

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2007-3-186 (Muafiyet)  
Karar Sayısı : 08-19/193-64  
Karar Tarihi : 28.2.2008

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10

**Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
**Üyeler** : Tuncay SONGÖR, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN, Dr.Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE

**B. RAPORTÖRLER:** Kürşat ÜNLÜSOY, Alper KARAKURT

**C. BİLDİRİMDE**

**BULUNAN**

20

: Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Temsilcisi: Aydın ÖZTUNALI  
Turan Güneş Bulvarı No: 63/1 Yıldız Çankaya Ankara

**D. TARAFLAR**

: Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
İş Kuleleri, Kule3 34330, 4.Levent İstanbul

Galeri Kristal A.Ş ve Diğer Paşabahçe Yetkili Satıcıları

**E. DOSYA KONUSU:** Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin "ışık geçirgenliği" ve "bulaşık makinesine dayanımı" bakımından yüksek kalitede olan f&d markalı cam ev eşyalarının dağıtımı için hazırlanan "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"ne muafiyet verilmesi talebi.

30

**F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 12.12.2007 tarih ve 8192 sayı ile giren ve en son 18.2.2008 tarih ve 1086 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 21.2.2008 tarih ve 2007-3-186/Öİ-08-KÜ sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Ön İnceleme Raporu, 25.2.2008 tarih ve REK.0.07.00.00-130/33 sayılı Başkanlık Önergesi ile 08-19 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

40

**G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da;

- f&d markalı ürünlerin dağıtımına ilişkin "Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"nin, 2002/2 sayılı Tebliği kapsamında olmadığı,

- Bununla birlikte anılan sözleşmelere, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca 2 yıl süreyle bireysel muafiyet verilmesinin uygun olacağı,

50

sonucuna ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### H.1. Taraflar

#### H.1.1. Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Paşabahçe)

60 Paşabahçe, Şişecam Topluluğu (Şişecam) bünyesinde faaliyet gösteren bir şirkettir. Şişecam, cam ev eşyası, cam ambalaj, düzcamlar ve kimyasallar gruplarıyla camın tüm temel alanlarında ihtisaslaşmış durumdadır.

70 Topluluğun cam ev eşyası alanında faaliyet gösteren Paşabahçe, 1935 yılında üretime başlamış, 1955 yılında ise bugünkü otomatik üretim teknolojisinin ilk aşaması olarak kabul edilen makine üretimine geçmiştir. Paşabahçe, Türkiye’de soda camı ve ısıya dayanıklı otomatik cam ev eşyası üretimini Kırklareli, Mersin ve Eskişehir’deki fabrikalarında; soda camı ve kristal ürünlerin üretimini de Denizli fabrikasında gerçekleştirmektedir. Ayrıca Paşabahçe 2003 yılında Rusya Federasyonu’nda bir cam ev eşyası fabrikası satın almış, 2005 yılında da Bulgaristan’da bir otomatik cam ev eşyası fabrikası kurmuştur.

Paşabahçe’nin 2004-2006 yıllarına ilişkin toplam cirolarına Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1: Paşabahçe’nin 2004-2006 Yılı Ciroları (YTL)

Yıllar	2004	2005	2006
Ciro (YTL)	(.....)	(.....)	(.....)

#### H.1.2. Galeri Kristal A.Ş. ve Diğer Paşabahçe Yetkili Satıcıları

80 Dosya konusu “Yetkili Satıcılık Sözleşmesi”ne örnek olarak başvuru ekinde sunulan sözleşme, cam ev eşyalarının dağıtım alanında faaliyet gösteren Galeri Kristal A.Ş. ile imzalanmıştır.

Galeri Kristal A.Ş. örneğinde olduğu gibi anılan sözleşmenin diğer tarafını oluşturan yetkili satıcılar da sözleşme konusu ürünlerin dağıtım alanında faaliyet göstermektedirler. Anılan teşebbüsler ağırlıklı olarak ev kesimi ve ikram kesimi olarak adlandırılan kullanıcı gruplarına satış yapan alıcılarla çalışmaktadırlar. Söz konusu alıcıların belli bir kesime odaklanması nedeniyle de yetkili satıcıların dağıtım konusunda farklı ürünlere yoğunlaştıkları görülmektedir.

