

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2021-3-026 (Soruşturma)  
Karar Sayısı : 23-39/749-259  
Karar Tarihi : 17.08.2023

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Birol KÜLE  
**Üyeler** : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Hasan Hüseyin ÜNLÜ,  
Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK

**B. RAPORTÖRLER** : Emircan AKSAKAL, Ebru ÖZAKTAŞ, Abdulsamed TÜRLÜ,  
Bilge EMİNOĞLU, Çağan ÜNSAL, Büşra ÖZDEMİR

**C. BAŞVURANLAR** : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILAN:**

- EssilorLuxottica S.A.  
Temsilcileri: Dr. M. Fevzi TOKSOY, Bahadır BALKI,  
Erdem AKTEKİN, Caner K. ÇEŞİT, Cansen ERENŞOY  
Ulya Zeynep TAN  
Çamlıca Köşkü Tekkeci Sk., 3-5 Arnavutköy, Beşiktaş  
İSTANBUL

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** EssilorLuxottica S.A.nın optik piyasasındaki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** EssilorLuxottica S.A.nın (ESSI-LUX) optik piyasasındaki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 Sayılı Kanun) 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 04.05.2021 tarih ve 17671 sayı ile intikal eden ve gizlilik talebi bulunan başvuruda; ESSILOR Optica International Holding SL'nin (ESSILOR)<sup>1</sup> optik mağazalarında bulundurulması zorunlu olan cam kesme makinesinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve bu makineleri çok uygun şartlarda hatta bedelsiz verdiği, kanundan kaynaklanan zorunluluğu rakiplerini pazar dışına çıkarma yönünde fiili münhasırlığa çevirdiği, ayrıca yazılımı kendisine ait olan dijital masalar ürettiği, bunda da yine cam kesme makinesinde olduğu gibi fiili münhasırlık yarattığı, fiili münhasırlık yaratılmasına sebep olan diğer bir uygulamasının ise sadakat programı niteliğinde olan "kulüp üyeliği sistemi" olduğu, belirli miktarda ürün alımı yapan optik mağazalarına "WOS puanı" verdiği ve puanlar karşılığında mağazalara ücretsiz ürün tedarik ettiği, bağlama uygulamaları ile dışlayıcı faaliyetlerde bulunduğu, kontakt lenslerin tekil olarak satışını

<sup>1</sup> ESSILOR, Luxottica Group S.p.A (LUXOTTICA) ile birleşmiş, 01.10.2018 tarihli ve 18-36/585-286 sayılı Essilor/Luxottica kararı ile Kurul birleşmeye şartlı izin vermiştir. Şikâyetçi tarafından birleşmiş teşebbüsün oftalmik lens pazarında ESSILOR aracılığı ile yaptığı eylemler şikâyet edilmektedir. Başvurudaki iddialara şikâyetçinin ifadeleri ile yer verildiğinden bu kısımda ESSILOR unvanı kullanılmakla birlikte, ilerleyen bölümlerde ESSI-LUX olarak değerlendirme yapılacaktır.

yapmasına rağmen tekil olarak satın alınabilmesini rasyonel olmaktan çıkardığı, dışlayıcı fiyat ve vade politikaları uyguladığı ve son olarak taahhütlere uymadığı iddia edilmiş, 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin dördüncü fıkrası kapsamında geçici tedbir kararı alınması talep edilmiştir. Şikâyetçi tarafından gönderilen ve ESSILOR'un optik mağazaları ile imzalamış olduğu bir sözleşme örneğinin ve bazı optik mağazaları ile imzalanan sözleşme detaylarının yer aldığı ek başvuru ise 01.06.2021 tarih ve 18266 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (4) Söz konusu başvuru üzerine düzenlenen 15.06.2021 tarih, 2021-3-026/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, 24.06.2021 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve dosya konusu iddialar hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına, 21-32/421-M sayı ile karar verilmiştir.
- (5) Önaraştırma sonucunda hazırlanan 12.10.2021 tarih ve 2021-3-026/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 21.10.2021 tarihli toplantısında görüşülerek, 21-42/617-M sayılı karar ile ESSI-LUX'un optik piyasasındaki rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırıcı ve dışlayıcı nitelikteki davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddiasına yönelik olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca ESSI-LUX hakkında soruşturma açılmıştır.
- (6) 04.11.2021 tarih ve 33962 sayılı Soruşturma Bildirimi ESSI-LUX'a tebliğ edilmiştir. ESSI-LUX'un birinci yazılı savunması 09.12.2021 tarih ve 23602 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (7) Soruşturma sürecinde ESSI-LUX, 04.02.2022 tarih ve 25137 sayılı yazıyla taahhüt sunma başvurusunda bulunmuştur. Tarafın taahhüt sunma talebi 14.02.2022 tarih ve 2021-3-026/BN-01 sayılı Bilgi Notu ile Kurula sunulmuştur. Anılan talep, ESSI-LUX'un dosya konusu uygulamalarının 10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı karar ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerinin kapsamına girmesi nedeniyle taahhüde uyumun da denetlendiği bir incelemede tekrar taahhüt müessesesine konu olamayacağı ve aynı zamanda sunulacak olası taahhütlerle dosya kapsamında incelenen davranışlarla ortaya çıkmış rekabet sorunlarının giderilemeyeceği gerekçesiyle Kurulun 17.02.2022 tarih ve 22-09/134-M sayılı kararı ile reddedilmiştir. Söz konusu taahhüt sunma talebinin reddini içeren karar ESSI-LUX tarafından 22.02.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. Bunun üzerine ESSI-LUX tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 16.03.2022 tarih, 26297 sayı ile intikal eden yazıda ise; Kurulun 17.02.2022 tarih ve 22-09/134-M sayılı taahhüt görüşmelerine başlanması talebinin reddini içeren kararının, 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun (İYUK) 11. maddesi çerçevesinde Kurul tarafından yeniden değerlendirilmesi ve geri alınması, böylece taahhüt görüşmelerine başlanmasına imkân tanınması talep edilmiştir. Tarafın talebi 21.03.2022 ve 2021-3-026/BN-03 sayılı Bilgi Notu ile Kurula sunulmuş, 24.03.2022 tarih ve 22-14/219-94 sayılı Kurul kararı ile talep reddedilmiştir.
- (8) Kurulun 24.03.2022 tarih ve 22-14/218-M sayılı kararı ile soruşturma süresi altı ay uzatılmış, karar tarafa 29.03.2022 tarih ve 41467 sayı ile tebliğ edilmiştir. Soruşturma çerçevesinde hazırlanan ve 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi uyarınca Kurul üyeleri ile tarafa tebliğ edilen 21.10.2022 tarihli ve 2021-3-026/SR sayılı Soruşturma Raporu (Soruşturma Raporu) 31.10.2022 tarihinde ESSI-LUX tarafından tebellüğ edilmiştir.
- (9) Kurum kayıtlarına 01.11.2022 tarih ve 32607 sayı ile intikal eden ve ESSI-LUX tarafından gönderilen yazıda, ikinci yazılı savunmanın süresinin 30 gün uzatılması talep edilmiş, bu talep 10.11.2022 tarih ve 22-51/748-M sayılı Kurul kararıyla kabul edilmiştir. Bu kapsamda ESSI-LUX tarafından hazırlanan ikinci yazılı savunma 30.12.2022 tarih ve 34236 sayı ile yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (10) ESSI-LUX'un ikinci yazılı savunması üzerine hazırlanan 2021-3-026/EG sayılı Ek Görüş 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi çerçevesinde Kurul üyeleri ve tarafa tebliğ edilmiştir. ESSI-LUX'un üçüncü yazılı savunması süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (11) Tarafın talebi üzerine 4054 sayılı Kanun'un 46. maddesi uyarınca sözlü savunma toplantısı yapılması hususu 28.04.2023 tarih ve 23-19/361-M sayı Kurul toplantısında ele alınmış olup sözlü savunma toplantısı 08.08.2023 tarihinde gerçekleştirilmiştir.
- (12) Yürütülen soruşturmaya ilişkin Rapor, Ek Görüş, toplanan deliller, yazılı, sözlü savunmalar ve incelenen dosya muhteviyatına göre nihai karar tesis edilmiştir.
- (13) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- ESSI-LUX'un oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte sunulduğu sözleşmelerinin ve pazardaki diğer eylemlerinin fiili münhasırlık yarattığı ve rakipleri dışlayıcı nitelikte olduğu,
  - Bu nedenle ESSI-LUX hakkında 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Ceza Yönetmeliği) uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiği,
  - ESSI-LUX'un 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı karar ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlere aykırı davrandığı ve 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesi uyarınca da süreli idari para cezası uygulanması gerektiği

sonuç ve kanaatine ulaşılmıştır.

## I. YAPILAN İNCELEME ve TESPİTLER

### I.1. EssilorLuxottica S.A. (ESSI-LUX)

- (14) ESSI-LUX, İtalyan şirketi LUXOTTICA'nın Fransız şirketi ESSILOR ile birleşmesiyle kurulmuş olan Paris merkezli, dikey olarak bütünleşmiş çok uluslu bir Fransız-İtalyan şirkettir. Kurul<sup>2</sup> tarafından ESSILOR ve LUXOTTICA arasındaki birleşmeye şartlı izin verilmiştir. Optik ürünlerin bütünleşik üreticisi konumunda olan ESSI-LUX; oftalmik (düzeltici) lens geliştirme, tasarım, üretim ve toptan satışına kadar her aşamasında olmak üzere lens teknolojisi sektöründe, parçalarıyla birlikte reçeteli gözlük çerçeveleri ve güneş gözlükleri tasarımı, üretimi ve dağıtım alanlarında, oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin satışı alanında ve kontakt lenslerin toptan satışı alanında faaliyet göstermektedir. ESSI-LUX; Varilux, Transitions, Crizal, Ray-Ban, Oakley, Eyezen ve Xperio, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver People, Alain Mikli, Arnette, Bolon ve Costa gibi tescilli markaları ve Giorgio Armani, Burberry, Bulgari, Chanel, Coach, Dolce&Gabbana, Ferrari, Michael Kors, Miu Miu, Prada, Ralph Lauren, Starck Eyes, Tiffany &Co., Torry Burch, Valentino ve Versace gibi lisanslı markaları bünyesinde bulundurmaktadır.
- (15) ESSI-LUX Türkiye'de, iştirakleri Opak Optik ve Ticaret AŞ (OPAK), İşbir Optik Sanayi AŞ (İŞBİR), Esel Optik Makinaları İthalat İhracat Pazarlama ve Tic. AŞ (ESEL), Altra Optik Sanayi ve Ticaret AŞ (ALTRA), Luxottica Gözlük Endüstri ve Ticaret AŞ (LUXOTTICA TÜRKİYE), Sunglass Hut Turkey Gözlük Tic. AŞ (SUNGLASS HUT)<sup>3</sup> ve

<sup>2</sup> Kurulun 01.10.2018 tarihli ve 18-36/585-286 sayılı Essilor/Luxottica kararı.

<sup>3</sup> Aralık 2019'da LUXOTTICA TÜRKİYE ile SUNGLASS HUT operasyonlarını birleştirmiş ve SUNGLASS HUT tüzel kişi olarak varlığını sona erdirmiştir. SUNGLASS HUT, LUXOTTICA TÜRKİYE bünyesinde perakende satış faaliyetlerine devam etmektedir.

Atasun Optik Perakende Ticaret AŞ (ATASUN) aracılığı ile faaliyet göstermektedir. Aşağıda bu iştiraklere ana faaliyet alanları ile birlikte yer verilmektedir.

- Güneş gözlükleri ve optik çerçevelerin satışı: LUXOTTICA TÜRKİYE,
- Oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı: OPAK, İŞBİR, ALTRA,
- Oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtımını, yedek parça satışı ve satış sonrası bakım ve onarım hizmetleri: ESEL,
- Kontakt lens toptan satışı: OPAK,
- Optik ürünlerin perakende satışı: SUNGLASS HUT ve ATASUN.

(16) ESSI-LUX'un hissedarlık yapısına aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-1: ESSI-LUX'un 23.09.2022 İtibarıyla Yatırımcı Tipi Bazında Hissedarlık Yapısı

Hissedarlar	Hissedarlık Oranı (%)
Halka Arz	(.....)
DELFIN	(.....)
Çalışanlar	(.....)
Hazine Hissesi	(.....)
TOPLAM	100,00

Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı

(17) 2021 yılında ESSI-LUX'un Türkiye'deki toplam cirosunun faaliyet alanlarına göre dağılımına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo-2: ESSI-LUX'un 2021 Yılı Türkiye Cirosunun Faaliyet Alanı Bazında Dağılımı

Faaliyet Alanı	Cirodaki Payı (%)
Oftalmik lens	(.....)
• RX Lens	(.....)
• Stok Lens	(.....)
Oftalmik Makine ve Teçhizat	(.....)
Kontakt lens	(.....)
Güneş gözlüğü	(.....)
Optik çerçeve	(.....)
Diğer	(.....)
Toplam	100,00

Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı (Belge-228)

(18) ESSI-LUX'un 2021 yılına ait Türkiye cirosunun %(.....)'si oftalmik lens, %(.....)'si güneş gözlüğü satışından elde etmesi, ESSI-LUX'un ana faaliyet alanlarının oftalmik lensler ile güneş gözlüklerinin üretimi ve pazarlanması olduğunu göstermektedir.

