ürünler bulabilmesine olanak tanıyacak, yani tüketicinin seçim hakkı artacaktır. Bunlara ilave olarak, bu sözleşme ile TEZSAN ve SFTC arasında sürekli bir ilişki kurulduğu için (sözleşme 1989 yılından bu yana geçerliliğini korumaktadır) ürün tedarikinde belirgin bir düzenlilik sağlandığı da söylenebilir. Nihayet, şirket tarafından üretilen bilgisayarlı tezgahlarda mamul fiyatları dolar bazında önemli oranda değişiklik göstermemiş, ancak TL. bazında enflasyonu takip eden bir seyir izlemiş olup tüketici aleyhine olarak fiyatlarda aşırı ölçülere varan artışlar gözlenmemiştir. Bu açıklamalar ışığında, anılan sözleşme ile kurulan acentelik faaliyetleri sonucunda tüketicinin yarar sağlayacağı, böylece Kanun'un 5'inci maddesinin (b) bendinde yer alan şartın da sağlandığı anlaşılmaktadır.

Yatırım malları kapsamında olan ilgili ürün pazarına girişi etkileyen önemli engellerin söz konusu olmadığı, yerli üretilen ürünler aleyhine ve ithalat lehine pazara girişi olumlu etkileyen bazı unsurların söz konusu olduğu, bildirim formunda yer alan bilgilerden anlaşılmaktadır. Öyle ki, Türkiye'de üretilen ürünlerin AB ülkelerine girişinde aranan ve ihracatta uyulması zorunlu olan teknik nitelikler, belgelendirme düzeni (CE) gibi unsurların ithal edilen ürünlerde aranmadığı, bunun da yerli sanayi aleyhine haksız rekabet oluşturduğu ifade edilmektedir.

Öte yandan, "en büyük" olarak nitelenen beş rakibin Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahilindeki takım tezgahları pazarı olarak belirlenen **ilgili pazardaki** paylarının oldukça düşük olduğu görülmektedir. TEZSAN şirketinin pazar payının %...-... olduğu da göz önüne alındığında pazarın bölünmüş bir yapıya sahip olduğu, bazı şirketlerin takım tezgahları içinde belirli tiplerin üretiminde sahip oldukları pazar paylarının yüksek olmakla birlikte (TEZSAN Takım Tezgahları San. Tic. A.Ş.'nin universal torna tezgahlarındaki pazar payı %..., CNC torna tezgahlarındaki payı ise

%...-... oranındadır) genel olarak takım tezgahları üretiminde rekabetin yoğun olarak yaşandığını söylemek mümkündür.

Son üç yılda, Türkiye pazarına ilgili ürünler bazında ithalatı özendirilen ve teşvik eden düzenlemeler çerçevesinde yeni giren bir çok teşebbüs olmuştur. Bu teşebbüsler gerçek ve tüzel kişiler olmakla birlikte genellikle temsilcilik düzeyinde faaliyet göstermektedir.

Gerek pazardaki en büyük beş müşteri gerekse pazara son üç yıl içinde giren teşebbüsler hakkında verilen açıklamalar düşünüldüğünde ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmadığı düşünülmektedir. İncelemeye konu olan sözleşme 1989 yılından beri yürürlükte olmasına rağmen, son üç yılda bir çok teşebbüsün piyasaya girmiş olması bu görüşü güçlendirmektedir. Son üç yılda piyasaya giren teşebbüslerin genellikle temsilcilik oldukları göz önüne alındığında, yerli üreticilerin yabancı üreticilerin yoğun rekabeti ile başbaşa oldukları da açıktır. Böylece, Kanun'un 5'inci maddesinin (c) bendinde belirtilen koşulun sağlanmış olduğu ortaya çıkmaktadır.

Nihayet, "d" bendinde ileri sürülen şartın da "a" ve "b" bendlerine yönelik olarak yapılan açıklamalar ışığında yerine getirildiği düşünülmektedir. Yabancı firmanın ilgili pazara girmesi, mallarının etkin şekilde dağıtılması ve pazarlanması için dil, mevzuat, bir çok satıcı ile ilişki kurmak gibi zaman ve para kaybına yol açacak hususlardan ancak yetkili acentelik tesisi vb. gibi yollar vasıtasıyla kaçınılabileceği, bunun için de belirli sınırlar içerisinde topraksal koruma verilerek rekabetin sınırlandırılmasının zorunlu olduğu, müşteri ihtiyaçlarına yönelik servis hizmeti verilmesinin de getirilen rekabet sınırlandırması içinde olumlu bir yaklaşım olduğu görülmekte olup sonuç olarak rekabetin gerekli olandan fazla sınırlandırılmadığı ortaya çıkmaktadır.

Anılan sözleşmede yer alan reklam yapmaya veya SFTC firmasının yapacağı reklamlara mali katkıda bulunmaya, SFTC'nin katılacağı fuar ve sergiler için bu şirkete yardım etmeye ilişkin hükümler, ürünlerin tanıtımına, dolayısıyla da satış artırmaya yönelik olup anlaşmanın niteliği çerçevesinde gerekli (zorunlu) şartlardır. Nitekim, 1997/3 sayılı Tebliğ hükümlerinde reklam yapmak satış artırmaya yönelik bir uygulama olarak nitelenerek muafiyet kapsamına alınmıştır.

Sözleşmede yer alan ve TEZSAN şirketinin sadece SFTC tarafından bildirilen fiyatlara ve satış koşullarına riayet edeceği yolundaki hüküm de muafiyet kapsamındadır. Her şeyden önce, söz konusu anlaşma bir acentelik anlaşmasıdır, yani malların mülkiyeti SFTC şirketindedir, TEZSAN sadece satışa aracılık etmekte, ürünlerin satışında her hangi bir risk üstlenmemekte ve satılan ürünün parası SFTC'ye tamamen ödendikten sonra komisyona hak kazanmaktadır. Bu nedenle acentelik sözleşmesinde yer alan bu hüküm 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin "Mal veya hizmetlerin alım veya satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi" şeklindeki (a) bendi kapsamında değerlendirilemez.

## **SONUÇ**

Ön İnceleme Raporu'nda yer verilen bilgi ve belgeler ile yukarıda özetlenen değerlendirmeler doğrultusunda;

1) Strojimport Foreign Trade Company ile Tezsan Pazarlama A.Ş. arasında imzalanan yetkili acentelik sözleşmesine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4'üncü maddesine aykırı hükümler içermesi nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine;

2) Aynı Kanun'un 5'inci maddesinde yer alan bireysel muafiyet için gerekli dört şartın tamamının yerine getirilmesi nedeniyle, sözleşmenin anılan madde gereğince Kanun'un 4'üncü maddesinin uygulanmasından en çok 5 yıl için muaf tutulmasına;

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.