

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2011-2-397 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 12-14/447-128
Karar Tarihi : 29.03.2012

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖR : Esmâ TEMEL

C. BAŞVURUDA BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME YAPILAN : - Canon Eurasia Görüntüleme ve Ofis Sistemleri A.Ş.
Değirmen Sok. Nida Kule İş Merkezi No:18/10 K:1 Kozyatağı
34742 Kadıköy/İstanbul

E. DOSYA KONUSU: Canon Eurasia Görüntüleme ve Ofis Sistemleri A.Ş.'nin rekabet kurallarına aykırı bayi fiyatlandırmaları yaptığı ve tekel oluşumunu destekleyen satış politikaları uyguladığı iddiası.

F. İDDİALARIN ÖZETİ: Başvuruda özetle;

- Canon Eurasia Görüntüleme ve Ofis Sistemleri A.Ş. (Canon)'nin bayilerine, iş hacmi ile doğru orantılı olsun olmasın, aynı fiyattan mal alma koşulunu uygulamadığı,
- Firmaların uzmanlıklarına vb. bakmaksızın kayırma yaparak, fiyatları farklı uyguladığı ve eşitlik ilkesini gözetmediği,
- Bayilere bölgeler verilmesine ve münhasırlık olmamasına rağmen farklı bayi bölgeleri yaratılarak sadece bu bayilerin desteklendiği iddia edilmiştir.

Başvuru sahibinden iddialarla ilgili detaylı bilgi talebi istenmesi üzerine, Kurum kayıtlarına 29.09.2011 tarih ve 6783 sayı ile giren cevabi yazıda ise;

- Aynı bölge içindeki bir bayinin diğer bayilere göre avantaj elde etmesinin sağlandığı,
- Bunun dışında, farklı bölgeler arasında farklı fiyatlar verilerek bölge avantajı da sağlandığı; bu konuda iş hacmi, alım miktarı gibi uygulamalara dahi bakılmadığı, örnek olarak, Ankara bayisine (Mas Deha) yapılan satışlarda avantajlı fiyatın bayinin iş hacmi ile doğru orantılı olarak verilebildiği, ancak İstanbul ve İzmir'deki bayilere (Tim Elektronik, Kopitek, Seres Bilgisayar, Teknokopi, Intermak, Zafer) ürünlerin daha yüksek fiyatlarla verildiği,
- Diyarbakır bölgesindeki bayiye verilen fiyatların, daha fazla iş hacmi olmasına rağmen Ankara ve İstanbul bayilerinde de uygulandığı,
- Bayilik anlaşması özel ya da genel olsun, aynı ürün tipinde alım miktarından bağımsız olarak verilmiş olan fiyatlarla satışların yapıldığı,

- Sarf malzemelerinde öne çıkmakla beraber, makinelerde de aynı uygulamaların yapıldığı,
 - Canon'daki ofis sistemlerinin; fotokopi, yazıcı (ofis tipi lazer yüksek hacimli), geniş formatlı mürekkep püskürtmeli yazıcılar, hızlı DR doküman tarayıcılar ve profesyonel yüksek hacimli baskı ürünlerinden oluştuğu,
- 50 – Bahse konu uygulamaların esas olarak, ofis sistemleri grubunda yaşandığı, foto video kısmında da değişik fatura iadeleri (pazarlama destek, e-devlet vb.) ile gerçekleşen ve faturaların çoğu karşılığı olmayan aktivite beyanlarına dayanan şekilde benzer uygulamaların yapıldığı duyumunun alındığı,
- Münhasır bayiliğin firmanın kendi içerisinde kabul edilmeyen bir uygulama olmasına rağmen, seçici ya da selektif bayilik adı altında yapılan anlaşmalarda yer almayan hüküm ve uygulamaların resmi olmadan yapıldığı ve bu konuda yine bölgeler ve bayiler arasında yapılacak çalışmalarla yapılan anlaşmaların tersi uygulamalar görülebildiği belirtilmiştir.