## I.2. Dosya Kapsamındaki Tespitler

### I.2.1. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

(19) Önaraştırma kapsamında 14.09.2021 tarihinde ESSI-LUX'un iştiraklerinde; soruşturma kapsamında 16.08.2022 tarihinde Öz Final Optik Sabri DURMAZ (ÖZ FİNAL), Karina Optik Serdal DEMİR (KARINA OPTİK), Cenap Özel Göz Sağlığı ve Kontakt Lens Merk. Ltd. Şti. (CENAP ÖZEL), İnan Optik 2 Casim İNAN (İNAN OPTİK 2), Adam Optik Tıbbi Malz. Kim. Mad. Tic. Ltd. Şti. (ADAM OPTİK), Optik Dünyası Kontakt Lens ve Optik Ür. Tic. Ltd. Şti. (OPTİK DÜNYASI), Ziya Aksu Optik Enes KARABUL (ZİYA AKSU OPTİK), Seyhan Optik Ayten BEYDEMİR (SEYHAN OPTİK), Optisa Saat Optik Tic. Ltd. Şti. (OPTİSA), Antalya Örnek Optik İth. İhr. Tic. ve San. Ltd. Şti. (ÖRNEK OPTİK), Gfr Optik San. ve Tic. Ltd. Şti. (GFR) unvanlı teşebbüslerde, 17.08.2022 tarihinde ise Bilkent Optik Saat Giy. Tur. Medikal San. Tic. Ltd. Şti.

(BİLKENT OPTİK), Gazoz Optik Tic. Ltd. Şti. (GAZOZ OPTİK), Özel Sevgi Optik Tic. Ltd. Şti. (SEVGİ OPTİK) ve 100. Yıl Optik Gökhan ALKAN (100. YIL OPTİK) unvanlı teşebbüslerde yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir. Yapılan yerinde incelemelerden alınan belgelerin dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeler açısından önem arz edenlerine aşağıda yer verilmektedir.

- (20) **Bulgu-1:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından İŞBİR çalışanı (.....)’e gönderilen, “(.....) sözleşmeler” konulu ve 21.12.2020 tarihli e-postanın ekinde yer alan Makine Satış Sözleşmesi’nde özetle; Sözleşmenin İŞBİR ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme konusunu iki adet çift ekranlı akıllı dijital masanın oluşturduğu, makinenin satış (fatura) bedelinin KDV dâhil (.....) TL olduğu, (.....) TL olan toplam ödemenin (.....) TL’si için cihazların kurulumunda müşteriden geri alınacak olan tek ekranlı akıllı masa ile satış faturası kesileceği ve kalan bakiye olan (.....) TL’nin (.....) vadeli ödeneceği ifade edilmektedir. Aynı mailin ekinde yer alan Risturn<sup>4</sup> Sözleşmesi’nde ise özetle; sözleşmenin konusunu (.....)’in İŞBİR’den satın almayı taahhüt ettiği Visionart/Nikon gözlük camlarına istinaden İŞBİR’den risturn almasının oluşturduğu, İŞBİR’in (.....)’e iskonto oranının Visionart ve Nikon markalı ürünler için %(.....) olarak tanımlandığı, vade süresinin ise (.....) olarak belirlendiği, (.....)’in aylık cam alımının (.....) boyunca aylık KDV dâhil (.....) TL ve üzeri olduğunda yine aynı ay için (.....) TL risturn hakkı doğacağı ifade edilmektedir.
- (21) **Bulgu-2:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)’a gönderilen, “(.....) makina ve cam taahhüd sözleşmeleri” konulu 13.01.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan Risturn Sözleşmesinde özetle; sözleşmenin İŞBİR ile (.....) arasında yapıldığı, sözleşmenin konusunu, alınması taahhüt edilen müşteriye özel üretim olan Galaxy Vision ve Visionart/Nikon/Kodak gözlük camlarına istinaden İŞBİR’den risturn alınmasının oluşturduğu, İŞBİR tarafından tanımlanan iskontoların; Visionart %(.....) (mineral %(.....)), Nikon %(.....), Kodak beyaz ürünler %(.....), Kodak trans ürünler %(.....) olup hâlihazırda üretimi ile fiyatlandırması devam eden Galaxy Vision ürünlere uygulanan özel fiyatlar olarak belirlendiği, alıcının Galaxy Vision için (.....) boyunca aylık cam alımı ve ödemesinin (.....) TL olduğu ve toplamda (.....) TL ödeneceği; Kodak, Nikon ve Visionart ürünleri için ise (.....) boyunca aylık (.....) TL toplamda (.....) TL ödemeyi ve ürün almayı taahhüt ettiği, anlaşma dâhilinde toplam (.....) TL risturne hak kazanacağı ifade edilmektedir.
- (22) **Bulgu-3:** OPAK’ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....) ve (.....)’a gönderilen, “Fwd: (.....) nexia sözleşme” konulu ve 20.05.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan Makine Satış Sözleşmesi’nde özetle; sözleşmenin OPAK ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşmenin konusunu sözleşme başlangıç ve bitiş tarihi arasındaki zamanlarda ve belirlenen miktarda optik cam alımı ve bu paket dâhilinde bir adet Nexia cam kesme makinesinin oluşturduğu, cam kesme makinesi bedelinin (.....) TL olduğu, sözleşmenin 20.05.2021 tarihinde düzenlendiği ve süresinin (.....) olarak belirlendiği, makine için toplam (.....) TL evrak alınacak olup geri kalan makine bakiyesi için anlaşma sonunda ciro primi faturası kesileceği, bu kapsamda (.....) OPAK’tan en az (.....) TL değerinde optik cam alımı yapması ve aylık ortalama alımının (.....) TL’den az olmaması gerektiği, OPAK tarafından güncel optik cam fiyat listesi üzerinden net fiyatlı ürünler hariç %(.....) iskonto uygulanacağı ve bu iskontoya ilave olarak yine net fiyatlı ürünler hariç olmak üzere ilaveten %(.....) iskonto uygulanacağı ifade edilmektedir.

<sup>4</sup> Belirli bir ürün alım taahhüdü karşılığında müşteriden elde edilen gelirin bir kısmının indirim olarak geri ödenmesi uygulaması anlamında kullanılmaktadır.

- (23) **Bulgu-4:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)’e gönderilen, “34079 (.....) Puan Anlaşması” konulu ve 11.07.2019 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

“(.....) Selamlar

(.....) kalfası , patronun bilgisi dahilinde bizden 6,000TL değerinde telefon istedi , 3 firma ile çalışıyorlar zaiss, işbir, hoya,, telefonu almamız karşılığında kalfa hoya firmasına verdiği siparişleri bize kaydıracağını söyledi ,

Biz taahhüd ve evrak istedik , mağaza sahibi (.....) Hanım : "sözümüz söz, biz ek ciroyu yaparız, evrak veya sözleşme istemeyin " dedi

Ben de teklif olarak " tekefonu bizim almamız yerine , sizin hesabınıza 6,000 puan yükleyelim , telefonu (.....) alsın dedik "

Bugün kabul ettiler ,

Puan yüklemesi için onayınızı rica ederim.”

- (24) **Bulgu-5:** OPAK’ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)’e gönderilen ve “Re: (.....)masa hakk” konulu ve 10.02.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan Dijital Masa Satış Sözleşmesi’nde özetle; sözleşmenin OPAK ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme konusunu KDV dâhil (.....) TL tutarında 1 adet Center Vision Desk (odaklama yapabilen) alımı ve sözleşme başlangıç ve bitiş tarihi arasındaki zamanlarda ve belirlenen miktarda optik cam alımı oluşturduğu, bu kapsamda sözleşme süresinin 01.02.2021-31.12.2023 tarihleri arasında (.....) olarak belirlendiği, (.....)’in (.....) içerisinde en az (.....)TL değerinde optik cam alımı yapması ve aylık ortalama cam alımlarının (.....)TL’den az olmaması gerektiği, (.....)’e almış olduğu optik cam ürünlerinde OPAK güncel optik cam fiyat listesi üzerinden net fiyatlı ürünler hariç tüm ürünlerde %(.....) iskonto verileceği ve (.....) sonunda bu sözleşme kapsamında en az (.....) TL tutarında optik cam alımını yapmış olması ve ödemeleri zamanında ödemiş olması halinde Center Vision Desk (Odaklama Yapabilen) dijital masanın bedeli olan KDV dâhil (.....) TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmektedir.

- (25) **Bulgu-6:** OPAK’ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....) ve (.....)’ye gönderilen, bilgide (.....)’in yer aldığı, “Re: (.....) Sözleşme Revize” konulu ve 11.01.2019 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler ve ilgili e-postanın ekinde OPAK ile (.....) arasında imzalanan sözleşme bulunmaktadır:

“(.....) ile (.....)in görüşmesi ile son mutabık kalınan sözleşme ektedir

Buna göre :

Mr Blue Cam kesma makinası dışında ALM700 Fokometre ve FHE300 Çerçeve Isıtıcı ve MNU300 Ultrasonik Yıkama cihazları eklenmiştir .

süre 01.01.2019 den başlamak kaydı ile (.....) toplam alım (.....) TL dir

müşteriye sözleşme kapsamındaki tüm cihazlar (.....) TL bedelle fatura edilecek bunun (.....) TL si için 30.01.2019 dan başlayacak şekilde (.....) TL lik senet alınacak kalan (.....) TL için ücret alınmayacak sözleşme şartlarını yerine getirdiğinde ciro primi alınacaktır

(.....) TL için (.....) teminat senedi verilecek senette tarih yer almayacaktır

İş bu senede (.....) aval sıfatı ile imza atacaktır

*önceki alınan senedi değiştirip bu şekilde revize ediniz*

*cam için herhangi bir teminat çeki yada senedi alınmayacaktır.*

*aylık alımlarının bedelini nakten /kredi kartı tek çekim veya kredi kartına en fazla 2 taksit olacak şekilde her ayın bitimini müteakiben (.....) içinde ödeyecektir.*

*bu ödemeleri çok sıkı takip edeceğiz birlikte. aylık alımları en az (.....) TL olacaktır.*

*sözleşme kapsamında cam ürünlerine %(.....) iskonto uygulanacaktır*

*bunun haricinde herhangi bir ek iskonto ilave puan vb yoktur*

*sözleşmenin bugün imzalatılması makina senetlerinin teminat senetlerinin alınmasını önemle rica ederim”*

- (26) **Bulgu-7:** OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'a gönderilen, "Fwd: makine teklifi" konulu ve 14.06.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan Mülkiyeti Muhafaza Kaydıyla Satış Sözleşmesi'nde özetle; sözleşmenin OPAK ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme vadesinin 15.06.2021-14.06.2025 tarihleri arasında (.....) olduğu, sözleşme konusunu sözleşme başlangıç ve bitiş tarihleri arasındaki zamanlarda ve belirlenen miktardaki optik cam ürünü alınması, bu paket dâhilinde alıcıya bir adet ikinci el Mr. Blue cam kesme makinesinin KDV dâhil (.....) bedelle fatura edilmesi, bu işlemlere dayalı olarak satıcının alıcıya alacağı ürünlerde yine belirlenen şartlarda iskonto (%(.....)) uygulaması oluşturduğu, (.....) içerisinde (.....) TL değerinde optik cam alımı yapılması gerektiği, karşılığında satıcının alıcıya fatura etmiş olduğu 1 adet ikinci el Mr. Blue Cam kesme makinası için KDV dâhil (.....) TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmektedir.
- (27) Yine aynı e-postanın ekinde taraflar arasında imzalanmış bir satış sözleşmesi daha tespit edilmiştir. Sözleşmede özetle; sözleşmenin konusunu sözleşme süreci boyunca belli miktarda alınacak optik cam ve bu paket dâhilinde alıcıya teslim edilecek KDV dâhil (.....) TL tutarında bir adet Nexia Auto cam kesme makinesi oluşturduğu, süresinin (.....) olduğu ve (.....) sonunda en az (.....) TL tutarında optik cam alımını yapmış olması halinde satıcının alıcıya fatura etmiş olduğu 1 adet Nexia Auto Cam kesme makinası için vermiş olduğu (.....) TL tutarındaki senetler düşüldükten sonra kalan tutar olan KDV dâhil (.....) TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmektedir.
- (28) **Bulgu-8:** OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve bilgide (.....)'ün yer aldığı "Re: Anlaşma Hk." konulu ve 24.10.2020 tarihinde gönderilen e-postanın ekinde yer alan Satış Sözleşmesinde özetle; sözleşmenin OPAK ile (.....) ile imzalandığı, sözleşme kapsamına (.....)'in Türkiye'de yerleşik tüm bağlı şubeleri ve (.....) ve Türkiye'de yerleşik tüm bağlı şubelerinin dâhil olduğu, sözleşme konusunun sözleşme başlangıç ve bitiş tarihi arasındaki zamanlarda ve belirlenen miktardaki optik camı alması ve bu paket dâhilinde 1 adet Centervision Desk (odaklama yapabilen) dijital masanın KDV dâhil (.....) TL bedelle fatura edilmesi oluşturduğu, sözleşme süresinin (.....) olduğu, alıcının (.....) içerisinde en az (.....) TL değerinde optik cam alımı yapması gerektiği, alınan optik cam ürünlerinde sözleşme tarihinden itibaren OPAK güncel optik cam fiyat listesi üzerinden net fiyatlı ürünler hariç %(.....) + %(.....) iskonto yapılacağı, (.....) sonunda alıcı (.....) TL tutarında optik cam alımını yapmışsa fatura edilmiş olan 1 adet Centervision Desk dijital masanın bedeli olan KDV dâhil (.....) TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmektedir.

