

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2009-3-60 (Muafiyet)
Karar Sayısı : 09-20/403-98
Karar Tarihi : 29.4.2009

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI(Başkan V.)
Üyeler : Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN, Dr. Mustafa ATEŞ,
İsmail Hakkı KARAKELLE, Murat ÇETİNKAYA

B. RAPORTÖRLER: Aydın ÇELEN, Ali Fuat KOÇ

**C. BİLDİRİMDE
BULUNAN**

20

: Coca-Cola Satış ve Dağıtım A. Ş.
Temsilcisi: Dr. Metin KANMAZ
Barbaros Mah Dereboyu Cad. Fesleğen Sok. Uphill Court Sitesi
A1 –B Blok K:6 D:36 34746 Ataşehir/İstanbul

D. TARAFLAR

: Coca-Cola Satış ve Dağıtım A. Ş.
Dereiçi Değirmenbahçe Cad. Asena Sok. No:30
Yenibosna/İstanbul

Doğadan Gıda Ürünleri Sanayi ve Pazarlama A.Ş.
Çankırı Devlet Karayolu 7. km. 06750 Akyurt/Ankara

30

E. DOSYA KONUSU: Coca-Cola Satış ve Dağıtım A.Ş. ile Doğadan Gıda Ürünleri Sanayi ve Pazarlama A.Ş. arasında imzalanan münhasır distribütörlük sözleşmesine bireysel muafiyet tanınması talebi.

40

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 16.3.2009 tarih ve 1920 sayı ile giren ve en son 9.4.2009 tarih ve 2590 sayı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 5. maddeleri ile 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nin ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 22.4.2009 tarih ve 2009-3-60/MM-09-AÇ sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Ön İnceleme Raporu, 24.4.2009 tarih ve REK.0.07.00.00-130/96 sayılı Başkanlık Önergesi ile 09-20 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da; Coca-Cola Satış ve Dağıtım A. Ş. ile Doğadan Gıda Ürünleri Sanayi ve Pazarlama A. Ş. arasında imzalanan münhasır distribütörlük sözleşmesine 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılması nedeniyle bireysel muafiyet tanınabileceği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

50

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. Taraflar

H.1.1. Doğadan Gıda Ürünleri Sanayi ve Pazarlama A. Ş. (Doğadan)

Doğadan şirketinin kontrolü, İrlanda Cumhuriyeti merkezli ve hisselerinin tamamı dolaylı olarak merkezi Atlanta, Georgia, ABD’de bulunan The Coca-Cola Company’ye (TCCC) ait olan European Refreshments’e (ER) aittir ve ER, hisselerinin tamamı Cayman Adaları menşeli bir şirket olan Atlantic Industries’e (AI), AI hisselerinin tamamı da ABD menşeli bir şirket olan The Coca-Cola Export Corporation (TCCEC) ve TCCEC hisselerinin tamamı da TCCC’ye aittir. TCCC hisseleri New York Borsasında işlem görmektedir. TCCC’nin % 5’ten fazla hissesine sahip bulunan tek hissedarı Berkshire Hathaway’dır (Sigorta işinde uzmanlaşan bir holding şirketi) ve söz konusu hissedar TCCC hisselerinin % (...)’ine sahiptir.

TCCC, TCCC’nin mülkiyet zincirinde bulunan şirketlerin yöneticilerini atama yetkisini kullanarak ER’yi kontrol etmektedir. Doğadan hissedarlık yapısına Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1- Doğadan hissedarlık yapısı

Hissedarlar	Hisselerin Değeri (TL)
ER	(.....)
Cemal Ahmet Bozer	(.....)
Cem Pasinli	(.....)
Thomas Anthony Oaten Hall	(.....)
Sunil Krishna Ghatnekar	(.....)
TOPLAM	6.630.000

Dolayısıyla Doğadan tek başına ER ve dolayısıyla TCCC tarafından kontrol edilmektedir. TCCC, Türkiye’de, Doğadan vasıtasıyla bitki ve meyve çayı ve siyah çay pazarında faaliyet göstermektedir.