60 **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 19.09.2011 tarih ve 6570 sayı ile intikal eden başvuru üzerine hazırlanan 16.11.2011 tarih ve 2011-2-397/İ-11-403.ET sayılı İlk İnceleme Raporu 24.11.2011 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 11-59/1525-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca yapılan inceleme üzerine hazırlanan 21.03.2012 tarih ve 2011-2-397/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

H. RAPORTÖRÜN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; Canon hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı görüşüne yer verilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1 Hakkında Önaraştırma Yapılan Teşebbüs: Canon

70 Dosya mevcudu bilgilere göre, 2007 yılı Kasım ayında Türkiye'de anılan şirketin kurulduğu, 2002 yılında faaliyete geçen Canon irtibat bürosunun kapatıldığı, ofis ürünleri dağıtımının Nisan 2008'de Hesmak'tan ve foto/video dağıtımının 2010 yılı Aralık ayında Erkayalar'dan devralındığı anlaşılmaktadır.

80 Canon, genel olarak baskı ve kopyalama pazarında faaliyet göstermekte; dijital ve SLR kameraları, fotoğrafik ekipmanlar, yazıcılar, tarayıcılar ve dürbünler de dâhil olmak üzere tüketici ve profesyonel görüntüleme ürünlerinin üretim ve satışını yapmaktadır. Teşebbüs başvuruya konu ofis sistemleri grubu ürünleri bakımından ise; yazıcı, fotokopi, faks ve bunların karışımından oluşan çok fonksiyonlu ofis makineleri, dijital mikrofilm tarayıcıları, geniş format yazıcılar (LFP), yüksek hızlı doküman tarayıcıları (DMMS), multimedya projektörler, ağ kameraları gibi ürünlerin satışını ve bu ürünlere yönelik servis hizmetini gerçekleştirilmektedir.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Canon, en genel tanımla baskı ve kopyalama pazarında faaliyet göstermektedir. Söz konusu pazarın ev tipi ve ofis kullanımı ürün gamları olmak üzere iki ana gruba ayrıldığı ve her iki grubun da pazar ve satış dinamiklerinin birbirinden farklılık gösterdiği ifade edilmektedir. Ofis ürünleri pazarının en büyük alımlarının devlet kurumlarına ait olduğu ve bu satışların ihaleler yolu ile yapıldığı, pazarın ve fiyatın ihalede oluştuğu, kamu alımları dışında bankalar, holdingler gibi büyük müşteriler için de benzer satış ve rekabet koşullarının söz konusu olduğu belirtilmektedir.

- 90 Dosya konusu başvuruda, Canon'un ofis sistemleri grubu ürünlerinde, münhasırlık, satış hacmi vb. hususlar açısından aralarında fark bulunmayan eşit durumdaki alıcılara farklı fiyat/indirim oranı uygulamak biçimindeki davranışıyla bayileri arasında ayrımcılık yaptığı ve tekel oluşumunu destekleyen satış politikaları izlediği ifade edilmiştir. Bu itibarla, bayiler arasındaki ayrımcılığın temel olarak ofis sistemleri grubundaki ürünlere yönelik olması ve yapılacak pazar tanımının sonuca etki eden herhangi bir farklılık yaratmaması göz önüne alınarak, dosya kapsamında ilgili ürün pazarları; standart (ofis tipi) veya profesyonel yazıcı ve fotokopi makinelerinden oluşan "baskı makineleri", "yüksek hızlı tarayıcı", "geniş formatlı yazıcılar", "projeksiyon cihazları" pazarları olarak belirlenmiş ve bu çerçevede baskı makineleri, "standart baskı makineleri", "profesyonel baskı makineleri", "siyah beyaz ve renkli konsolide baskı makineleri pazarı", "siyah-beyaz baskı makineleri pazarı" "renkli baskı makineleri pazarı" olarak alt pazarlara ayrılmıştır.