### H.2. İlgili Pazar

90

#### H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Dosya mevcudu bilgi ve belgeden, sözleşme konusu ürünlerin “ışık geçirgenliği” ve “bulaşık makinesine dayanımı” bakımından yüksek kalitede olan f&d markalı cam ev eşyaları olduğu anlaşılmıştır. Cam ürünleri arasında ana gruplardan birini oluşturan cam ev eşyası pazarı, arz ve talep yönüyle farklı kategorilere ayrılmaktadır. Sektörde arz açısından temel ayırım hammadde ve üretim teknolojisi açısından yapılırken, talep açısından ürün grupları ve bunları kullanan kesimleri esas alan bir ayrıma gidildiği görülmektedir.

100

Cam ev eşyası ürünleri, hammadde açısından soda camı (“Paşabahçe”, “Paşabahçe Service Line” ve “Denizli” markalı), borosilikat cam (“Borcam” markalı) ve kristalinden (“f&d” markalı) mamul ürünler olmak üzere temelde üç kategoride değerlendirilmektedir. Aynı ürünler üretim tekniği açısından ise el üretimi ve otomatik üretim olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bir başka deyişle, eritme fırınlarında hazırlanan cam, ya el üretimi yapılan bölmelerden çeşitli el aletleri aracılığıyla alınarak şekillendirilmekte ya da yaygın şekilde uygulanıldığı üzere otomatik üretim hatlarında çeşitli ev eşyası haline getirilmektedir. Otomatik üretimde belli başlı üretim süreçleri; pres, pres-üfleme, üfleme-üfleme, savurma (tabak ve kase üretiminde), ayaklı bardaklar (çekme ve takma ayaklı bardaklar), pres-üfleme gıda kabı süreçleri olarak sıralanmaktadır.

110

Temelde teknolojiler aynı olmasına karşın, dünyadaki firmalar arasındaki farklılıklar bu teknolojileri kullanma becerisinde ve bu teknolojilere destek veren yan teknolojilerin (elektronik sanayi, yazılım gibi) yeterliliğinde kendini göstermektedir. Dolayısıyla firmaların *know-how* birikimi ve buldukları ülkelerdeki yan teknoloji desteği büyük önem kazanmaktadır.

120

Cam ev eşyası ürünlerinde yapılan diğer bir ayırım ise ürün gruplarını temel almaktadır. Buna göre ürünler; bardak, tabak, kulplu fincan/kupa, hediyelik/dekoratif eşya, saklama kabı/kavanoz, pişirme kapları gibi alt gruplara ayrılmaktadır.

Ayrıca, söz konusu ürünlerin nihai tüketici/kullanıcı bakımından “ev kesimi”, “ikram kesimi” ve “endüstri kesimi” olmak üzere üç ana kesime ayrıldığı görülmektedir. Ev kesimi hane kullanımı için bireylerin yaptıkları satın almaları kapsarken ikram kesimi hizmet sektöründeki tatil köyü, otel gibi konaklama; lokanta, kahvehane gibi tesislerin alımlarını kapsamaktadır. Endüstri kesimi ise cam ürünlerini bir yan ya da ara mal olarak kullanma amacıyla yapılan alımları kapsamaktadır.

130

Sözleşme kapsamındaki ürünler bakımından yukarıda yer verilen çeşitli ayrımlar esas alınarak dar pazar tanımları yapmak mümkün olmakla birlikte; her bir ürünün plastik, kağıt, porselen, seramik, metal, çelik, akrilik ve ahşap gibi malzemelerden yapılan alternatifleriyle olan ikame edilebilirliğini dikkate alarak daha geniş bir pazar tanımları yapmak da mümkündür. Hatta söz konusu ürünlerin “ışık geçirgenliği” ve “bulaşık makinesine dayanımı” açısından kalitesi ve üst gelir kesimine hitap etmesi göz önünde bulundurularak ayrı bir pazarda değerlendirilmesi olasılığı bulunmaktadır. Ancak, dağıtım kanalları açısından ürünler arasında belirgin bir farklılığın olmaması dikkate alınarak, dosyanın niteliği bakımından ilgili ürün pazarı “cam ev eşyası pazarı” olarak ele alınmıştır.

140

## H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Sözleşme konusu ürünler bakımından satış, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin şartların bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak, ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti” sınırları olarak kabul edilmiştir.

150

### H.3.Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

#### H.3.1. Paşabahçe'nin Dağıtım Sistemi

160

Dosya mevcudu bilgilerden, Paşabahçe'nin yakın zamanda yapmış olduğu değerlendirmeler sonucunda dağıtım sistemini yeniden düzenleme kararına vardığı anlaşılmaktadır. Başvuruda, cam ev eşyası ürünlerinin dağıtım sisteminin yeniden düzenlenmesinde iki aşamalı bir planın öngörüldüğü; ilk aşamada süresi bir yıl olan dosya konusu "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"nin hazırlandığı ve daha kapsamlı değişiklikler içeren daha sonra yapılacak sözleşmenin hazırlıklarının sürdüğü ifade edilmektedir.