H.1.2. Coca-Cola Satış ve Dağıtım A.Ş. (CCSD)

2002 yılında CCSD’nin hisselerinin %99,6’sı Coca-Cola İçecek A.Ş. (CCI) tarafından satın almıştır. Bunun neticesinde CCSD, CCI tarafından kontrol edilen bir şirket durumuna gelmiştir ve her iki şirket aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer almaktadır. CCSD’nin hissedarlık yapısına Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo 2- CCSD’nin hissedarlık yapısı

Hissedarlar	Hisselerin Değeri (TL)
CCI	(.....)
The Coca-Cola Export Corporation	(.....)
Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş.	(.....)
Özgörkey Holding A.Ş.	(.....)
PE-RE-JA İleri Kimya Sanayi A.Ş.	(.....)
Asma Ambalaj Sanayi A.Ş.	(.....)
TOPLAM	2.998.566,010

CCSD’nin büyük ortağı CCI’nin hissedarlık yapısına Tablo 3’te yer verilmiştir.

90 Tablo 3- CCI'nin hissedarlık yapısı

Hissedarlar	Hisselerin Değeri TL)
Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş.	(.....)
The Coca-Cola Export Corporation	(.....)
Efes Pazarlama ve Dağıtım Ticaret A.Ş.	(.....)
Cemal Ahmet Bozer	(.....)
Diğer	(.....)
TOTAL	254.370.782,0000

Dolayısıyla CCSD'yi kontrol eden en büyük ortak CCI, Anadolu Grubu ve TCCC tarafından birlikte kontrol edilen bir ortak girişimdir.

100 CCI'nin faaliyet alanlarını, her türlü gazlı ve gazsız içecekler, meyve ve sebze suları, maden ve içme suları, doğal mineralli sular, her türlü çay, bitki çayları, her türlü kahve, kakao veya çikolata bazlı içecekler ile ayran, yoğurtlu içecekler, süt ve süt bazlı her türlü içecek dahil olmak üzere her türlü alkolsüz içeceğin üretimi, paketlenmesi ve doldurulması ile ilgili tesislerin kurulması, işletilmesi ve bunların depolama, satış ve dağıtımını oluşturmaktadır. Bu sözleşme konusu işlem sonucunda CCSD ve CCI'nin ilgili ürün pazarına yeni girecek olmaları nedeniyle, her iki şirketin de bildirimine konu işlem öncesi bitki çayı pazarında herhangi bir cirosu bulunmamaktadır.

H.2. İlgili Pazar

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

110 Tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetlerden oluşan pazar ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Doğadan Türkiye'de çeşitli meyve ve bitki çayları ve siyah çay üretimi ve satışı alanında faaliyet göstermektedir.

120 30.3.2006 tarih ve 06-21/282-68 sayılı Kurul kararında, meyve ve bitki çaylarının, siyah çayla karşılaştırıldığında tüketici tercihleri ve fiyatları bakımından bir farklılık olduğu belirtilmekte, siyah çayın toplumumuzda geleneksel bir içecek olup, toplumun her kesimi tarafından tüketildiği ancak meyve ve bitki çaylarının daha ziyade tüketicinin sağlıklı yaşam trendinin bir parçası olarak temelde genç ve şehirli tüketiciler tarafından tüketildiği ifade edilmektedir. Kurul, 15.2.2007 tarihli, 07-14/128-44 sayılı; 30.9.2004 tarih ve 04-63/930-222 sayılı ve 9.10.2007 tarih ve 07-78/967-368 sayılı kararlarında da siyah çayı ayrı bir ilgili ürün pazarı olarak değerlendirmiştir. Bu kapsamda, yukarıda anılan Kurul kararlarındaki değerlendirmeler dikkate alınarak, "paketlenmiş bitki ve meyve çayları pazarı" ve "siyah çay pazarı" şeklinde iki ayrı ilgili ürün pazarı tespit edilmiştir.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

130 İlgili ürünlerin tüm Türkiye'de dağıtımının yapıldığı ve ülke genelinde rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin farklılıklar olmadığı göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

H.3.Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

H.3.1. İşlemin Niteliği

140 Bildirime konu işlem, CCSD ile Doğadan arasında akdedilen “Ana Distribütörlük Sözleşmesi” (Sözleşme)ne pazar payı eşiğinin aşıldığı “paketlenmiş bitki ve meyve çayları” pazarı bakımından bireysel muafiyet tanınması talebidir. Sözleşmenin süresi 5 yıl olarak belirlenmiştir.