1.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Canon'un ofis sistemleri grubu ürünlerinin ülkenin tamamında satılıyor olması ve ülkenin herhangi bir bölgesindeki rekabet koşullarının diğer bölgelerden farklılık göstermemesi, bir başka deyişle, rekabet koşullarının ülkenin tamamında homojen bir yapı sergilemesi nedeniyle ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

1.3. Canon'un Dağıtım Sistemine ve Fiyatlandırma Politikasına İlişkin Bilgiler

1.3.1. Canon'un Dağıtım Sisteminin Yapısı

- 110 Dosyadaki bilgilere göre Canon, ofis ürünleri grubunda, seçici ve açık dağıtım olmak üzere ikili bir dağıtım sistemi ile ürünlerini satışa sunmaktadır. Bu çerçevede, dağıtım sisteminin hukuki alt yapısını, seçici dağıtım sistemindeki bayilerle imzalanan (açık dağıtım sistemine tabi ürünleri satma yetkisi de veren) bayilik sözleşmesi ve açık dağıtım sistemindeki distribütörlerle imzalanan distribütörlük sözleşmesi olmak üzere iki farklı tip sözleşme oluşturmaktadır.

- 120 Seçici dağıtım sisteminde, bayiler aracılığı ile standart siyah-beyaz, renkli ve konsolide cihazlar ile profesyonel siyah-beyaz, renkli ve konsolide cihazlar dağıtılmakta, Canon'un da bu ürünleri doğrudan satış hakkı bulunmaktadır. Dolayısıyla seçici dağıtım sistemindeki ürünler hem bayi kanalıyla hem de doğrudan Canon tarafından satılmaktadır. Bu sistemde, sadece kriterlere ve bayilik sözleşmesinde öngörülen yükümlülüklerle uyan teşebbüslerle çalışılmakta olduğu, ürün bulunabilirliğinin sağlanabilmesi amacıyla ürünlerin her bir bayi tarafından bölge sınırlaması olmaksızın satılması amaçlanarak münhasır bölgeler oluşturulmadığı, bayilerin ürünleri Canon'dan veya diğer seçici sistem bayilerinden tedarik edebildikleri ifade edilmiştir.

Seçici dağıtım sistemine ilişkin bayilik sözleşmesinin (.....) maddesinde bayilere, (.....) getirilmiştir. Diğer bir deyişle, söz konusu ürünler için münhasıran Canon ile çalışma yükümlülüğü getirilmiş, bu yükümlülüğün kapsamı söz konusu ürünlerle sınırlanmış, yedek parça ve sarf malzemeleri münhasırlık hükmü dışında bırakılmıştır.

- 130 Söz konusu sözleşmenin seçici dağıtım gerekliliklerini düzenleyen 6. maddesinde, (.....) nedeniyle seçici dağıtım sisteminin benimsendiği ifade edilmiştir. Devamında, bayilere, seçici dağıtıma tabi ürünleri yalnızca, nihai kullanıcılara ya da ürünlerin satışı amacıyla Canon tarafından yetkilendirilmiş diğer bir bayiye satma ve aynı şekilde Canon'dan veya Canon tarafından yetkilendirilmiş diğer bir bayiden tedarik etme yükümlülüğü getirilmiştir.

Bayilik sözleşmesinin süresini düzenleyen (.....) ise sözleşmenin (.....) yıl geçerli olduğu, (.....) hükme bağlanmıştır. Bu itibarla rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 5. maddesi (a) bendinde öngörülen süre sınırına uygun olduğu görülmektedir.

140 Açık dağıtım sisteminde ise, (.....) dağıtılmakta olup, bu sistemde seçici dağıtım kanalından farklı olarak dağıtım ağına distribütör kanalı da eklenmiştir. Bu çerçevede, Canon ve bayileri hem seçici dağıtım kanalındaki ürünlerin hem de açık dağıtım sistemindeki ürünlerin satış ve pazarlamasını yapmakta, distribütörler ise yalnızca açık dağıtım kanalındaki ürünlerin satış ve pazarlamasını yapmaktadır. Bu bağlamda açık dağıtım sistemine tabi ürünlerin, örneğin sarf malzemelerinin dağıtımının hem bayiler ve distribütörler tarafından hem de bu pazarda işin ticaretini yapan ama herhangi bir marka ile bağımlı çalışmak istemeyen bağımsız satıcılar, proje firmaları gibi yeniden satıcılar kanalıyla yapılabildiği ifade edilmektedir. Distribütörlük sözleşmelerinde, seçici dağıtıma ilişkin olan bayilik sözleşmelerinin tersine rekabet etmeme yükümlülüğü içeren herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Distribütörlük sözleşmesinin, (.....) gibi tüm Türkiye’de dağıtım yapabilecek kapasiteye sahip güçlü ve çok markalı olarak çalışan teşebbüslerle imzalanmasının tercih edildiği ve bölgesel ya da markaya yönelik bir münhasırlığı içermediği ifade edilmektedir.