- (29) **Bulgu-9:** OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'a gönderilen, "Fwd: Visoffice X Sözleşme" konulu ve 19.08.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan Satış Sözleşmesinde özetle; sözleşmenin OPAK ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşmenin konusunu sözleşme konusunun sözleşme başlangıç ve bitiş tarihi arasındaki zamanlarda ve belirlenen miktardaki optik camı alımı ve bu paket dâhilinde (.....) TL tutarında 1 adet Visoffice X odaklama cihazının oluşturduğu, sözleşme süresinin (.....) olduğu, (.....)'un (.....) içerisinde OPAK'tan en az (.....) TL tutarında optik cam alımı yapması gerektiği, (.....) sonunda en az (.....) TL tutarında optik cam alımının ve bu alımlar ile ilgili ödemelerin tamamını yapılmış olması halinde alıcıya fatura edilmiş olan bir adet Visoffice X odaklama cihazı için KDV dâhil (.....) TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmektedir.
- (30) **Bulgu-10:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve bilgide (.....)'nın yer aldığı "Re: (41884) (.....)-PROMOSYON" konulu ve 12.09.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan sözleşmede özetle; sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme konusunun asgari (.....) toplam (.....) TL değerinde mal alım taahhüdünde bulunulması karşılığında levha yapım masrafını ALTRA'nın karşılayacağı, genel iskonto oranının %(.....) olarak belirlendiği ifade edilmektedir.
- (31) **Bulgu-11:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'ya gönderilen, bilgisinde (.....)'in yer aldığı "RE:Spark- Mi Anlaşma" konulu ve 08.01.2019 tarihli e-postanın ekinde yer alan Sözleşme'de özetle; sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşmenin konusunun (.....) toplam mal alım taahhüdü karşılığında verilmesi öngörülen ve piyasa değeri toplam (.....) ABD Doları+KDV olan gözün odak noktalarının belirlenmesine yardımcı 06161485 numaralı Shamir Spark Mi (Program+Aparatlar) isimli ürün olduğu, (.....)'in (.....) mal alım taahhüdünü yerine getirememesi durumunda Shamir Spak Mi ürününü iade edeceği ifade edilmektedir.
- (32) **Bulgu-12:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'a gönderilen, "FW: Anlaşmalar" konulu ve 10.12.2019 tarihli e-postanın ekinde yer alan Optik Emtia Satış Sözleşmesi'nde özetle; sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme amacının (.....)'in sözleşme süresince almaya taahhüt ettiği optik mal alımı ve bu mal alımı karşılığında ALTRA tarafından bedeli peşin olarak ödenen 1 adet Neksia Auto Drill marka cam kesme makinesinin oluşturduğu, sözleşmeye konu cam kesme makinesinin (.....) TL tutarında olduğu ve ürünün cam alımları karşılığında bedelsiz teslim edildiği, sözleşme süresinin (.....) olduğu, (.....)'in (.....) boyunca (.....) TL tutarındaki camı ALTRA'dan almaya taahhüt ettiği ifade edilmektedir.
- (33) **Bulgu-13:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'a gönderilen, "FW: Anlaşmalar" konulu ve 10.12.2019 tarihli e-postanın ekinde yer alan Optik Emtia Satış Sözleşmesi'nde özetle; sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşmenin konusunu (.....)'in (.....) toplam mal alım taahhüdü karşılığında verilmesi öngörülen ve piyasa değeri (.....) ABD Doları+KDV olan gözlük odak noktalarının belirlenmesine yardımcı bir adet Shamir Spark Mi (Program+Aparatlar) isimli ürünün oluşturduğu, sözleşme süresinin (.....) olarak belirlendiği ifade edilmektedir.
- (34) **Bulgu-14:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Pazarlama Sorumlusu (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve bilgide (.....)'nın yer aldığı, "RE: Sözleşme" konu ve 16.08.2019 tarihli e-postanın ekinde yer alan sözleşme'de özetle; sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşmenin konusunu yıllık

toplam mal alım taahhüdü karşılığında verilmesi öngörülen ve piyasa değeri (.....) TL olan bir adet Lenovo V130-141KB 81HQ00E6TX i5-7200 4GB 1TB 14" FHD Free Dos laptop, piyasa değeri (.....) TL olan bir adet ALM-500 Fokometre ürünü oluşturduğu, sözleşme süresinin (.....) olarak belirlendiği ifade edilmektedir.

- (35) **Bulgu-15:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Pazarlama Sorumlusu (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve (.....)'nın bilgide yer aldığı "Sözleşme Listesi" konulu ve 15.03.2021 tarihli e-postanın ekinde (.....) ile imzalanan ve 02.03.2020 tarihinden itibaren (.....) geçerli olan Optik Emtia Satış sözleşmesi yer almaktadır. Sözleşme'nin 9. maddesinde "Münhasırlık Anlaşması" başlığında aşağıdaki ifade geçmektedir:

*"Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA'dan satın almayı taahhüt eder."*

- (36) **Bulgu-16:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve (.....) ve (.....)'nın bilgide yer aldığı "Fiyat Listesi & Makine Teklif- Altra Optik" konulu ve 02.03.2020 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"(.....) Merhaba,  
İskontolu özel fiyat listenizi ekte bulabilirsiniz.  
(Tek cam için, KDV hariç fiyatlardır).  
Telefon görüşmemize istinaden Mr. Orange cam kesme makinası için teklifimizin detaylarını aşağıda bilginize sunarım;  
Makina: Mr. Orange  
Makina bedeli: (.....)  
Cam çalışma tutarı: (.....) (KDV Dahil)  
Vade: (.....)  
Yukarıda belirtilen cam çalışması tutarı karşılığında Mr. Orange cam kesme makinası tarafınıza bedelsiz olarak verilecektir. (Bu çalışma tutarına ulaşıldığında makina tarafınıza Türkiye'de teslim edilecektir.)  
Yazılı bir anlaşma hazırlayarak tarafınıza ileticeğiz ve telefonda görüştüğümüz üzere anlaşmadan çıkış opsiyonu eklenecektir.  
Anlaşmamıza Şubat ayı içerisinde yaptığınız cam alım tutarları da dahil edilecektir.  
Teklifimizle ilgili görüş ve değerlendirmenizi rica ediyorum.  
Saygılarımla,"*

- (37) **Bulgu-17:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, ALTRA Satış Müdürü (.....) tarafından (.....)'e gönderilen, "Rapor" konulu ve 26.02.2021 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"(.....) (4 mağaza) ile görüştüm; uzun süredir devam eden pazarlıklarımızı sonlandırmaya çalışıyoruz. Opak Optik son anda (.....) iskonto vererek fiyat ile bizim önümüze geçti. Ayrıca dijital masayı bedelsiz vereceklerini söylemişler. Stok camlar için de Samsun şubelerinden bizden daha hızlı hizmet verecekleri konusunu vurgulayarak bir adım da o konu da öne geçmişler.*

*Hızlı servis, Spark Mi Up, AU Intelligence ve boyama gibi bizi öne çıkartan hizmetlerimizi tekrar hatırlattım. Anlaşma yapmadan önce mutlaka bizimle tekrar görüşmelerini rica ettim. Stok camlar için de konsinye vermeyi teklif ettim. Takip edeceğim."*

- (38) **Bulgu-18:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede Satış Müdürü (.....)'nun telefonundan elde edilen ve (.....) tarafından (.....)'ya gönderilen, Ordu'da faaliyet gösteren bir optikçiye ilişkin olduğu anlaşılan 07.02.2020 tarihli yazışmaya aşağıda yer verilmektedir:

*“Aynen neler dedim valla. Beni şikayet bile eder. Biz senin sağına soluna uğramadık sen rahat sat diye dedim. Ben bundan sonra karsiyada girerim listede bırakırım fiyat ta veririm dedim. Senin şuan sipariş verdiğin firmalar hepsine satış yapıyor giriyor dedim. Kızardı bozardı”*

- (39) **Bulgu-19:** ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen, Satış Müdürü (.....) ile (.....) arasında geçen 17.09.2021 tarihli yazışmaya aşağıda yer verilmektedir:

(.....):

*“Sabah (.....) ayarı verdim. Senin bir lafına (.....) TL'lik makine verdi (.....) bey dedim. (.....) TL lik alım yapmışsın (.....) bey ne oluyor (.....) diye kızdı bana dedim. (.....) az dedin (.....) aldın. Biz daha ne yapalım dedim. Bana abi işler yok falan filan yazmış. Beni (.....) beyi çok zor durumda bıraktın. Ayıp ettin dedim”*

*“(.....) optikte hoyadan 4 bin TL lik kampanyadan almış. Onada biraz sitem ettim. Sonra oradaki konsinyeyi kestirdim. Olmaz dedi olur dedim. Eger rx satmaz ise stoğa boğarım dedim. Sizde bir ne yapıyorsun gibilerinden arasanız mı acaba”*

(.....): (ALTRA Satış Müdürü)

*“Ben onun iskontosunu %(.....)'ye çektireceğim Adam olmayacak o çocuk Dalga geçiyor aklımızla”*

(.....):

*“Aynen  
Ona bu işin içinde kul hakkında var yazdım.”*

(.....): (ALTRA Satış Müdürü)

*“Anlaşma şartlarına bakayım  
Uyarı yazısı göndereceğim merkezden ona”*

- (40) **Bulgu-20:** OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'a gönderilen ve (.....) ile (.....)'un bilgide yer aldığı “Re: (.....) optik makine teklifi” konulu ve 09.06.2021 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“Makünayı yedi emin olarak Avukatla çok iyi bir sözleşme yapın bir evragını ödemeyince makinayı geri alabilelim.”*

- (41) **Bulgu-21:** İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)'e gönderilen ve (.....)'ın bilgide yer aldığı “luxottica Roadshow” konulu ve 03.09.2021 tarihli e-posta ekinde bulunan “LUXOTTICA GÖRÜŞME SONUÇLARI” adlı excel dosyasında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“potansiyeli yüksek ve çalışmadığımız müşteri,tüm ortakları bir arada bulup görüşme fırsatı yakaladık,görüşmemizde markalarımızı tanıttık kampanyalarımızdan bahsettik ve akıllarına makinayı yerleştirdik,satış ve cam ciro anlatıldı önümüzdeki günlerde ziyaretlerimiz ile başlangıç yapılacaktır.”*

- (42) **Bulgu-22:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, Şube Yöneticisi (.....) tarafından (.....) ve soyadı bilgisi bulunmayan (.....) ve (.....) isimli kişilere gönderilen, “Makina ve akıllı masalar hk.” konulu ve 15.12.2020 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Merhaba (.....) bey,

*Eskişehirde Esillordan (.....) bey geçen hafta ziyaret sağlandı Müşterilere çok dip fiyatlar veriyorlar (makina ve akıllı masa) ve biz bu fiyatın altına inemiyoruz en son verdikleri ekte mevcuttur. Bu müşterinin 2 tane şubesi var ve 2 ci masayı bizden almak istiyor fakat bu fiyatı veremiyorum.*

*Nasıl yapabiliriz?*

*Bir de ben Eskişehir için acil destek istiyorum, gittikleri her müşteride bu tarz fiyatları verip işbir kullanmamalarını söylüyorlar.yaklaşık 5 tane masa sattılar.*

*Desteğinizi bekliyorum*

*iyi çalışmalar”*

- (43) **Bulgu-23:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından Essilor - TR - ISBİR OPTİK - SUBE MUDUR, Essilor - TR - ISBİR OPTİK – SUBESATIS, Essilor - TR - ISBİR OPTİK – SUBE’ye gönderilen, “Makine Fiyat Listesi Değişikliği Hakkında” konulu ve 29.06.2021 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Herkes Merhaba,

*Ekte bazı kısımlarını revize ettiğimiz 2021 Makine fiyat listesi ve cam ciro fiyat listesi bulunmaktadır.*

*Cam kesme makinelerinde ve fokometre satış fiyatlarında değişiklik bulunmamaktadır. Değişiklik olan kısım cam ciro ve yan ödemeli satışlarda satış sözleşmelerine yazılacak **makine fiyatlarıdır.***

*Daha önceki fiyat listesinden hatırlayacağınız üzere (.....) cam ciro satışlarında yazılacak fiyatlar değişiklik gösteriyordu.*

*Şimdi tek fiyat olarak ve daha düşük fiyatlandırarak alacağımız risturn tutarını minimumda tutmak.*

*Satış yaparken ,fiyat verirken değişen birşey olmayacak. Sadece sözleşme yaparken sözleşmeye yazacağımız tutarı düşürdük. Fakat bunu sözleşme yaparken müşteriye daha az risturn almak için yaptığımızı söyleyebilirsiniz.*

*Akıllı masaların satış fiyatlarını (dolar kuruna bağlı olduğu için) değiştirdim. Masa satışı yaparken dikkat etmenizi rica ederim.*

*İyi Çalışmalar.”*

- (44) **Bulgu-24:** OPAK’ta yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)’ya gönderilen, “(.....) optik” konulu ve 31.12.2020 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“merhaba (.....) bey (.....) optik müşterimiz makina taahhud anlaşmalı müşterimizdir(delta 2)

*2020 yılı ortalama cam alımı (.....) tldir.müşterimizle aylık (.....) tl alım taahhüdü olmasına rağmen fazladan alım yapmaktadır.Geçen yıl fuar döneminde fazladan alımlarına istinaden delta2 okuyucusu talep etmişti.Fakat yeni bir*

taahhüd anlaşması önerdiğimizden dolayı bize tepkili.zaten fazladan ürün alımı yaptığını bu nedenle okuyucu için ekstra taahhüd vermek istememektedir.müşterimiz tüm ürünlerde %(.....) iskonto aldığı için,son yaptığımız zamdan dolayı tepkilerini arttırmış ve alımlarını azaltmıştır.geçtiğimiz gün yaptığımız görüşmede Beta optik ile görüşüğünü ve ordan cazip bir teklif aldığını söyleyip beta ile çalışacağını aktardı.