Paşabahçe'nin dağıtım sistemini "doğrudan dağıtım" ve "dolaylı/yetkili satıcılar aracılığıyla dağıtım" olmak üzere iki başlık altında incelemek mümkündür.

Doğrudan dağıtım, Paşabahçe'nin kendisi tarafından ev kesimi (ulusal zincir marketler, katlı mağazalar, ihtisas mağazaları, Paşabahçe mağazaları), ikram kesimi (bazı büyük zincir tesisler) ve endüstri kesimine (satışlarını artırma ya da sınıai kullanım amacıyla talepte bulunan büyük kuruluşlar) yönelik satışları kapsamaktadır.

170

Dolaylı dağıtımda ise yetkili satıcılar ev kesimi ve ikram kesimi olmak üzere iki ayrı kategoride değerlendirilmektedir. Ev kesimine yönelik satış yapan yetkili satıcılar daha çok standart ürünlerin dağıtımını üzerine yoğunlaşmışlardır. Bunlar ağırlıklı olarak züccaciye perakendecilere, yerel market zincirlerine, münferit marketler, pazarcılar ve ara toptancılara dağıtım yapmaktadırlar. Ayrıca bu tür yetkili satıcılardan bir kısmının yerel market zincirleri ve münferit marketlere yoğunlaştığı ve yapılanmalarını bu noktaların ihtiyaçlarına göre oluşturdukları görülmektedir. İkram kesimine yönelik satış yapanlar ise, üst sınıf ikram kesimi müşterilerinin masa üstü, mutfak gereçleri, tekstil ürünleri gibi ihtiyaçlarını tedarik konusunda uzmanlaşmış kuruluşlardır. Özellikle turistik tesislerin yoğun olduğu bölgelere ağırlık veren bu kuruluşlar, söz konusu tesislerin toplu satın almalarına teklif verecek alt yapı ve örgütlenmeye sahip bulunmaktadırlar.

180

Mevcut bilgilerden, dağıtım sisteminin yeniden yapılması çerçevesinde, f&d markalı cam ev eşyalarının dağıtımında az sayıda yetkili satıcı ile çalışılacağı anlaşılmaktadır. Bunun nedeni olarak ise, Paşabahçe'nin üst segment yeme-içme ve konaklama tesislerine ulaşarak bu noktalarla iletişim kurabilme, yeterli stok bulundurabilme gibi özelliklere sahip olan yetkili satıcılarla çalışma niyetinde olduğu gösterilmektedir. Dolayısıyla, yeni bir ürün olan f&d markalı cam ev eşyaları ile üst ikram kesiminin hedeflenmesiyle dağıtım sisteminde de bir ayrıştırmaya gidildiği anlaşılmaktadır.

190

#### H.3.2. Paşabahçe Yetkili Satıcılık Sözleşmesi

Dosya konusu f&d markalı ürünlerin dağıtımına ilişkin "Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yetkili Satıcılık Sözleşmesi"nin, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmesi gereken maddelerine aşağıda yer verilmiştir:

200 - Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Paşabahçe'ye Ayrılan Münhasır Müşteri Grubu" başlıklı 3.1. maddesindeki aşağıdaki hüküm ile, münhasır müşteri grubu tahsis edilmiş ve yeniden satıcıların bu müşteri grubuna yalnızca aktif satışları kısıtlanmıştır:

*"Birden fazla ilde faaliyet gösteren süper, hipermarketler ve yapı marketler ile katlı ve ihtisas mağazaları, münhasıran Paşabahçe'nin müşteri grubunu oluşturmaktadır. XX, bu müşteri grubuna aktif satış faaliyetinde bulunamaz. Ancak müşterilerin kendi talebiyle gerçekleşen pasif satışlar bu hüküm kapsamında değildir ve engellenemez."*

210 - Sözleşmenin "Asgari Alım Miktarı" başlıklı 3.4. maddesinde;

*"2008 yılı için öngörülen miktar.... adettir"* cümlesi ile dağıtıcının her yıl satın alması gereken minimum satın alma taahhüdü garanti altına alınmıştır. Aynı maddenin ilk paragrafında;

*"Paşabahçe Sözleşmenin imzalanması sırasında mutabık kalınan asgari alım miktarını objektif ve rasyonel gerekçelere dayanarak arttırabilir veya azaltabilir...."*

220 hükmü yer almaktadır. Sözleşmede yukarıda yer verilen hüküm dışında münhasırlık içeren başkaca açık bir hüküm bulunmasa da her bir dağıtıcının kendisine münhasır olarak belirlenen asgari satın alma taahhüdü hükmü bu türden bir etki doğurma potansiyeline sahip görünmektedir.