150 Dosya mevcudu bilgilerden, Canon’un münhasır (seçici dağıtım ürünleri açısından) (.....) bayisi bulunduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu bayiler çeşitli bölgeler için görevlendirilmiş olsalar da, bölgeleri için tek yetkili bayi olarak atanmamışlardır.

Canon’un sadece açık dağıtıma tabi ürünlerini satabilen distribütörlerinin sayısı ise, (.....) için (.....) için (.....) ve (.....) için (.....) olmak üzere (.....).

I.3.2. Canon’un Bayilerine ve Distribütörlerine İlişkin Fiyatlandırma Politikası

160 Bayilerin (.....) üzerinden siparişlerini Canon’a ilettiği ve (.....) belirtilmektedir. Bunun dışında, bayi bazında her bir ürünün fiyatı aynı olmakla birlikte, ürünlerin bayi tarafından talep edilen çeşitli kombinasyonlara göre ve/veya proje ya da ihale şartlarına göre farklı fiyatta olabildiği ifade edilmiştir.

Canon, bayilere yönelik desteklerin, talep eden her bayiye eşit ve adil bir şekilde uygulanmak kaydıyla, genel hatları ile aşağıdaki konu başlıklarında sınıflandığını bildirmiştir:

(TİCARİ SIR)

170 Bu bağlamda, bayilerin buldukları illere özel satış şartlarında herhangi bir ayırım yapılmadığı, her birinin Canon bayi portalı üzerinden eşit şartlarda ürün tedarik ettiği, bununla birlikte, (.....) gibi unsurlar dikkate alınarak, bayi fiyatlandırmalarına özel destekler verilebildiği ifade edilmiştir. Canon tarafından bayilerine karşılıklı mutabakatla belirlenen hedefleri gerçekleştirme oranına göre dönemsel olarak prim verildiği, bayilerin dönemsel ve yıllık bazda belirlenen hedeflerini gerçekleştirme oranlarına göre %(.....) ile %(.....) arasında değişen prim aldıkları belirtilmiştir.

180 Canon’dan, 2011 yılı içerisinde her bir bayisinin ofis sistemleri grubundaki toplam satış hacmi ve ofis sistemleri grubunda yer alan ve en çok satılan beş ürün için her bir bayiye uygulanan ortalama fiyatlar ile varsa ortalama indirim oranları talep edilmiştir. Cevabi yazıda, ortalama indirim oranlarının adet ve dönemsel olarak verilen bayi desteklerini içerdiği, bunun dışında her bir ihaleye ya da satışa özel desteklerin de verilebildiği ve bu çerçevede aynı ürün için verilen farklı fiyatların tüm destekler hesaba katıldıktan sonra oluşmuş fiyatlar olduğu belirtilmektedir.

190 Bu kapsamda, söz konusu cevabi yazıda, en çok satan ürünlerin (.....) olduğu ve bu ürünlerin her müşterinin ihtiyacına göre şekillendirildiği, yukarıda yer verilen ve fiyatlamaya etki eden bayi destekleri dışında ürünlerin bu yapısı gereği de özellikle (.....) ürünü için (.....) TL ve (.....) TL gibi bayi satış fiyatlarında farklılıklar görülebildiği ifade edilmiştir. Bunun yanında, modüler olmamakla birlikte ürünlerdeki fiyat farklılığının temel nedeni olarak, fiyatın sipariş edilen adetlerle orantılı olması ve satışların gerçekleştiği ihalelerdeki rekabet şartları şeklinde ifade edilmiştir. Bu kapsamda, (.....) adlı ürünün (.....) TL olarak yapılmış olan satışının tek bir ürün için verilmiş fiyat olduğuna, (.....) TL'lik fiyatın ise (.....) adetlik bir ihaleye ait olduğuna vurgu yapılmıştır.