Sözleşme ile Doğadan, sözleşme konusu ürünlerin belirlenen bölge (Türkiye) içindeki yeniden satışı için CCSD’yi tek münhasır distribütörü olarak tayin etmektedir. Dolayısıyla, ilgili teşebbüslerin dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet göstermeleri nedeniyle, anılan Sözleşme rekabet hukuku çerçevesinde bir dikey anlaşmadır.

150 Bildirim formunda, başvuru konusu Sözleşme’nin %40 pazar payı eşiğinin aşılmadığı ilgili ürün pazarları bakımından (siyah çay ürünleri) 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu belirtilmiştir. Teşebbüsler arası dikey anlaşmaların 2002/2 sayılı Tebliğ ile getirilen grup muafiyetinden yararlanmaları için Rekabet Kurulu’nun bir karar tesis etmesine gerek olmamakta, sözleşmeler 2002/2 sayılı Tebliğ’de sayılı koşulları taşıdıkları takdirde herhangi bir bildirim gerek olmaksızın grup muafiyetinden otomatik olarak yararlanmaktadır.

H.3.2. Sözleşmenin 4054 sayılı Kanun’un 4. ve 5. Maddeleri Kapsamında Değerlendirilmesi

160 Başvuru konusu Sözleşme ile Doğadan, CCSD’yi sözleşme konusu ürünlerin bölgede yeniden satışı için tek münhasır distribütörü olarak belirlemekte ve bu çerçevede Sözleşme’nin yürürlükte olduğu sürece ürünleri bölgede dağıtmak veya satmaktan veya dağıtım ve satışı için 3. kişileri yetkilendirmekten kaçınmayı taahhüt etmektedir (m. 2 (b)). Diğer yandan CCSD sözleşme ile ürünleri münhasıran Doğadan’dan almak, ürünleri bölge dışına satmamak, ürünleri doğrudan veya belirli alt distribütörlere satmak ve marka bütünlüğü, şirket imajı, ürün kalitesi vb. ile ilgili standartlara uygun hareket etmek yükümlülükleri altına girmektedir (m. 3). Bunun yanında CCSD sözleşme süresi boyunca rakip ürün üretmemeyi, paketlememeyi, satmamayı, dağıtmamayı, bunlara ilişkin işlem yapmamayı veya herhangi bir şekilde bağlantılı olmamayı taahhüt etmektedir (m. 11). Ayrıca CCSD her bir alt distribütör ile yapacağı sözleşmede alt distribütörün rakip ürünleri satmamayı, dağıtmamayı, bunlara ilişkin işlem yapmamayı veya herhangi bir şekilde bağlantılı olmamayı taahhüt etmesini sağlamakta yükümlüdür (m.7). Sözleşmenin ekinde yer alan “Ek 2 Hüküm ve Şartlar” metninin 1.6. maddesine göre Doğadan yürürlükteki rekabet mevzuatına uygun olmak kaydıyla azami satış fiyatını belirleyebilecek ve satış fiyatını tavsiye edebilecektir.

180 Bildirim konusu Sözleşme Doğadan’a getirilen tek alıcıya sağlama, CCSD’ye getirilen rekabet etmeme yükümlülükleri ile azami ve tavsiye satış fiyatı belirleme hükmü nedeniyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında rekabeti sınırlamaktadır.

2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği ile Değişik 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2. maddesi uyarınca, bir sözleşmeye söz konusu Tebliğ ile sağlanan muafiyetin uygulanabilmesi için, "sağlayıcı konumundaki teşebbüsün dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması" gerekmektedir. Dosya konusu sözleşmede yer alan Kanun'un 4. maddesi kapsamındaki sınırlamaların, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında ağır sınırlamalar olmadığı ve sözleşmeleri grup muafiyeti kapsamında çıkarmayacağı dosya mevcudu bilgi ve belgelerden anlaşılmıştır. Dolayısıyla Sözleşme'nin %40 pazar payı eşiğinin aşılmadığı ilgili ürün pazarları bakımından (siyah çay ürünleri) 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu söylenebilir. Diğer taraftan pazar payı eşiğinin aşıldığı ilgili ürün pazarları bakımından (paketlenmiş bitki ve meyve çayları) Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet değerlendirilmesi yapılması gerekecektir.