Benim bu müşteriyi tekrar kazanmak için önerim;

Elmas paket iskontolarını tanımlayıp delta 2 okuyucuyu ücretsiz olarak verirsek ikna etmiş olurum.

(.....) optik değerli bir müşterimiz olup her ay hiç aksatmadan cam ve lens alımlarını (.....) içerisinde kk tek çekim olarak öder.Lens alımlarında aylık ortalama (.....) tldir.pazartesi görüşmeye gideceğim.konuyla ilgili yardımlarınızı rica ederim.”

- (45) **Bulgu-25:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından (.....)’a gönderilen, “yeni imzalanacak cam cirolar hk.” konulu ve 15.05.2019 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“merhaba (.....) bey

(.....) optik anlaşma şartları aşağıdaki gibidir;

Müşterinin elindeki Mr.orange geri alıcak

1 adet Mr.blue sun sport

2 adet ekranlı masa

2 adet fit pad ölçüm için

1 adet alm 700 fokometre

3.000 tl media market hediye çeki vericektir.Karşılığında (.....) tl cam taahüdü alıcaktır.”

- (46) **Bulgu-26:** ALTRA’da yapılan yerinde incelemede elde edilen, soyadı bilgisi yer almayan (.....) isimli kişi ile Satış Müdürü (.....) arasında geçen 24.01.2020 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) optik mi o”

(.....):

“Evet (.....) bey”

(.....):

“Bi de hala başka yerden cam mı alıyorlar

Ben bir ziyaret edeyim onları”

(.....):

“Fiyatı çok uygun (.....) bey”

(.....):

“Bizden aldıkları bedelsizlerin yanında lafı olmaz bence”

- (47) **Bulgu-27:** ESEL’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, ESEL yöneticisi (.....) ve OPAK çalışanı (.....) arasında geçen 03.07.2019 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) bey sa

Elinizde ikinci el markasız kappa varmış

(.....) optik bakmış

(.....)₺ + KDV fiyat vermişsiniz

*Bunu biz alsak fiyatı ne olur?  
Cam karşılığı bedelsiz vereceğiz”*

*(.....):*

*“Takastan geri aldığımız ve bize maliyeti yüksek olan bir makine. Dolayısı ile sembolik olarak (.....) tl iskontolu verelim ve (.....)+kdv olarak fatura keselim yine (.....) vadeli ödersiniz”*

*(.....):*

*“Düz (.....)₺ olmuyor mu?”*

- (48) **Bulgu-28:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, 26.01.2021 tarihli yazışmada “(.....)” adlı grupta (.....) tarafından gönderilen mesajda aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“(.....) Optik geçen sene Merve Optiğe kaptırdığımız müşterimizle Neksia Cam Kesme Makinası ve Mr. Blue Okuyucusu Karşılığı (.....) anlaşma yapılmıştır.”*

- (49) **Bulgu-29:** İŞBİR’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) tarafından Essilor - TR - ISBİR OPTİK - SUBE MUDUR’e gönderilen ve (.....)’ın bilgide yer aldığı “rakiplerden müşteri çalma” konulu ve 24.12.2018 tarihli e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“kıymetli şube yöneticileri,  
geçen yıllarda yapmaya çalıştığımız, bazı şubelerin başarabildiği bazılarının da başaramadığı “rakiplerden müşteri çalma” projemizi yeni yılda yeniden hayata geçirmek istiyoruz.*

- her şubeden en az 5 ağır müşteri istiyorum.*
- (bizde kaydı varsa ) müşteri no, adı, 2018 cirosu,*
- (bizde kaydı yoksa ) dükkan adı, çalıştığı firma, tahmini yıllık ciro.*
- hangi rakiple çalıştıklarının çok fazla önemi olmasa da ,  
(.....) için - üst segmentte (.....), (.....), (.....),  
va için - orta segment, (.....), (.....), (.....),  
(.....) için – alt segment (.....), (.....), multifreee tercih ederim.*
- bunun için neye ihtiyacınız varsa bana maddeler olarak sıralayın.  
iskonto, vade, fiyat,  
merkezden ziyaret,  
bedelsiz cam ( sahibine, kalfaya, müşterisine vs )  
eğitim, toplantı,  
yemek”*

- (50) **Bulgu-30:** ALTRA’da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) ile (.....) arasında geçen 10.12.2019 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*(.....):*

*“Bi daha sıralı evrak almadan iş yapmam onla  
Bize de ders olsun  
Aramadı beni”*

*(.....):*

*“Sallıyor o zaman”*

*(.....):*

*“Bir kere aradı  
Onda da camı mı geç gitmiş nolmuştu  
İşi düşmeden aramaz beni”*

(.....):

“Aynen”

(.....):

“Kendisi bilir”

(.....):

“(.....) da aynı. Bunların işini hallettik.  
Camları gönderdim telefon bile açmadı  
Suçunu biliyor”

(.....):

“İkisi de hoya ile çalışıyor  
Ortak noktaları var ikisinin de”

(.....):

“(.....)ın makina bitiyor bu ay. Olmadı bir yazı atalım  
Korkutmak için”

- (51) **Bulgu-31:** ALTRA’da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) ile (.....) arasında geçen 07.02.2020 tarihli yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Müdürüm  
Bugün ordudayım. (.....) ile görüştüm. Çalışmama ile ilgili olarak ona dedim ki biz makina ya sponsor olmuşuz. Senin işini görmüşüz. Sen en ufak fiyatta gidiyorsun dedim. Sadece stokla bu iş olmaz dedim. Beni ve (.....) beyi genel müdürümüze karşı çok mahcup ettin. (.....) hanım bize fena yüklendi dedim. Bir takım önlemler almak zorundayız şartları yerine gelmiyor dedim. Saçma sapan bahaneler söyleyip duruyor. Sizi aramış 3 kere falan telefona bakmadı diyor. Bende abi senin bir lafına (.....) bey makina verdi 3 ay uğraştı dedim. Sen ayıp ettin dedim. Stok alıyorum diyor. Ben sana verdiğim fiyata satsam herkese satarım dedim”

(.....):

“(.....)  
Bgn üst üste telefon ve mağaza ziyaretinden yazamadım  
İyi demişsin  
Bu saatten sonra kendisi bilir  
Bu kadar mızımız müşterilerle vakit kaybediyoruz  
Bu verdiğimiz fiyatlara ve sağladığımız imkanlara rağmen bunları yapıyorsa kendisi bilir”

- (52) **Bulgu-32:** ALTRA’da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) ile ALTRA arasında 01.07.2017 tarihinde imzalanan Optik Emtia Satış Sözleşmesi’nin 9. maddesinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA’dan satın almayı taahhüt eder.”

- (53) **Bulgu-33:** Benzer şekilde ALTRA’da yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) ile ALTRA arasında 07.11.2017 tarihinde imzalanan Optik Emtia Satış Sözleşmesi’nin 9. maddesinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA’dan satın almayı taahhüt eder.”

### I.2.2. Yapılan Görüşmelerde Edilen Bilgiler

- (54) Önaraştırma sürecinde, (.....) ile 22.09.2021 tarihinde, (.....) ile de 08.10.2021 tarihinde çevrim içi toplantılar gerçekleştirilmiştir. Soruşturma sürecinde ise oftalmik lenslerin üretim ve toptan satışı pazarında ESSI-LUX'un rakibi konumunda bulunan Merve Gözlük Camı Sanayi ve Ticaret AŞ (MERVE CAM) ile 08.08.2022 tarihinde, Opak Lens San. ve Tic. AŞ (OPAK LENS)<sup>5</sup> ile de 09.08.2022 tarihinde çevrim içi toplantılar gerçekleştirilmiştir. Söz konusu görüşmelerde gündeme gelen hususlara aşağıda yer verilmektedir.
- (55) (.....) ile yapılan görüşmede,
- ESSI-LUX'un bugüne kadar yaptığı devralmalar ve ATASUN devralması sonucunda pazardaki konumunu daha da güçlendirdiği, vade politikası gibi araçları kullanarak optik mağazalarıyla yaptığı sözleşmelerin satış noktasının kapanmasına yol açtığı,
  - ESSI-LUX'un, optik mağazalarına cam kesme makinesi satabilmek için (.....) varan farklı ödeme vadeleri içeren çeşitli teklifler sunduğu; örneğin optik mağazası ile (.....) TL tutarında makine için (.....) vade içeren sözleşme yaptığı, optik mağazasının aylık 1000 TL tutarında taksit ödediği varsayımında (.....) toplam (.....) TL ödeme yapmış olduğu, geri kalan (.....) TL için optik mağazasının ESSI-LUX'tan cam alması halinde bu tutarı ödemek zorunda kalmayacağını belirttiği, makine alımlarında sağladığı iskontoyu gözlük camı fiyatlarıyla sübvansede ettiği,
  - Pazarda genellikle gözlük camı satışında yüksek fiyatlar verildiği, bu fiyatlar üzerinden %(.....) seviyelerinde iskonto uygulandığı ancak ESSI-LUX'un yapmış olduğu sözleşmeler incelendiğinde iskonto oranlarının alışılabilir seviyelerin altında olduğu ve bu durumun ESSI-LUX'un cam fiyatları ile makine satışında sağlamış olduğu iskontoyu sübvansede ettiğini destekler nitelikte olduğu,
  - A ve A+ müşterilerin satış hacmi olarak en önemli müşteri kitlesini oluşturduğu, ESSI-LUX'un özellikle bu müşteri kitlesine yönelik olarak uzun vadeli kampanyalar yaptığı,
  - Cam kesme makinelerinin kullanım ömrünün ortalama 7-8 yıl olduğu, ancak 36 ay vadeli makine anlaşması bulunan optik mağazalarıyla, henüz vadesi dolmadan mevcut cihazın eskidiği veya cihazın yeni sürümünün çıktığı öne sürülerek yeni bir alım sözleşmesi yapıldığı ve optik mağazalarının ikinci bir 36 aylık anlaşma ile bağlanarak cam satışlarının devamlılığının sağlanmaya çalışıldığı,
  - ESSI-LUX'un optik mağazalarından geri aldığı cihazları ise ikinci el cihaz kampanyaları yoluyla cam alımı daha düşük optik mağazalarına yeniden sattığı, böylelikle pazar kapama konusunda bir segment daha açmış olduğu,
  - 36 aylık bir sürenin optik mağazaları için uzun bir süre olduğu, bu süre zarfında optik mağazalarında çalışan kişilerin ESSI-LUX'un camlarında uzmanlaşması ve tüketicilerin de ilgili cam ürünlerine alışması nedeniyle optik mağazalarının

<sup>5</sup> OPAK LENS tarafından sağlanan bilgilere göre; OPAK LENS'in kurucu ortaklarından olan (.....)'un 2002 yılında ESSI-LUX iştiraklerinden OPAK'ın kuruluşunda da kurucu ortak olarak yer aldığı, ancak sekiz ay sonra bu ortaklıktan ayrıldığı ve hâlihazırda OPAK'la bir ilişkisinin bulunmadığı ve ayrıca Kasım 2018'de Akay Optik Sanayi ve Ticaret AŞ (AKAY OPTİK) hisselerinin satın alındığı ve böylece RX lens üretimi gerçekleştirilmeye başlandığı ifade edilmiştir.

makine alımına bağlı cam alım vadesi bitse bile ESSI-LUX ile çalışmaya devam etmek istediği,

- ESSI-LUX'un optik mağazalarının ihtiyaç duyduğu ürün miktarı bilgisine sahip olduğu ve bu nedenle optik mağazaları ile yaptığı sözleşmelerle noktanın tüm ihtiyacını karşılayan teklifler sunduğu,
- Yaklaşık 10 sene önce oftalmik makine satışı pazarında hâkim durumda olan markanın Nidek olduğu, ancak Nidek'in ESSI-LUX karşısında pazar payı kaybettiği, şöyle ki ESSI-LUX'un finansal gücünü kullanarak mağazanın alım kapasitesine bağlı olarak ya ücretsiz ya da çok düşük bir bedelle (ve cam ciro anlaşmalarıyla) makine satışı gerçekleştirdiği, Nidek'in ise yalnızca makine satışı yaptığı,
- (.....) cam kesme makinesi üretiminin bulunmadığı, (.....) mevcut durumda cam kesme makinesi alımı yapmadıkları, yalnızca cam satışı yaparak faaliyet gösterdikleri,
- Türkiye'de hiçbir firmanın yurt dışından alternatif bir makine getirmesinin makul olmadığı, ESSI-LUX'un hem cam kesme makinesi üreticisi hem de cam toptancısı olması nedeniyle optik mağazalarının makine almak istemesi durumunda camı da ESSI-LUX'tan almak zorunda kaldıkları,
- Optik mağazalarının cam alımları bakımından ESSI-LUX'un yaklaşık %(.....) oranında pazar payına sahip olduğu, kampanyalar sebebiyle ESSI-LUX'tan cam kesme makinesi, akıllı masa, dijital duvar uygulamaları, fokometre ve ölçümleme cihazları alan firmaların aylık alımlarının neredeyse tamamına yakını bu firmadan almak zorunda olduğu, eğer geride hala çok küçük bir pay kalıyorsa da bunun diğer tüm firmalar tarafından paylaşılmak zorunda kaldığı

ifade edilmiştir.