Söz konusu yazı ve ekleri incelendiğinde, bayilerin toplam satış hacimlerinin birbirinden farklı olduğu birçok üründe, bu satış hacimlerine göre aynı indirim ve fiyatın uygulanmadığı görülmüştür.

Açık dağıtım tabii ürünlerde ise, distribütörlerin, her bir ürünü kendi ticari şartları dâhilinde tedarik ettiği ve aldıkları miktar ile bağlantılı olarak desteklere hak kazandığı ifade edilmiştir.

1.3.3. Canon'un Yer Aldığı Pazarların Yapısı

200 Canon genel olarak bilişim sektörü baskı ve kopyalama pazarında faaliyet göstermektedir. Ancak dosya kapsamında Canon'un ofis ürünleri grubunda bayilerine ilişkin fiyatlamaya davranışları incelenmiştir. Bu çerçevede dosya mevcudunda, Canon ve rakiplerinin ofis ürünleri grubu cihazlarındaki 2010 ve 2011 yılındaki pazar paylarına yer verildiği görülmüştür.

Bu çerçevede, siyah-beyaz ve renkli konsolide, siyah-beyaz ve renkli baskı makinelerinde pazar paylarının her bir alt gruba göre değişebildiği, yine baskı makinelerinin standart (ofis tipi) ve profesyonel makineler şeklinde yapılan ayrımı özelinde bakıldığında da, profesyonel makineler pazarında standart makineler pazarına göre daha az sayıda pazar oyuncusunun yer aldığı ve yoğunlaşma derecesinin daha yüksek olduğu anlaşılmıştır.

210 Dosya mevcudu bilgileri incelendiğinde; Canon'un her bir ürüne/ürün grubuna göre pazar payının değiştiği, örneğin, 2011 yılında, standart baskı makinelerinde %(.....)-%(.....); profesyonel baskı makinelerinde %(.....)-%(.....); geniş format yazıcılarda (LFP) %(.....) ve yüksek hızlı tarayıcılarda (DIMMS) %(.....) pazar payı elde ettiği görülmüştür.

1.4. Değerlendirme

Başvuruda Canon'un iş hacmi, uzmanlık, münhasırlık vb. bakımdan birbirlerinden farklı olmayan bayilere aynı fiyattan mal alma koşulunu uygulamadığı, fiyatları bayi ve bölge bazında farklı uyguladığı ve münhasırlık olmamasına rağmen farklı bayi bölgeleri yaratılarak sadece bu bayilerin desteklendiği iddia edilmektedir.

220 4054 sayılı Kanun'un rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran (yatay ve/veya dikey) anlaşmaları yasaklayan 4. maddesinin 2. fıkrasının (e) bendinde "Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması" rekabeti sınırlayıcı anlaşmalara örnek olarak gösterilmiştir.

Ayrıca, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi 2. fıkrasının (b) bendinde "Eşit durumdaki alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayırimcılık yapılması" da hâkim durumun kötüye kullanılması olarak sayılmıştır.

Yukarıda yer verilen hükümler uyarınca, fiyat ayırimcılığı, rekabeti sınırlayıcı amaç veya etkiyi haiz anlaşmalar neticesinde gerçekleştiği veya hâkim durumda bir teşebbüs

230 tarafından yapıldığı takdirde 4054 sayılı Kanun kapsamında ihlal olarak değerlendirilebilmektedir.