H.3.3. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

Rekabet Hukuku'nda dikey anlaşmalar yatay anlaşmalara göre pazardaki rekabeti daha az kısıtlayan anlaşmalar olarak görülmektedir. Dikey anlaşmaların olumsuz etkileri genellikle anlaşma taraflarından birinin pazar gücüne sahip olduğu durumlarda ortaya çıkabilmektedir. Özellikle markalar arası rekabetin düşük seviyede olduğu pazarlarda, dikey anlaşmaların rekabeti bozucu etkilerinin varlığının detaylı bir şekilde incelenmesi önem taşımaktadır. Tersine yoğun markalar arası rekabetin yaşandığı pazarlarda, ağır kısıtlamalar içermeyen dikey anlaşmaların rekabet üzerindeki olumlu etkilerinin olumsuz etkilerinden daha baskın olduğu görülmektedir. Dikey anlaşmaların pazardaki rekabet üzerindeki olumsuz etkileri ana olarak; pazarın diğer alıcı veya satıcılara kapatılarak giriş engeli yaratılması, markalar arası rekabet düzeyini düşürerek alıcılar veya satıcılar arası gizli veya açık anlaşma riskinin artırılması ve aynı markanın dağıtıcıları arasında marka içi rekabetin azalması sonucunun doğrulanması olarak üç başlık altında toplanabilir. Bu noktada Sözleşmenin 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. maddesi çerçevesinde pazardaki rekabet üzerindeki etkisini belirlemede ekonomik kriterler önemli rol oynamaktadır. Bu kriterler ise; sağlayıcının pazardaki konumu, rakiplerin pazardaki konumu, alıcının pazardaki konumu, pazara giriş engelleri, pazarın doygunluk düzeyi, ticaretin seviyesidir.

a) Sağlayıcının Pazardaki Konumu

Sağlayıcının pazardaki konumu hakkında fikir sahibi olmak amacıyla ilk ele alınan unsur sağlayıcının ilgili pazardaki pazar payıdır. Tablo 4'te Doğadan'ın Sözleşme konusu ürünlerinden pazar payı %40'ı aşan ürünlere ait 2006–2008 yıllarındaki pazar payları sunulmuştur.

Tablo 4- Doğadan'ın paketlenmiş bitki ve meyve çayları pazarındaki pazar payları (%)

	2006	2007	2008
Doğadan	(.....)	(.....)	(.....)

b) Rakiplerin Pazardaki Konumu

Doğadan'ın ilgili ürün pazarındaki başlıca rakiplerinin 2008 yılı pazar payları ise Tablo 5'te yer almaktadır.

230

Tablo 5-Doğadan'ın rakiplerinin paketlenmiş bitki ve meyve çayları pazarındaki pazar payları(%)

	2008
Unilever	(.....)
Çaykur	(.....)
Doğuş Çay	(.....)
Numil Gıda	(.....)
Ofçay	(.....)

Tablodan, 2008 yılında Doğadan'ın ilgili ürün pazarında %(...) pazar payı ile lider durumda olduğu görülmektedir. Ancak her ne kadar pazar payları görece olarak düşük olsa da rakip firmaların da, Doğadan'ın sahip olduğu gibi marka bilinirliğine ve tanınırlığına sahip markaları bulunmaktadır. Mevcut konumda rakip teşebbüslerin ilgili ürün pazarında Doğadan'a rekabetçi baskı yaratabilecek büyüklükte ve güçte firmalar oldukları kanaati oluşmuştur.

240

c) Alıcının Pazardaki Konumu

Dikey anlaşmalarda, alıcının ilgili ürün pazarındaki konumunun, pazarın yapısına göre, etkin rekabete hem pozitif hem de negatif etkilerinin olabileceği bilinmektedir. Güçlü bir sağlayıcı karşısında güçlü bir alıcının bulunması, alıcının pazarlık gücünü artırmakta ve sağlayıcıdan daha uygun koşullarda mal temin edimini sağlayarak ürünün tüketiciyle daha düşük fiyatlarla buluşmasını temin edebilmektedir. Alıcının malların yeniden satışını yaptığı pazarda güçlü konumda bulunması ve bu gücünü rekabeti bozucu şekilde kullanması ise etkin rekabet açısından olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir

250

Sözleşme sonrası durumda Doğadan'ın Türkiye genelinde ürünlerinin satışını münhasıran CCSD aracılığıyla yapacağı görülmektedir. İlgili ürün pazarında CCSD'ye benzer nitelikte faaliyet gösteren teşebbüslerin bulunması ve diğer rakip ürün üreticilerinin farklı kanallar kullanarak ürünlerini nihai tüketicilere ulaştırabiliyor olmaları, bir yandan bu kanalda alım gücünün var olmadığına işaret ederken diğer yandan da kanalın halen rekabete açık bulunduğunu göstermektedir. Bu çerçevede CCSD açısından önemli bir alım gücünden bahsetmek mümkün değildir.