### H.3.3. Grup Muafiyeti Değerlendirmesi

230 Yetkili Satıcılar ile imzalanan sözleşme, esas olarak dağıtıcıların, f&d markalı ürünlere ilişkin alım koşullarını ve söz konusu ilişkinin hangi koşullarda yürüyeceğini düzenlemektedir. Yetkili satıcılar ise, f&d markalı ürünlerin dağıtımını yapan teşebbüslerdir. Dolayısıyla, söz konusu düzenleme ile bir yeniden satıcılık ilişkisi kurulmakta olup, rekabet hukuku kapsamında bir dikey anlaşma mevcuttur. Bu bakımdan, söz konusu sözleşmenin, öncelikle grup muafiyeti kapsamında olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

240 2007/2 sayılı Tebliğ ile değişik 2002/2 Sayılı Tebliğ'in Kapsam başlıklı ikinci maddesinde; *"Bu Tebliğ ile sağlanan muafiyet, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması durumunda uygulanır."* hükmü yer almaktadır. Bu açıdan öncelikle Paşabahçe'nin ilgili pazardaki pazar payının tespiti önem kazanmaktadır. Dosya mevcudu bilgi ve belgeden Paşabahçe'nin satış değeri cinsinden 2004, 2005 ve 2006 yıllarına göre tahmini pazar payları sırasıyla % (...), % (...) ve % (...); Paşabahçe'nin adet cinsinden hesaplanan 2004, 2005 ve 2006 yıllarına göre tahmini pazar payları ise sırasıyla % (...), % (...) ve % (...) olduğu anlaşılmıştır.

Yukarıda, Paşabahçe'nin kendisi tarafından tahmin edilen pazar payı rakamlarına bakıldığında, ister ciro temel alınsın ister adet cinsinden hesaplınsın, tüm durumlarda Paşabahçe'nin ilgili ürün pazarında sahip olduğu pazar payı, 2002/2 sayılı Tebliğ'de yer verilen %40'lık eşğin üzerindedir. Bu yönüyle, bildirim konusu

250 anlaşmanın Grup Muafiyeti Tebliği'nin sağladığı muafiyetten yararlanma olanağı yoktur.

### H.3.4. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

Kanun'un 5. maddesinde, belirtilen şartların tamamının varlığı halinde teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verilebilir denilmekte ve söz konusu şartlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

260 a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,

b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,

c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,

d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması.

#### H.3.4.1. Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması:

270 Burada dikkat edilmesi gereken ilk husus bir anlaşma, uyumlu eylem veya teşebbüs birliği kararının muafiyet alabilmesi için yararlı etkiler doğurması gerekliliğidir. Muafiyet değerlendirmesinde önemli olan, üretim veya dağıtımda iyileşme ile ekonomik ve teknik gelişme gibi yararlı etkilerden sadece işlemin taraflarının faydalanması değil, bu yararların rekabeti sınırlayıcı işlemin 4. maddenin uygulanmasından muaf tutulmasını gerektirecek kadar büyük olmasıdır.

280 Dolaylı münhasırlık doğurma potansiyeli yönüyle rekabeti sınırlandıran minimum satın alma yükümlülüğü, üretim, dağıtım ve stok hareketlerinde belirlilik sağlamak suretiyle bu maliyet kalemlerinde iyileşme doğuracaktır. Pazarın sözleşme konusu ürünlerinin oluşturduğu segmentine yeni girecek olan Paşabahçe, söz konusu rekabet kısıtlaması sayesinde, pazarın bu bölümünde rekabetçi bir baskı doğuracak şekilde, nüfuz etme imkanına sahip olacaktır.

H.3.4.2. Tüketicinin bundan yarar sağlaması: İkinci olarak, rekabeti sınırlayıcı işlemde tüketicinin yarar sağlaması gerekmektedir. Burada yarar kavramı oldukça subjektif olsa da, nihai satış fiyatında düşüş, kalite artışı, servis kolaylıkları gibi kimi iyileşmeler ile (a) bendinde bahsedilen gelişmelerin tüketicilere yansıtıldığı söylenebilir.