(56) (.....)<sup>6</sup> ile yapılan görüşmede;

- Son 10 yıldır makine ve teçhizat satışının, cam satışı yapan firmalar ile anılan bir alan olduğu, böylelikle cam kesme makinelerinin doğrudan optikçilere değil de cam toptancılarına satılmaya başlandığı, cam toptancılarının da bireysel optikçilere cam alım taahhüdü ve/veya iskonto anlaşmaları ile makine satışı yaptığı,
- Son yıllarda optikçilerin talep yapılarının değiştiği, cam alım sözleşmelerine konulan uzun süreli vadeler sayesinde sağlanan iskонтolar sebebiyle optikçilerin kendilerinin belirli tutarda ve belirli süreli cam alım sözleşmesi imzalamak istedikleri, sonrasında hâlihazırda cam için sözleşme imzalamış olduklarından makine için de sözleşme yapma eğiliminde oldukları,
- ESSI-LUX'un cam kesme makinesini kendisinin ürettiği, bu makineleri neredeyse bedelsiz satışa sunduğu, sektörde faaliyet gösteren diğer firmaların ise cam kesme makinesini ithal ettikleri ve distribütörlük kârını üzerine koydukları için ESSI-LUX'tan daha yüksek fiyat vererek pazarda avantajlı konumda oldukları, ESSI-LUX'un sağladığı bu imkânı maliyet farklılıkları sebebiyle hiçbir distribütörün sağlayamayacağı,
- İkinci el cam kesme makinelerinin genellikle yeni sayılabileceği, şöyle ki normalde kullanım ömrü daha uzun olmasına rağmen Türkiye'de bir cam kesme

<sup>6</sup> (.....).

makinesinin ortalama 5 yıl kullanıldığı, kur artışı nedeniyle sıfır cam kesme makinesi fiyatlarının arttığı, bu nedenle ikinci el makinelerin hâlihazırda daha fazla talep gördüğü,

- Hâlihazırda ESSI-LUX dışında hiçbir oftalmik lens üreticisinin/toptancısının, bir optikçinin talep edeceği tüm segmentler (düşük, orta, yüksek kalite) için üretim yapmadığı, kimi üreticilerin belli bir tüketici kısmına yönelik faaliyet gösterdiği, örneğin; Hoya ve Seiko Grubu'nun nispeten daha üst segment üretim yaptığı bir optikçinin tüm talebini tek başına karşılayamayacağı

ifade edilmiştir.

(57) MERVE CAM ile yapılan görüşmede;

- MERVE CAM olarak oftalmik lens ile birlikte cam kesme makinesi satışlarının bulunmadığı, kendilerine ait olan ya da distribütörlüğünü yürüttükleri bir makine markası olmadığı, ancak optikçilerden gelen talepler üzerine dönem dönem makine üreticilerinden makine satın alınarak (genellikle de Essilor markalı ikinci el cihazlar) optikçilere cam satışında çeşitli kampanyalar yapılabildiği,
- Son 3-4 yıllık süreçte sıfır cam kesme makinesi satışlarında Essilor markalı cihazlar dışında makine satışının yok denecek kadar az olduğu, ESSI-LUX'un cam satışının yanında makineleri kampanyalı şekilde çok uygun fiyatlarla sağlamasından dolayı diğer makine satışı yapan firma fiyatlarının yüksek seviyede kaldığı,
- Bahse konu sebeplerle sıfır makine pazarının yaklaşık %(.....) oranında ESSI-LUX'un kontrolünde olduğunu düşündükleri,
- Cam ile birlikte makine sunulması uygulamasının bildikleri kadarıyla ESSI-LUX tarafından başlatıldığı, müşteriyle uzun süreli bir anlaşma yapabilmek için makine kampanyalarının mantıklı bir yöntem olduğu, çünkü her optikçinin hızlı bir şekilde cam kesebilmek için makineye ihtiyaç duyduğu, bu sebeple de uygulamanın yaygınlaştığı,
- MERVE CAM'ın uygulamış olduğu cam ve makinenin birlikte satışı kampanyalarında ortalama (.....) ay olan vadenin, sektörde aynı tür kampanyalarda 24-36-48 aya kadar uzayabildiği, burada makine tutarının belirleyici bir kriter olduğu,
- Bu şekilde uzun vadeli anlaşmaların uygulamanın en başından bu yana var olduğu, uzun süreli anlaşmanın müşteriyi dört sene boyunca cam ve makineyi birlikte satan firmaya bağladığı, ikinci bir firmanın yüksek tutarlı şekilde aynı optikçiye girişinin zorlaştığı, bunun da rekabeti olumsuz etkilediği,
- MERVE CAM'ın cam ve makinenin birlikte sunulduğu satış uygulamasında vadelerinin genellikle (.....) ay olduğu, 48 aylık vade oluşturabilecek kadar yüksek tutarlı makine satmadıkları, satışını gerçekleştirdikleri makinelerin genellikle ikinci el olduğu,
- ESSI-LUX'un büyük montanlı alım yapan müşterilerine bedelsiz şekilde cam kesme makinesi verdiğini piyasadan öğrendiklerini, kendilerinin böyle bir kampanyaya girmesinin mümkün olmadığı,
- Bu şekilde çok uygun fiyatlı ya da bedelsiz makine alan müşteri noktalarına kendilerinin girme olasılığının oldukça düşük olduğu,

- Sektörde diğer firmaların ciro bilgilerine sahip olmadıkları, bu sebeple sağlıklı bir pazar payı hesaplaması yapamadıkları, pazar paylarını %(.....) aralığında tahmin ettikleri,
- ESSI-LUX ve grup firmalarının %(.....)'nin üzerindeki pazar payları ile pazarı domine ettiğini düşündükleri,
- Optikçilerin genellikle tek tedarikçi ile çalışmayı tercih etmeyeceği, makine ve camın birlikte verildiği anlaşmaya katılsa dahi ikinci bir tedarikçiyi de bünyesinde bulundurmamak isteyebileceği; ancak burada vadeye göre ikinci tedarikçinin payının düşük olabileceği, MERVE CAM'ın tek tedarikçi olmasının kolay olmadığını, çünkü yüksek tutarlı bir makine satışına bağlı uzun vadeli bir anlaşma yapmadıklarını, kendilerinin (.....) aylık anlaşma yaptıkları müşterilerde ikinci tedarikçinin genellikle ESSI-LUX veya bir grup firması olduğu,
- Özellikle son dönemlerde ESSI-LUX'un cam ve makinenin birlikte satışı kampanyası sebebiyle çok sayıda müşteri kaybettikleri, optikçilerin makine ve camı birlikte alma yaklaşımında oldukları ancak maliyetlerden dolayı bu talebe cevap veremedikleri, bu yüzden de çok sayıda müşteri kaybı yaşadıkları,
- Bahse konu sebeplerle büyük hacimli müşterileri kaybetmelerine rağmen, daha fazla miktarda küçük hacimli yeni müşterilere ulaşmalarının etkisiyle nokta sayısında azalma yaşamadıkları hatta artış dahi olabileceği,
- ESSI-LUX dışında daha küçük pazar payına sahip rakipleriyle benzer koşullarda rekabet ettikleri,
- Sıfır cam kesme makinelerinin yüksek maliyetlerinden dolayı bir süredir ikinci el makinelerin daha çok talep gördüğü, sıfır makinenin ikinci el makineye kıyasla yaklaşık 6-7 kat daha pahalı olduğu,
- ESSI-LUX'un, ortalama fiyatı (.....) TL arasında değişen fokometreleri optikçilere bedelsiz olarak verdikleri kampanyalar yapabildiği, bu durumun da kendilerini zorladığı

ifade edilmiştir.

(58) OPAK LENS ile yapılan görüşmede;

- Cam ile birlikte makine sunulması uygulamasının ESSI-LUX tarafından başlatıldığı, OPAK LENS'in herhangi bir makine distribütörlüğünün bulunmadığı, ESSI-LUX ile çalışmak istemeyen müşterilerin kendilerinden talepte bulunması halinde genellikle ikinci el makine alınarak müşteriye cam ile birlikte sunulduğu kampanyanın yapılabildiğini, ancak bu durumun çok nadiren gerçekleştiği ve bugüne kadar bu tarz bir kampanya ile makine verilisinin sınırlı sayıda olduğu, bu konuda ESSI-LUX ile rekabet etmelerinin finansal koşullar bakımından mümkün olmadığı,
- Kendilerinin bu tip kampanyalarda makineyi optikçiye sattığı, ESSI-LUX'un ise makineyi optikçinin alım gücüne göre bedelsiz ya da çok düşük fiyatlar ve uzun vade imkânlarıyla optikçilere sağladığı, OPAK LENS'in finansal açıdan bunu yapmasının mümkün olmadığı,
- Cam ve makinenin birlikte satışı kampanyalarında vadenin en fazla (.....) ay olduğu,
- Sıfır fokometre alıp optikçilere satışını gerçekleştirdikleri, bu kampanya türünde vadenin ortalama (.....) ay olduğu,

- Güncel pazar paylarının RX cam pazarında %(. ....), stok cam pazarında %(. ....) seviyesinde olduğu; stok cam pazarında daha yüksek bir pazar payına sahip olmalarında, bünyelerinde bulunan (. ....) depo ile optikçilere hızlı bir şekilde hizmet verebilmelerinin etkili olduğu, ancak özel üretim gerektiren RX cam pazarında ESSI-LUX'un anlaşmaları ve pazarı domine etmesinden dolayı daha zayıf durumda oldukları,
- ESSI-LUX'un dönem dönem OPAK LENS'in maliyetinin altında fiyatlarla optikçilere satış yaptığı, bunun için de genellikle Anadolu'da stratejik bölgeler seçerek rakiplerini o bölgelere sokmama ya da çıkarma eğiliminde olduğu,
- Gözlük camı ve güneş gözlüğünün birlikte kampanyalı olarak sunulmasının kendilerini rahatsız etmediği, asıl problemin cam ve makine kampanyalarında olduğunu düşündükleri, buradaki temel sebebin ise makinenin maliyetli bir ürün olması nedeniyle optikçileri ESSI-LUX ile uzun dönemli çalışmaya mecbur kılması olduğu

ifade edilmiştir.

### **I.3. İlgili Pazar<sup>7</sup>**

#### **I.3.1. İlgili Ürün Pazarı**

- (59) Tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetler aynı ilgili ürün pazarında yer almaktadır. İlgili ürün pazarının belirlenmesinde öncelikle talep ikamesi dikkate alınmakta, talep ikamesiyle eşdeğer etkisi olduğu durumlarda talep ikamesi yanında arz ikamesi de göz önünde bulundurulabilmektedir.
- (60) Dosya konusu iddialar; ESSI-LUX'un optik mağazalarında bulundurulması zorunlu olan cam kesme makinesinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve bu makineleri çok uygun şartlarda hatta bedelsiz verdiği, kanundan kaynaklanan zorunluluğu rakiplerini pazar dışına çıkarma yönünde fiili münhasırlığa çevirdiği, ayrıca yazılımı kendisine ait olan dijital masalar ürettiği, bunda da yine cam kesme makinesinde olduğu gibi fiili münhasırlık yarattığı, fiili münhasırlık yaratılmasına sebep olan diğer bir uygulamasının ise sadakat programı niteliğinde olan "kulüp üyeliği sistemi" olduğu, belirli miktarda ürün alımı yapan optik mağazalarına "WOS puanı" verdiği ve puanlar karşılığında mağazalara ücretsiz ürün tedarik ettiği, bağlama uygulamaları ile dışlayıcı faaliyetlerde bulunduğu, kontakt lenslerin tekil olarak satışını yapmasına rağmen tekil olarak satın alınabilmesini rasyonel olmaktan çıkardığı, dışlayıcı fiyat ve vade politikaları uyguladığı ve son olarak taahhütlere uymadığıdır. İddialar göz önünde bulundurularak ESSI-LUX'un dosya konusu faaliyetlerini içeren ilgili ürün pazarları ile ilgili bilgi ve değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

#### **I.3.1.1. Oftalmik Makine, Teçhizat ve Sarf Malzemelerinin Üretimi ve Dağıtımı**

- (61) Stok veya yarı tamamlanmış lenslerin üretimi, yarı tamamlanmış lenslerin reçete laboratuvarlarında tamamlanması ve optisyenlere gelen lenslerin ölçüleme ve çerçeveye monte edilmesi aşamalarının tamamında oftalmik makine ve teçhizat kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu ürün grubu bakımından, kullanıldıkları alan temelinde ikili bir ayırım yapmak mümkündür. Bu kapsamda oftalmik makinelerin bazıları -toptancı

<sup>7</sup> Bkz. 01.10.2018 tarih, 18-36/585-286 sayılı Kurul kararı.

seviyesinde faaliyet gösteren- reçete laboratuvarları, bazıları ise -perakende seviyesinde faaliyet gösteren- optisyenler tarafından kullanılmaktadır.