260

d) Pazara Giriş Engelleri

Kurul'un 30.3.2006 tarih, 06-21/282-68 sayılı ve 24.8.2006 tarih, 06-59/773-226 sayılı kararlarında da belirtildiği üzere; meyve ve bitki çayları pazarı, son yıllarda önemli oranlarda büyüyen, önümüzdeki dönemde de büyümesini sürdürmesi beklenen, buna bağlı olarak pek çok yeni firmanın pazara giriş yaptığı, ürün çeşitlendirmesinin ve farklılaştırmasının da yoğun olarak gözlemlendiği oldukça dinamik bir pazardır. Bu alanda faaliyet göstermek isteyen teşebbüslerin Tarım Bakanlığı'ndan üretim izni ve sertifikalarını almaları gerekmektedir. Söz konusu pazarda üretim önemli miktarda bir yatırımı gerektirmemektedir. Dolayısıyla bu pazara girişi önemli ölçüde zorlaştıracak bir giriş engeli bulunmamaktadır.

270

e) Pazarın Doygunluk Seviyesi

Teknolojik gelişmenin düşük düzeyde olduğu, yeni ürünlerin ve markaların pazara sunulmadığı ve talebin genellikle sabit veya düşüşte olduğu pazarlar doymuş pazarlar olarak tanımlanmakta ve dikey anlaşmaların olumsuz etkilerinin dinamik pazarlara göre bu tip doymuş pazarlarda daha yüksek olacağı tahmin edilmektedir.

280 Meyve ve bitki çayları pazarı son yıllarda büyüyen ve büyümesine devam etmesi beklenen, yeni firma girişlerinin ve ürün çeşitlendirmesinin yoğun olarak yaşandığı dinamik bir pazar olup, doymuş bir pazar olarak tanımlanamayacaktır.

f) Ticaretin Seviyesi

290 Rekabet etmeme yükümlülüğü içeren dikey anlaşmaların, pazar gücüne sahip teşebbüslerce, özellikle perakende seviyesindeki satış kanallarıyla yapıldığında pazarın rakip teşebbüslere kapatılması gibi sonuçlar doğurduğu, anlaşmaya taraf teşebbüsün pazar payını katılaştırdığı ve markalar arası rekabeti olumsuz yönde etkilediği bilinmektedir. Toptancı seviyesindeki rekabet etmeme yükümlülüğü içeren dikey anlaşmaların ise Rekabet Hukuku'nda, distribütörlerin satışını yaptığı ürünlere daha fazla yoğunlaşmasını sağlayarak etkinlik doğurduğu, mal arzının sürekliliğini sağladığı ve tüketicinin yaratılan bu ekonomik etkinliklerden faydalandığı kanaati oluşmuştur.

300 Başvuru konusu Sözleşme sağlayıcı ile toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bir teşebbüs arasında imzalanmıştır. Pazarın toptancı seviyesinde yapılan ve süresi 5 yıllla sınırlı olan ilgili Sözleşmenin yukarıda belirtilen pazarın rakip teşebbüslere kapanmasına yol açmayacağı ve markalar arası rekabete etkisinin sınırlı düzeyde olacağı kanaatine varılmıştır.

Bu noktada anılan sözleşmenin bireysel muafiyet koşullarını taşıyıp taşımadığının incelenmesi gerekmektedir.

H.3.3.1. Malların Üretim Veya Dağıtımı İle Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme Ve İyileşmelerin Ya Da Ekonomik Veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

310 Muafiyet değerlendirmesinde önemli olan, üretim veya dağıtımda iyileşme ile ekonomik ve teknik gelişme gibi yararlı etkilerden sadece işlemin taraflarının faydalanması değil, bu faydaların ekonomiye yapacakları somut katkıların bulunmasıdır. Üretim veya dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, mal arzının artırılması ve devamlılığının sağlanması, piyasalara yeni girişlerin kolaylaştırılması, kalitenin artırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması gibi hallerde belirtilen somut faydanın ortaya çıktığı kabul edilmektedir.