290 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan her iki sınırlamanın da (minimum satın alma taahhüdü ve aktif satışların kısıtlanması) üretim, dağıtım ve stok maliyetlerinde bir iyileşme sağlayacağı açıktır. Bu bağlamda, uygulamaya konulan sözleşme, tüketicilere daha iyi hizmet sunulabilmesi imkanını sağlayacağı gibi, pazarın bu segmentine yeni giren aktörün pazarda rekabetçi baskı yaratması, orta ve uzun vadede nihai tüketicilere olumlu olarak yansıtacaktır.

H.3.4.3. İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması: Üçüncü olarak, muafiyet kapsamında değerlendirilmesi istenen anlaşma, uyumlu

300 eylem veya kararın neden olduğu rekabet sınırlaması ilgili pazarda rekabeti önemli ölçüde ortadan kaldırmamalıdır. İşleme ilgili tarafların pazar payları yüksekse işlem sonucunda ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin sınırlanması ihtimali yüksek olmaktadır.

310 Bu noktada değerlendirilmesi gereken husus, ticaretin seviyesidir. Sözleşme metni incelendiğinde, bildirim konu yetkili satıcılık sözleşmesinin diğer tarafının, yeniden satıcı olarak nitelendirilen dağıtıcı olduğu anlaşılmaktadır. Ancak söz konusu dağıtıcının toptan seviyede mi yoksa perakende seviyede mi faaliyet göstereceği sözleşmede net bir şekilde belirtilmemiştir. Raportörlerce Paşabahçe yetkilileri ile yapılan toplantıda taraf, söz konusu sözleşmenin toptancı seviyesinde faaliyet gösteren sınırlı sayıda yeniden satıcı ile imzalandığını belirtmiştir. Bu yönüyle hali hazırda uygulmaya bakıldığında, sözleşmenin yalnızca toptan seviyesinde sınırlı bir etki doğurduğu anlaşılmaktadır.

320 Muafiyetin bu koşulu ile bağlantılı olarak belirtilmesi gereken diğer önemli nokta minimum satın alma taahhüdünün olası etkileridir. Sözleşme konusu ürünlerin yeni üretilmeye başlanması ve piyasaya sürülmesi nedeniyle, önemli ölçüde rekabeti kısıtlayıcı etkilerin ortaya çıkması beklenmemektedir. Bununla birlikte minimum satın alma taahhüdünün tam olarak olası etkilerini öngörmekte yeterli bilgi de mevcut değildir. Bu doğrultuda, bildirim konusu sözleşmelerin ortaya çıkaracağı kısa vadeli etkilerin belirmesi ile birlikte, sözleşmelerin rekabetçi etkilerine ilişkin net bir değerlendirme yapılması gerekecektir. Yetkili dağıtıcıların takip eden 2 yıllık satış rakamlarına bakılarak, sözleşmelerin rekabetçi etkilerinin analizi o aşamada mümkün olacaktır. Nitekim bu süre zarfında, sözleşme ile bağitlanan dağıtıcı sayısı da ortaya çıkacaktır.

**H.3.4.4. Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması:** Dördüncü ve son şart ise işlemde kaynaklanan yararların elde edilmesi için pazardaki rekabetin gereğinden fazla sınırlandırılmamasıdır.

330 Yetkili satıcılık sözleşmesinin "Paşabahçe'ye Ayrılan Münhasır Müşteri Grubu" başlıklı 3.1. maddesindeki hüküm ile münhasır müşteri grubu tahsis edilmiş ve yeniden satıcıların bu müşteri grubuna yalnızca aktif satışları kısıtlanmıştır. Hükümde yer alan "*Ancak müşterilerin kendi talebiyle gerçekleşen pasif satışlar bu hüküm kapsamında değildir ve engellenemez.*" cümlesi uyarınca dağıtıcıların pasif satış hakkı garanti altına alınmıştır. Bu yönüyle söz konusu hüküm açısından, muafiyet koşullarından (a) ve (b) bentlerinde sayılan amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla bir rekabet kısıtlaması getirilmemiştir.

340 Paşabahçe, sözleşmelerinde, doğrudan rakip malların dağıtımını kısıtlayan rekabet etmeme yükümlülüğü yerine, ona göre daha az rekabeti kısıtlama potansiyeline sahip olan minimum satın alma taahhüdünü seçmiştir. Bu açılardan, muafiyetin bu koşulunun sağlandığı kanaatine varılmıştır.

## I. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

**08-19/193-64**

350

1. Dosya konusu sözleşmelerin, 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,

2. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin ikinci fıkrası çerçevesinde sözleşmelere 2 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınmasına,

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.