- (62) Üretim aşamasında kullanılan makinelerin yüzeyleme, kaplama ve parlatma makineleri gibi türleri bulunmakta olup bu ürünler Türkiye’de üretilmemektedir. Küresel çapta bu ürünlerin üretimi ve dağıtım alanına ESSI-LUX’un yanında Schneider GmbH & Co. KG, OptoTech Optikmaschinen GmbH, Nidek Co., Ltd., Leybold Optics ve MEI S.r.l. firmaları faaliyet göstermektedir. ESSI-LUX daha önce optisyenlerin kullandıkları oftalmik makine ve teçhizat ürünlerinin üretimini ve dağıtımını gerçekleştiriyor olmakla birlikte, 2008 yılında endüstriyel kullanım için oftalmik makine ve teçhizat üretiminde uzmanlaşmış olan Satisloh Holding AG’yi (SATISLOH) devralarak endüstriyel alanda da faaliyet göstermeye başlamıştır.
- (63) Perakende seviyesinde optisyenler tarafından kullanılan makineler ise odaklama ölçüm makinesi, fokometre, pupilametre ve cam kesme makinesi olarak adlandırılmaktadır. Bu ürünler bakımından da yerli üretim bulunmamakta olup yalnızca sınırlı oranda odak ölçümlenme/odaklama cihazının Türkiye’de üretildiği bilinmektedir. Bu ürünler yurt dışındaki üreticilerden doğrudan veya söz konusu teşebbüslerin Türkiye’deki distribütörlerinden temin edilebilmektedir. Ayrıca makinesini yenileyen veya kapanan optisyenlerden veyahut oftalmik lens toptancılarından ikinci el makine olarak yeniden satışa sunulan ürünler de tercih edilebilmektedir.
- (64) ESSI-LUX, reçete laboratuvarlarının ihtiyaç duyduğu endüstriyel optik makine ve teçhizatların -yüzeyleme, kaplama, parlatma makineleri vb.- satışını doğrudan kendisi gerçekleştirmektedir. Optisyenlerin ihtiyaç duyduğu makine ve teçhizatı ise genellikle Türkiye’deki iştirakleri vasıtasıyla satışa sunmaktadır. Bu anlamda ESSI-LUX’un iştiraki ESEL’in oftalmik makine ve teçhizat pazarında faaliyet gösterdiği, buna ek olarak temel faaliyet alanı toptan oftalmik lens satışı olan ALTRA, İŞBİR ve OPAK’ın optisyenlerin taleplerini karşılayabilmek adına, ağırlıklı olarak ESEL’den temin ettikleri oftalmik makine ve teçhizatın dağıtımını gerçekleştirdiği belirtilmiştir.
- (65) Oftalmik makine teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtım pazarına ilişkin olarak; makineler ile sarf malzemelerinin aynı pazar kapsamında değerlendirildiği en geniş pazar tanımı ile söz konusu makineler ile sarf malzemelerinin her birinin alt pazar kırılımlarına tabi tutulduğu en dar pazar tanımına kadar çeşitli alternatif pazar tanımlarından söz etmek mümkündür.
- (66) Avrupa Birliği Komisyonunun *Essilor-Luxottica* kararında<sup>8</sup>, işlemin taraflarının oftalmik makineler bakımından yüzeyleme, kaplama, parlatma makineleri ile masa üstü makineler şeklinde alt pazar kırılımına gidilmesi mümkün olmakla birlikte, ilgili işlem bakımından pazar tanımının açık bırakılabileceği; sarf malzemeleri bakımından ise arz ikamesi gözetilerek tek bir pazar tanımı yapılabileceği şeklinde görüş sunduğu ifade edilmiş; bununla birlikte işlemin bu pazar üzerindeki etkisinin sınırlı olacağı gerekçesiyle ilgili ürün pazarı tanımlanmamıştır. Benzer şekilde, *Essilor-Luxottica* birleşmesine ilişkin 01.10.2018 tarihli ve 18-36/585-286 sayılı Kurul kararında da bahse konu pazara ilişkin ilgili ürün pazarı tanımlanmazken ESSI-LUX’un<sup>9</sup> hem reçete laboratuvarlarının ihtiyaç duyduğu endüstriyel optik teçhizatın hem de optisyenler için ticari optik teçhizatın satışlarını gerçekleştirdiği belirtilmiştir. 14.03.2012 tarih ve 12-11/371-106 sayılı *Essilor-İpek* kararında bahse konu pazar “oftalmik teçhizatın üretimi ve dağıtım pazarı olarak; 26.06.2012 tarih, 12-35/990-304 sayılı *Essilor-Opak*

<sup>8</sup> Case M.8394 - *Essilor/Luxottica*, para. 130-134.

<sup>9</sup> Agk. para.55.

devralma kararında ise “oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtımını pazarı” şeklinde en geniş pazar tanımıyla ele alınmıştır.

(67) Mevcut dosyada ise, ESSI-LUX’un dikey entegre yapısı nedeniyle, cam kesme makinelerinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve pazar stratejisinin bir parçası olarak, cam alımlarını ESSI-LUX’tan yapmaları karşılığında optik mağazalarına bu makineleri çok uygun şartlarda ve hatta bedelsiz verdiği, rakiplerinin sunamadığı satış ve vade politikaları ile oftalmik lens pazarında fiili münhasırlık oluşturduğu iddia edilmektedir. Dolayısıyla ESSI-LUX’un oftalmik lens toptancısı olarak faaliyet gösteren rakiplerini dışladığı iddia edilmektedir. Bu çerçevede söz konusu şikâyetler endüstriyel optik makine ve teçhizatı değil optisyenler tarafından kullanılan ticari optik makine ve teçhizat ürünlerini kapsamaktadır.

(68) Optisyenlerin ihtiyaç duyduğu oftalmik makine ve teçhizat pazarı üç ana grup altında incelenebilecektir:

1. Cam Kesme Makineleri
  - Şablonlu manuel makineler
  - Otomatik makineler
2. Odaklama Cihazları
  - Sütun-kolon şeklinde
  - Dijital masa olarak
  - Pupilametre
3. Atölye Aletleri ve Ekipmanları
  - Fokometre
  - Tornavida-pense seti
  - Montaj malzemeleri

(69) Optisyenlik Müesseseleri Hakkında Yönetmelik’in<sup>10</sup> ekinde yer alan listede optisyenlerin bulundurması zorunlu olan asgari araç gereçlere yer verilmektedir. Buna göre bir optisyenlik müessesesinde;

- a) Pupilametre veya odaklama terminali,
- b) Cam kesme taşları (otomatik veya manuel),
- c) Kanal açma makinesi (nylor),
- d) Çerçeve ısıtıcısı,
- e) Matkap, küçük el aletleri, pens ve el takımı,
- f) Kontakt lens satışı yapılıyor ise lenslerin muhafaza edileceği uygun bir dolap ve gerekli diğer muhafaza gereçleri,
- g) Okuma eşeli

bulundurulması zorunludur. Cam kesme makineleri gözlükçülerin satmış oldukları çerçeveye uygun biçimde cam kesmeleri amacıyla kullanılmaktadır. Otomatik cam kesme makineleri daha hızlı ve daha az hata ile camların otomatik olarak kesilmesine olanak sağlamaktadır. Bu cihazlar kanal açma, ısıtıcı ve kesme taşı gibi kalemleri bünyesinde barındırdığından optisyenlerin neredeyse tamamı tarafından tercih edilmekte ve bulundurulması zorunlu araç gereç listesinin bazı kalemleri bu ürünle sağlanmaktadır. Gelişen teknoloji ile birlikte ilgili pazarda müşterilerin tercihinin çoğunlukla otomatik cam kesme makinelerinden yana olduğu, örneğin ESEL tarafından satılan cam kesme makinelerinin yaklaşık %(...)'i manuel iken, yaklaşık %(...)'sinin otomatik olduğu belirtilmiştir.

<sup>10</sup> Resmi Gazete:18.01.2014, 28886.

- (70) Türkiye’de satışa sunulan cam kesme makinelerinin distribütörleri ve satışa sunulan markalar şu şekildedir; ESEL-*Essilor*, ANT OPTİK-*Nidek*<sup>11</sup>, Uğur Optik Turizm Makine Yazılım Medikal San. ve Tic. Ltd. Şti. (UĞUR OPTİK)-*Huvitz*, Cemfa Optik San. ve Tic. A.Ş. (CEMFA)- *Briot* ve *Weco*, Aks Optik Makine San. ve Tic. Ltd. Şti. (AKS OPTİK)-*Takubomatik*. Optik mağazaları, herhangi bir firmadan aldıkları cam kesme makineleri ile her marka oftalmik lensin montajını gerçekleştirebilmektedir. Aşağıdaki tabloda cam kesme makinesi markalarının segmentlere göre birbirine ikame sayılabilecek modellerine yer verilmektedir.

Tablo-3: Cam Kesme Makinelerinin Marka ve Modellere Göre İkame Durumu

	Essilor	Nidek	Briot	Weco	Huvitz	Takubo
Üst Seviye	Mr Blue Serisi	ICE1200+ME 1200/1500	Attitude	Weco E6/E6 S Line	Kaizer	-
Orta Seviye	Nexia Serisi	Lexce	ALTA NX/XL	Weco E5	Huvitz HPE810	-
Başlangıç Seviyesi	Delta 2 Serisi	LE700	Emotion	Weco E3	Excelon	E1000

Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı

- (71) Üst düzey makinelerin otomatik cam bloklama, optik cam izleyici, mekanik cam izleyici, nilor kanalı açma özelliği, faset delme özelliği, gravür ve şekil çizebilme özelliğine; orta düzey makinelerin otomatik cam bloklama, optik cam izleyici, mekanik cam izleyici, nilor kanalı açma özelliği ve faset delme özelliğine; başlangıç düzey makinelerin ise manuel cam bloklama, optik cam izleyici, nilor kanalı açma özelliği ve faset delme özelliğine sahip olduğu belirtilmiştir. Söz konusu makineler, modellerine göre farklı işlevlere sahip olsa da temel işlevleri karşılama noktasında birbirlerinin muadilleri olarak görülebilecektir. Marka tercihinde belirleyici olan etmenler ise cihaz kalitesi, az hata ile işlem yapılması ve satış sonrası teknik servis hizmetidir. Bu anlamda çeşitli üreticiler tarafından üretilen cam kesme makinelerinin birbirine ikame olduğu değerlendirilmektedir.
- (72) Cam kesme makineleri yeni model cihazlar<sup>12</sup> ve ikinci el cihazlar olmak üzere iki farklı kategori altında ele alınabilmektedir. ESSI-LUX tarafından kesin veri bulunmamasına rağmen, yaklaşık 7.500 optik mağazanın faaliyet gösterdiği Türkiye piyasasında cam kesme makinesi satışlarının yarısından fazlasının ikinci el, kalan bölümünün ise yeni model olarak satıldığı tahmin edilmiştir. Benzer şekilde UĞUR OPTİK tarafından Covid-19 pandemisi öncesinde yıllık yaklaşık olarak 300 adet yeni cam kesme makinesi satıldığı, pandemi ile birlikte bu rakamın 150 civarına düştüğü ve bunun iki katı kadar da ikinci el makine satışı gerçekleştirildiği ifade edilmiştir. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin görüşleri ve ikinci el cam kesme makinelerinin tercih edilme yoğunluğu birlikte dikkate alındığında bu cihazların yeni cam kesme makinelerine ikame olabileceği anlaşılmaktadır. Nitekim BİLKENT OPTİK, GAZOZ OPTİK ve ÖZ FİNAL unvanlı teşebbüslerden gelen yanıtlarda sıfır ve ikinci el cam kesme makinelerinin ikame olabileceği ifade edilmiştir.
- (73) Sıfır cam kesme makinelerinin fiyatlarının 2021 yılı için ortalama 100.000 TL ile 300.000 TL arasında değiştiği bilinmektedir. Bu anlamda cam kesme makineleri diğer ürünlerden ayrılmaktadır. Örneğin ESSI-LUX tarafından sütun şeklinde olanlar, dijital masa veya akıllı telefon uygulamaları olmak üzere üç çeşidi bulunan odaklama cihazlarının fiyatlarının 1.000-10.000 TL arasında değiştiği belirtilmiştir. Kanunen optik

<sup>11</sup> *Nidek* marka cam kesme makinelerinin distribütörlüğü 2002-2019 yılları arasında Opto Dış Ticaret Ltd. Şti. (OPTO) tarafından yapılmış olup 2019 yılında ANT OPTİK’e verilmiştir.

<sup>12</sup> Sektörde sıfır ya da birinci el olarak da bilinen cihazlar için “yeni” ifadesi kullanılmıştır.

mağazaların sütun şeklinde odaklama cihazı bulundurma zorunluluğu bulunmamaktadır. Benzer şekilde fokometreler ve atölye malzemelerinin de bedellerinin çok yüksek olmadığı, 6.000-15.000 TL civarında olduğu ifade edilmiştir. Diğer taraftan cam boyası, matkap, yıkayıcı, cam temizleme spreyi, kalıplar ve tornavida setleri gibi çok çeşitli sarf malzemeleri bulunmaktadır.

- (74) Cam kesme makinelerinin kullanım alanı ve fiyat bakımından diğer ürünlerden farklılaştığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte sıfır ve ikinci el cam kesme makinelerinin ikame olduğu değerlendirilmektedir. Ek olarak daha önce de belirtildiği üzere, ESSI-LUX aynı zamanda endüstriyel optik makinelerin satışını da gerçekleştirmektedir. Öte yandan mevcut aşamada var olan bilgiler ve önceki Kurul kararları çerçevesinde genel bir pazar tanımı benimsenebilecek olmakla birlikte, dosya konusu iddialar doğrultusunda ilgili ürün pazarı kullanım seviyesi bakımından optisyenler tarafından kullanılan makine ve teçhizat ile sınırlandırılarak bu aşamada *“optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri”* olarak tanımlanmıştır.