320 Bildirim formunda sözleşme ile getirilen rekabet sınırlamaları ile sağlayıcının satışlarının daha kesin ve uzun süreli bir şekilde planlanmasına yol açılacağı, ayrıca distribütörün satışını yaptığı ürünlerde daha fazla yoğunlaşmasını sağlayarak etkinlik doğuracağı, mal arzının sürekliliğinin sağlayacağı şeklinde ifade edilen etkinlikler bu dosya bakımından mümkün görülebilecek niteliktedir.

H.3.3.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlanması

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmaya muafiyet tanınabilmesi için aranan ikinci koşul, yukarıda ifade edilen ekonomik iyileşme veya gelişmelerden tüketicilerin de faydalanmasıdır.

330 Sözleşme ile, düzenlenen sistem çerçevesinde tüketicilerin ürünlere kolayca ulaşabilme olanağına kavuşabilmeleri ve ürün çeşitliliğinden istifade edebilmelerinin amaçlandığı anlaşılmaktadır. Malların tüketicinin kolay erişebileceği noktalara kadar ulaştırılması üretici firma kadar tüketici için de önemlidir. Söz konusu Sözleşme ile mal arzının sürekliliği sağlanacak ve tüketiciler değişik marka ürünler arasından seçim şansına kavuşacaklardır.

Ayrıca bedavacılık sorununun engellenmesi ile de, firmalar satışlarını artırmak için tüketici tercihlerine yönelik araştırma ve ürün geliştirme faaliyetlerine önem verecek, bu ise sonuçta tüketicinin ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin piyasada yer almasını sağlayacaktır.

340 Son olarak sözleşme ile distribütöre getirilen sınırlamaların toptancı seviyesinde olması nedeniyle tüketici tercihlerinde herhangi bir azaltıcı etki de doğurmayacaktır.

H.3.3.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

İlgili pazarda Doğadan önemli bir pazar gücüne sahiptir. Ancak ilgili pazardaki büyüme hızının yüksek olması, pazara yeni girişler olması pazarın gelişmeye açık ve henüz doymamış bir pazar yapısı sergiliyor olması dikey anlaşmalar ile getirilen sınırlamaların pazarın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırmayacağını göstermesi olarak kabul edilebilir.

350 Sözleşme ile getirilen sınırlamalar etkisini sadece toptancılık seviyesinde gösterecektir. Anlaşma ile tesis edilen münhasırlık ve rekabet etmeme yükümlülüğü arz zincirinin üst seviyelerine ilişkindir. Mevcut anlaşma ile piyasada dağıtım faaliyetiyle iştigal eden teşebbüslerin bir kısmı rekabet etmeme yükümlülüğü altına sokulmakta, ancak rakiplerin pazara giriş ve tüketiciye ulaşma konusunda alternatif kanallara sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla bu kısıt ile mevcut veya potansiyel rakiplerin pazarın bahsedilen seviyesine erişebilmeleri üzerinde sınırlı bir etki doğmaktadır.

360 Tüm bu unsurların yanında başvuru konusu Sözleşme'nin süresinin 5 yıla sınırlı olması da ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkması ihtimalini azaltmaktadır.

H.3.3.4. Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde öngörülen bu son koşul gereği, 5.maddenin (a) ve (b) bentlerindeki faydaların elde edilebilmesinde rekabeti daha az sınırlayan bir yöntem mevcut ise, söz konusu anlaşmaya muafiyet tanınması mümkün değildir.

370 Sözleşme ile getirilen sınırlamaların, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında sayılan ağır sınırlamalardan olmaması ve pazarın dinamik ve rekabetçi bir pazar olması özellikleri dikkate alındığında, rekabetin (a) ve (b) bölümlerinde ifade edilen faydaların sağlanması açısından zorunlu olandan fazla sınırlamadığı kanaatine varılmıştır.

I. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre

- 380 Coca-Cola Satış ve Dağıtım A. Ş. ile Doğadan Gıda Ürünleri San. ve Paz. A.Ş. arasında imzalanan münhasır distribütörlük sözleşmesine %40 pazar payı eşiğinin aşıldığı ilgili ürün pazarı olan “paketlenmiş bitki ve meyve çayları” pazarı bakımından 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde sayılan şartların tamamının karşılanması nedeniyle bireysel muafiyet tanınmasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.