Bu bakımdan, öncelikle Canon'un eşit durumdaki alıcılar konumundaki bayilerine eşit şartlar uygulayıp uygulamadığı değerlendirilmiştir. İddiada münhasırlık ile iş hacimleri ve alım miktarları açısından Canon'un aralarında fark bulunmayan bayilere farklı fiyatlar/indirimler uyguladığı ifade edilmiştir. Canon'dan elde edilen bilgilerden, Canon bayilerinin tamamının seçici dağıtım sistemine ve bazı ürünlerde marka münhasırlığına tabi oldukları, ancak bayiler arasında bölge münhasırlığı bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, münhasırlık açısından bayiler arasında fark bulunmadığı için başvuruda belirtilen iddia bu yönüyle mevcut durum ile örtüşmektedir. Bununla birlikte Canon tarafından sunulan bilgilere göre, bayilerin hiçbirinin 2011 yılı toplam iş hacmi, bir diğeriyle aynı olmadığı gibi, bayilerin alım miktarlarının da girilecek ihale ve satış yapılacak müşteriye göre değişebildiği görülmektedir. Bu itibarla, başvuruda iddia edilenin aksine bayilerin eşit durumdaki alıcılar olmadıkları anlaşılmıştır.

240

Öte yandan başvuruda, Canon'un dağıtım ağına bulunan ve bayilerden farklı olarak açık dağıtım sistemine tabi olan ve marka münhasırlığına tabi olarak çalışmayan distribütörleri arasında ayrımcılık yapıldığına ilişkin herhangi bir iddiada bulunulmamıştır. Dosya kapsamında elde edilen bilgilerden de esasen söz konusu distribütörler arasında ayrımcılık yapıldığı iddiasına konu olabilecek bir yapının da bulunmadığı, her bir distribütörün farklı bir ürün grubunun dağıtımını üstlendiği anlaşılmaktadır.

250 Bunun dışında, Canon'un bayilere ilişkin fiyatlandırma politikasına etki eden kriterler arasında, alım miktarı ve toplam iş hacmi dışında yeniden satışın yapılacağı ortamdaki rekabet şartlarının farklılığı, ihale ve büyük müşterilerin mevcudiyeti, kimi zaman da modüler ürün yapısının getirdiği farklılıkların da bulunduğu anlaşılmaktadır.

Yukarıda yer verilen bilgiler ışığında, Canon'un bayilerinin eşit durumdaki alıcılar olarak kabul edilemeyeceği ve bayilere yapılan farklı fiyatlandırmaların objektif gerekçeleri bulunduğu, dolayısıyla Canon ile herhangi bir bayisi arasında, bayiler arasındaki rekabeti sınırlayıcı amaç veya etkisi bulunan bir anlaşmanın varlığından söz edilemeyeceği kanaatine varılmıştır.

260 Ayrıca, Canon ile bayileri arasında imzalanan ve seçici dağıtım sistemini öngören bayilik sözleşmelerinin, Canon'un tanımlanan pazarlardaki payının dosya mevcudu bilgiler çerçevesinde 2002 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği'nde öngörülen %40 pazar payı eşliğini aşmaması, sözleşmede öngörülen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin beş yılı geçmemesi ve Tebliğ kapsamı dışına çıkaran herhangi bir hükme rastlanmaması nedeniyle, 2002 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında muafiyetten yararlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

270 Başvuruda, Canon'un bayileri arasında ayrımcılık yapmak suretiyle tekelleşme yarattığı iddiası da bulunmaktadır. Bu çerçevede, Canon'un bayilerine yönelik fiyatlandırma politikasının hâkim durumun kötüye kullanılması bağlamında tek taraflı davranış oluşturup oluşturmadığının da değerlendirilmesi gerekmektedir. Canon'un, ilgili pazarlardaki payının rekabet hukuku içtihatlarında hâkim durum eşiği olarak kabul edilen %40'ın altında (en yüksek pazar payının olduğu pazardaki pazar payı %(.....) olduğu görülmektedir. Bu itibarla Canon'un hâkim durum için gerekli pazar gücüne sahip olmadığı, dolayısıyla objektif gerekçelere dayanılarak yapılan fiyat farklılaştırmasının hâkim durumun kötüye kullanılması durumunu oluşturmadığı kanaatine varılmıştır.

12-14/447-128

J. SONUÇ

280

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