### I.3.1.2. Oftalmik Lenslerin Üretimi ve Toptan Satışı

- (75) Oftalmik (optik) lensler görme kusurlarının düzeltilmesi amacıyla kullanılmaktadır. Oftalmik lens terimi, gözle ilgili anlamına gelen oftalmik ve gözlük camı için kullanılan lens terimlerinden türetilmiştir<sup>13</sup>.
- (76) Lensler kullanılan malzemeye göre cam ve plastik, düzeltici tasarımlarına göre tek odaklı, iki/üç odaklı ve aşamalı, üretim sürecine göre ise stok lensler ve yarı tamamlanmış lensler olarak sınıflandırılmaktadır.
- (77) Tek odaklı lensler yalnızca bir odak uzaklığına sahip olan ve genel olarak yakını görme sorunu olmayan 40-45 yaş altındaki kişiler için uygundur. İki/üç odaklı lenslerde camın üst kısmı uzağı görmeye, alt kısmı ise yakını görmeye yararmaktadır. Yakını göremeyenler için uygun olan bu lenslerin uzak ve yakını görmeye yarayan bölümleri arasında görünür bir ayırım çizgisi bulunmaktadır. Bu lensler genel olarak 40-45 yaş üstü kişiler tarafından kullanılmaktadır. Aşamalı lenslerde ise birden fazla odak veya derecelendirme bulunmaktadır. Lensin üst kısımları uzağı görüş, alt kısımları yakını görüş ve iki bölüm arasında kalan kısım orta görüş için derecelendirilmektedir. Söz konusu lensler en çok 40-45 yaş üstü, göz yorgunluğu yaşayan ve bir veya birden fazla görme kusuruna sahip kişilerce kullanılmaktadır.
- (78) İki/üç odaklı ve aşamalı lensler birden fazla göz kusuru bulunan hastaların birden fazla tek odaklı lensli gözlük bulundurma zorluğunun önüne geçmek için tasarlanmış ürünlerdir. Birden fazla görme bozukluğu bulunan hastaların bir kısmı her birine tek odaklı lens takılmış iki gözlük kullanmayı, çift odaklı veya dereceli lens takılmış tek bir gözlüğe tercih edebilmektedir. Düzeltici tasarımlar arasındaki seçim, sağlık ile ilgili olmaktan çok kişisel rahatlığa yönelik bir tercihtir.
- (79) Türkiye’de hastaların numaralı gözlük camlarına ulaşım yollarına kısaca bakıldığında, öncelikle görme kusuru bulunan tüketici, göz hastalıkları uzmanı doktor tarafından yazılan reçete ile optisyene başvurmaktadır. Reçetede belirtilen görme kusuru toplumda yaygın olarak görülmekteyse ve optisyen de stoklarında ilgili lensi

<sup>13</sup> Dosya kapsamında oftalmik lens terimi, sektörde de yaygın olarak kullanıldığı şekliyle gözlük camını ifade etmektedir. Bu bağlamda görme bozukluklarının düzeltilmesinde, göz renginin değiştirilmesinde ya da kornea hastalıklarının tedavisinde kullanılan kontakt lensler bu terim kapsamı dışındadır.

bulunduruyorsa, talebi hemen o anda stoklarından karşılamaktadır. Bu şekilde yaygın görülen görme kusurlarının düzeltilmesi amacıyla üretilen ve optisyenlerce stoklanabilen lenslere “*stok lens*” denilmektedir. Nihai kullanım için üzerinde fazla işlem yapılması gerekli olmadığından, stok lenslere aynı zamanda “*tamamlanmış lens*” adı da verilmektedir.

- (80) Küresel ölçekte faaliyet gösteren ve ESSI-LUX iştiraklerinin de aralarında bulunduğu lens imalatçısı teşebbüsler stok lensleri üretmekte, bu lensler doğrudan veya distribütörler vasıtasıyla kullanıma hazır şekilde optisyenlere ulaştırılmaktadır. Stok lensler, lens imalatçıları tarafından sık görülen göz kusurlarından yola çıkılarak hazırlanmış kalıplarda büyük miktarlarda üretilmekte ve dağıtılmaktadır. Bu nedenle, stok lenslerin maliyetleri ve fiyatları düşük olmaktadır.
- (81) Optisyenler, kendilerine hazır halde gelen lenslere tüketiciye özgü birtakım işlemler uygulamakta ve tüketicinin tercih ettiği çerçeveye bu lensleri monte ederek gözlüğü teslim etmektedir. Optisyenlere çok sayıda tüketici bu şekilde başvurduğu için, optisyenler mağazalarında bir miktar stok lens bulundurmaktadır.
- (82) Diğer taraftan, tüketicinin toplumda yaygın bir şekilde görülmeyen, bir ve/veya birden fazla görme kusurunu içeren bir reçeteye başvurması durumunda optisyen, reçetede belirtilen özelliklere sahip lensin üretilmesi için talebi çalıştığı reçete laboratuvarlarına iletmektedir. Reçete laboratuvarları, tüketiciye özel lensler üretme kabiliyetine ve donanımına (makine parkuruna) sahip teşebbüsler olup lens imalatçılarından aldığı yarı tamamlanmış lensleri, reçetede belirtilen niteliklere göre tüketiciye özel olarak işlemekte ve kullanıma hazır hale getirmektedirler.
- (83) Bu süreçte hammadde olarak kullanılan RX (reçete (*receipt*) X) olarak da ifade edilen yarı tamamlanmış lensler, belirli bir dereceye kadar işlenmiş ve fakat henüz *tamamlanmamış* ürünlerdir. Hiç işlenmemiş şekilde markalı veya markasız da olabilen bu lensler tek odaklı, iki/çok odaklı veya aşamalı olarak tedarik edilebilmektedir. Tüm reçete laboratuvarları, *free-form* üretim teknolojisi sayesinde üç tip lensi de üretebilmektedir<sup>14</sup>.
- (84) Yarı tamamlanmış lensler, siparişin verilmesi sonrasında genellikle 1-2 iş günü içinde optisyenlere ulaştırılmaktadır. Reçete laboratuvarları, dağıtım ağı kurmak yerine, kargo şirketlerinin dağıtım ağlarını kullanmaktadır. Bu durum, laboratuvarların konumlarından bağımsız olarak tüm Türkiye’ye yönelik olarak faaliyet göstermesine imkân tanımaktadır. Öte yandan, laboratuvarların şube olarak adlandırdığı iletişim ofisleri de bulunabilmektedir. Sipariş toplama veya stok lens dağıtımı için kullanılan bu ofislerin yerini zamanla merkezi sipariş sistemleri almaktadır.
- (85) Tüketicinin gözlük camı tercihi büyük ölçüde optisyen tarafından yönlendirilmektedir. Bunun asıl nedeni, kullanıcının genellikle gözlük camının markası ve kalitesi ile çeşitli işleme seçenekleri hakkında bilgi sahibi olmamasıdır. Bu durumda da, farklı sağlayıcılar/markalar arasındaki tercih üzerinde, nihai tüketicinin seçiminden ziyade optisyenin yönlendirmesi belirleyici olmaktadır.

---

<sup>14</sup> Geleneksel teknoloji ile tek odaklı bir yarı tamamlanmış lensten tek odaklı bir tamamlanmış (mamul) lens üretilibiliyorken (benzer şekilde çok odaklı bir yarı tamamlanmış lensten çok odaklı bir tamamlanmış lens; aşamalı bir yarı tamamlanmış lensten aşamalı bir tamamlanmış lens üretilibiliyorken) çift yüzey işleme teknolojisi olarak anılan *free-form* makineler ile herhangi bir çeşit yarı tamamlanmış lensten istenilen özellikte tamamlanmış lens üretilmektedir.

- (86) Optisyenler çoğunlukla birden fazla reçete laboratuvarıyla çalışmakta ve farklı marka ürünleri tüketicilere sunmaktadır. Bu durum, marka çeşitliliğinin yanı sıra tedarik güvenliği de sağlamaktadır.
- (87) Oftalmik lenslerin üretiminden tüketiciye ulaştırılmasına kadar olan aşamalar aşağıda gösterilmektedir.

Tablo-4: Oftalmik Lens Üretimi ve Dağıtımı

Seviye 1	Kimyasal Madde Şirketleri ve Cam Üreticileri		
Seviye 2	Laboratuvarlarla	Entegre Olmayan Lens İmalatçıları	
Seviye 3	Entegre Lens İmalatçıları	Bağımsız Reçete Laboratuvarları	Reçete Laboratuvarlarıyla
Seviye 4	Entegre Olmayan Optisyenler		Entegre Optisyenler
Seviye 5	Tüketiciler		

- (88) ESSI-LUX, dünya genelinde oftalmik lenslerin üretimi ve toptan dağıtım alanlarında faaliyet gösteren bütünleşik yapıya sahip bir teşebbüs olup iştirakleri OPAK, İŞBİR ve ALTRA aracılığıyla Türkiye’de reçete laboratuvarları ve perakendeci seviyelerinde de faaliyette bulunmaktadır (Seviye 2-3-4).
- (89) Yukarıdaki bilgiler çerçevesinde; stok lensler ile RX lenslerin birbirine ikame olup olmadığı incelenmelidir. Stok lens alanında çok sayıda teşebbüs faaliyet göstermekte olup pazarın bu segmenti küresel ölçekte görece rekabetçi bir yapıdadır. Bu durum, ithalata yönelik herhangi bir kota ya da gümrük engeli bulunmaması ve ürün nakliyesinin kolay/düşük maliyetli olmasıyla açıklanabilecektir. Stok lenslerin, seri halde üretilmesinden dolayı fiyatları da düşüktür. Bu lenslerin ticareti, makine ve teçhizat gerektirmemektedir.
- (90) Diğer yandan, stok lensler optisyenlerin ürün ihtiyacının tamamını karşılamamaktadır. Optisyenler ihtiyaçlarının kalan kısmını temin etmek için reçete laboratuvarları ile çalışmaktadır. Kişiyeye özel üretim gerçekleştirilen laboratuvarlarda; RX lensler reçeteye göre tamamlanmakta, tüketicinin isteğine göre ek uygulamalar (UV filtresi ve diğer özel kaplamalar gibi) yapılmaktadır. Buna bağlı olarak da maliyetler artmakta ve satış fiyatları stok lenslerde olandan daha yüksek seviyelerde oluşmaktadır<sup>15</sup>.
- (91) Bu bağlamda, karşıladığı talebin niteliği ve faaliyet şekli itibarıyla reçete laboratuvarlarının, stok lens toptancılarından açıkça farklılaştığı ve stok lensler ile RX lenslerin birbirine ikame olmadığı değerlendirilmektedir.
- (92) Öte yandan, RX lensler de kendi içinde farklılaşmaktadır. Yukarıda belirtildiği üzere, lensler yalnızca bir görme bozukluğunu düzeltmek üzere tasarlanan tek odaklı lensler, birden çok görme rahatsızlığını düzeltmek üzere tasarlanan iki/çok odaklı lensler ile aşamalı lensler olarak üçe ayrılmaktadır. Tek odaklı lensler, görece karmaşık bir üretim sürecine ve ileri teknolojiye ihtiyaç duyulmaksızın, büyük miktarlarda üretilebilen ve düşük fiyatlı ürünlerdir. İki/çok odaklı ve aşamalı lensler ise daha karmaşık, üretiminde ileri teknoloji kullanılan, katma değeri yüksek olan ve yüksek fiyatlarla satışa sunulan ürünlerdir. Ne var ki, *free-form* olarak adlandırılan yeni nesil üretim makineleri ile sayılan lens türlerinin tümünün üretimi gerçekleştirilebilmektedir. Kullanılan makinelerin bu nitelikte olması sayesinde, tek bir makine parkuru ile belirtilen lensler üretilebilmektedir. Tüm reçete laboratuvarları, müşterinin talebi doğrultusunda ihtiyaç

<sup>15</sup> Lensin görme bozukluğunu giderecek şekilde yüzeyinin işlenmesi (numaralandırma) işleminden sonra, kullanıcının da tercihine göre ek uygulamalar gerçekleştirilebilmektedir. Bunlar; parlatma, kaplama, renklendirme, organik lenslerde sert kaplama, yansıma önleyici (anti-refle) kaplama, mor ötesi ışın koruması (UV protection), çok odaklı ve bazı özel amaçlı (prizmalar vb) lenslerde markürleme (montaj referanslarını işaretleme) şeklinde olabilmektedir.

duyulan lensleri tek odaklı, iki/çok odaklı veya aşamalı olarak hazırlayabilmektedir. Dolayısıyla yarı tamamlanmış oftalmik lenslerin türleri bakımından arz ikamesinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

- (93) Sonuç olarak; oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı bakımından “stok lenslerin üretimi ve toptan satışı” ve “yarı işlenmiş lenslerin (RX lenslerin) üretimi ve toptan satışı” şeklinde iki ayrı ilgili ürün pazarı tanımlanabilecek olmakla birlikte, dosya konusunun temelini paket satışların oluşturduğu ve paket satışa konu sözleşmeler kapsamında stok ve RX lens ayırımına gidilmediği göz önünde bulundurularak; dosya kapsamında yapılan değerlendirmelerde ilgili ürün pazarı stok ve RX lens ayırımına gidilmeden oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı olarak ele alınmıştır<sup>16</sup>.

### I.3.1.3. Kontakt Lenslerin Toptan Satışı

- (94) ESSI-LUX, iştiraki OPAK aracılığıyla kontakt lens toptan satışı alanında da faaliyet göstermektedir. Kontakt lensler (renkli kontakt lensler de dâhil olmak üzere) Türkiye’de sadece göz doktoru muayenesi ile verilen doktor reçetesiyle ve yalnızca perakendeci optisyenlik müesseseleri (optikçiler/gözlükçüler) tarafından son kullanıcıya satılabilen, gözde kırma kusurunu düzeltmeyi amaçlayan (plano/numarasız renkli kontakt lensler hariç) tıbbi cihaz kapsamında ürünlerdir. Kontakt lensler düzelttikleri kırma kusuruna, muhtemel değişim süresine ve kozmetik kullanım amacının bulunup bulunmamasına göre sınıflandırılabilir. Bu özelliklerin birbirleri içinde farklı kombinasyonları mevcuttur. Kontakt lensler, düzelttikleri kırma kusuruna göre aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır:

- **Sferik Lensler:** Gözdeki kırma kusuru sonucu ortaya çıkan yakını iyi görememe (hipermetrop) veya uzağı iyi görememe (miyop) olgularının düzeltilmesi amacıyla kullanılmaktadır.
- **Torik Lensler:** Görüntünün gözde bir noktaya odaklanamaması sonucu ortaya çıkan görme bozukluğunu (astigmat) düzeltmek amacıyla kullanılmaktadır.
- **Multifokal/Progresif Lensler:** Yaşa bağlı gelişen yakın görüntülere odaklanamama sonucu ortaya çıkan yakını görme bozukluğunu (presbiyopi) düzeltmek için kullanılmaktadır.
- **Plano Lensler:** Kırma kusuru düzeltilmesi yapmayan, kozmetik veya terapötik/bandaj amaçlı kullanılan lenslerdir.

- (95) Kontakt lensler, muhtemel değişim süresine göre ise aşağıdaki gibi sınıflandırılmaktadır:

- Günlük kullanılıp aylık değiştirilen/kullanılıp atılan kontakt lensler.
- Günlük kullanılan iki haftalık değiştirilen/kullanılıp atılan kontakt lensler.
- Günlük kullanılıp atılan kontakt lensler.
- Yukarıdaki süreler haricinde kullanılıp atılan kontakt lensler.

- (96) Kozmetik kullanım amacının bulunup bulunmamasına göre ise kontakt lensler aşağıdaki şekilde tasnif edilmektedir:

<sup>16</sup> 14.03.2012 tarih ve 12-11/371-106 sayılı Kurul kararında, ilgili ürün pazarları “oftalmik lenslerin üretimi ve dağıtım pazarı” ile “oftalmik teçhizatın üretimi ve dağıtım pazarı” olarak belirlenmiştir. Kurulun 26.06.2012 tarih ve 12-35/990-304 sayılı kararında da, ilgili ürün pazarları 12-11/371-106 sayılı kararda olduğu gibi belirlenmiştir. 17.04.2013 tarih ve 13-22/305-142 sayılı Kurul kararında ise; “yarı işlenmiş oftalmik lens pazarı” ilgili ürün pazarı olarak değerlendirilmiştir. Son olarak Kurulun 01.10.2018 tarihli ve 18-36/585-286 sayılı kararında da alt kırılıma gidilmeksizin ilgili ürün pazarı “oftalmik lenslerin toptan satışı” şeklinde belirlenmiştir.

- Kozmetik amacı olmayan kontakt lensler: Şeffaf, sıklıkla bir veya birden fazla kırma kusurunun birlikte olduğu durumlarda veya terapötik amaçlı ve/veya bandaj lens olarak kullanılan kontakt lenslerdir.
  - Kozmetik amacı olan kontakt lensler: Kozmetik amaçlı ve/veya bir görme bozukluğu ile birlikte kozmetik ihtiyaca cevap veren renkli kontakt lenslerdir.
- (97) Kontakt lens pazarına (renkli kontakt lens dâhil) giriş için sermaye, know-how ve mevzuat açısından kayda değer bir giriş engeli bulunmamaktadır. Tüm kontakt lensler (renkli lensler de dâhil, plano lensler hariç) tıbbi cihaz mevzuatına tabidir. Genel olarak kontakt lensler yurt dışında üretim yapan firmalar tarafından Türkiye'ye ithal edilmekte, akabinde, kontakt lens depolarına veya doğrudan perakende satış yapan optisyenlik müesseselerine satılmaktadır. Ürünün ithalatına yönelik herhangi bir kota ya da gümrük engeli bulunmamakta olup ürünün nakliyesi kolaydır.
- (98) Pazarda dağıtıcı konumunda bulunan kontakt lens depoları, 15.05.2014 tarihli ve 29001 sayılı Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği'ne göre satış merkezi olmaya hak kazanmış ve yetki belgesi almış olan işletmelerdir. Kontakt lens depolarının perakende satışı bulunmamakta, depolar perakende satış yapan optisyenlik müesseselerine ürün tedarik etmektedir.
- (99) Kontakt lenslerin nihai tüketiciye satışı, yasal olarak kontakt lens reçetesi karşılığında yapılmaktadır. 5193 sayılı Optisyenlik Hakkında Kanun ve 18.01.2014 tarihli ve 28886 sayılı Optisyenlik Müesseseleri Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca, yalnızca ruhsat alan optisyenlik müesseseleri bu satışı gerçekleştirebilmektedir.
- (100) 03.08.2013 tarihli ve 13-47/639-278 sayılı Kurul kararında, *"...kontakt lenslerin tedavisinde kullanıldıkları görme bozukluğuna, kullanım şekillerine, kullanım amaçlarına, imal edildikleri materyale, sağladığı konfora göre alt kategorilere ayrılabilirdiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, dosya konusu ilgili ürün pazarının kontakt lenslerin tüketici nezdindeki nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından birbirleriyle ikame edilebilen kontakt lens ürün gruplarından müteşekkil alternatif ilgili ürün pazarları olarak tanımlanması mümkündür. Bununla birlikte, arz açısından her ne kadar anılan kategorilerin her birisi ayrı bir üretim yöntemi ile üretilse de sektördeki firmalar, bu kategorilerden sadece bir tanesinde değil, her birinde yer alacak şekilde faaliyet göstermekte, lens depoları da aynı şekilde hemen hemen her ürün grubunun satış ve pazarlamasını gerçekleştirmektedir."* şeklindeki ifadelerle yer verilerek, ilgili ürün pazarının "kontakt lens pazarı" olarak belirlendiği görülmektedir. Akabinde Kurulun 20.06.2019 tarihli ve 19-22/333-150 sayılı kararı ile 20.06.2019 tarihli ve 19-22/334-151 sayılı kararında da arz ikamesi gerekçesiyle ilgili ürün pazarı "kontakt lens pazarı" şeklinde tanımlanmıştır. Mevcut dosya kapsamında da alt kırılımlara gidilmeksizin ilgili ürün pazarı "kontakt lenslerin toptan satışı" şeklinde belirlenmiştir.
- (101) Bu bilgiler ışığında ilgili ürün pazarları;
- optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtımı,
  - oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı
  - kontakt lenslerin toptan satışı

olarak belirlenmiştir.

### **I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar**

- (102) İlgili coğrafi pazar, rekabet koşullarının yeterli derecede homojen olduğu coğrafi alan olarak ifade edilebilir. Bu pazarların belirlenmesinde; teşebbüslerin ürün ve hizmetlerin

arz ve talebi konusunda faaliyet gösterdikleri bölgeler baz alınmakla birlikte, rekabet koşullarının ilgili bölge içinde homojen olması ile bu koşulların komşu bölgelerden kolayca ayrılabilirliği sağlayacak ölçüde ve hissedilir derecede farklı olması aranmaktadır.

- (103) ESSI-LUX ve iştiraklerinin üretim ve dağıtımını gerçekleştirdiği oftalmik lenslerin ve kontakt lenslerin tüm Türkiye'ye satılması, nakliye maliyetlerinin çok düşük olması ve buna bağlı olarak optisyenlere satışlarının dağıtım ağı gerektirmemesi, dolayısıyla bölgesel seviyede pazar tanımlanmasının koşullarının oluşmaması nedeniyle oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı ile kontakt lenslerin toptan satışı pazarları bakımından coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.
- (104) Oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtımını pazarı bakımından ise, dosya kapsamında ESSI-LUX'un faaliyetlerinin rakip cam üreticilerine ve optikçilere etkileri incelenmekte olup, optisyenlerin kullandığı makine ve teçhizatlarla sınırlı olan ilgili ürünler Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde, coğrafi bir kısıtlama olmaksızın, benzer koşullarda satılabildiğinden, ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak tanımlanmıştır.

#### **I.4. ESSI-LUX Hakkında Alınmış Bazı Kurul Kararları**

##### **I.4.1. Essilor/Luxottica Birleşmesi**

- (105) Kurulun 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı kararında LUXOTTICA ve ESSILOR'un birleşmesine tarafların sunduğu taahhüt şartına bağlanarak izin verilmiştir. Dosya kapsamında ilgili ürün pazarları "markalı güneş gözlüklerinin toptan satışı", "markalı reçeteli optik gözlük çerçevelerinin toptan satışı" ve "oftalmik lenslerin toptan satışı" olarak belirlenmiştir. Kararda yatay ve konglomera etkilerin rekabetçi endişeye yol açabileceği değerlendirilmiş ve birleşmiş teşebbüsün incelenen üç pazarda da oldukça yüksek paylarla lider konumda olacağı belirtilmiştir.
- (106) Kurum kayıtlarına 14.09.2018 tarih ve 6709 sayılı ile intikal eden taahhüt metninde; ESSILOR'un Merve Optik San. ve Tic. AŞ'de (MERVE OPTİK) sahip olduğu hisselerinin tamamını elden çıkararak MERVE OPTİK'in tek kontrolünü uygun bir alıcıya devredebileceği ve bunun yanında birleşmiş teşebbüsün ürün portföyünden kaynaklanan konglomera etkileri gidermek amacıyla aşağıda yer alan davranışsal taahhütlerin sunulacağı belirtilmiştir:
- Birleşmiş teşebbüsün, Türkiye'deki optikçilere oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerinin birbirlerinden ayrı satılmasını önermeyi reddetmemek dâhil olmak üzere, oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerinin bağlı satışını gerçekleştirmeyeceği,
  - Taraflar ve birleşik teşebbüsün, optikçilere tarafların rakiplerinin oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerini satın almalarını yasaklayan veya sınırlayan sözleşmesel veya fiili münhasırlık hükümleri uygulamayacağı,
  - Davranışsal taahhütlerin süresinin işlemin kapandığı günden itibaren üç yıl olacağı.
- (107) Ayrıca yukarıda belirtilmiş olan bağlamaya ilişkin davranışsal taahhütlerden bağımsız olarak, tarafların optikçiler tarafından talep edildiği takdirde farklı ürünlerin bağlı satışını gerçekleştirebilmekte özgür olacakları belirtilmiştir.
- (108) Kurum kayıtlarına 14.09.2018 tarihinde 6709 sayılıyla giren, MERVE OPTİK'in elden çıkarılması ve ilgili davranışsal taahhütleri içeren taahhüt paketinin "yukarıda belirtilmiş

olan bağlamaya ilişkin davranışsal taahhütlerden bağımsız olarak, Taraflar optikçiler tarafından talep edildiği takdirde farklı ürünlerin bağlı satışını gerçekleştirebilmekte özgür olacaklardır. Benzer şekilde” ifadesinin metinden çıkarılması kaydıyla, bildirime konu işleme koşullu izin verilebileceğine, ayrıca davranışsal taahhütlerin üç yılın sonunda Kurul tarafından yeniden değerlendirilmesine karar verilmiştir. Daha sonra (.....) tarihi itibarıyla (.....) süre dolmuş olup Kurulun 25.11.2021 tarih ve 21-57/799-395 sayılı kararıyla yukarıda yer verilen taahhütlerin süresi (.....) uzatılmıştır.

- (109) ESSILOR ve LUXOTTICA'nın birleşmesi işlemine ilişkin olarak verilen bu koşullu izin kararı çerçevesinde, MERVE OPTİK'in Demirel Ailesi tarafından devralınması işlemi, 29.11.2019 tarih ve 19-42/703-301 sayılı Kurul kararı ile birleşme kararında sunulan yapısal taahhütlerin yerine getirildiği gerekçesiyle uygun bulunmuştur.

#### **I.4.2. Essi-Lux/Atasun Devralması**

- (110) Kurum kayıtlarına 25.10.2019 tarih ve 7449 sayı ile giren başvuruda HAL HOLDİNG'in tamamına sahip olduğu iştiraki HAL Optical Investments B.V.'nin GRANDVISION'da bulunan hisselerinin ESSILUX tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talep edilmiştir. Rekabetçi endişeleri gidermek adına ESSILUX tarafından davranışsal çözümleri de içeren taahhüt metni sunulmuştur. Bu kapsamda ESSILUX tarafından özetle:

1. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lens ve oftalmik teçhizat ürünlerini (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte) ayrı ayrı tedarik etmeyi reddetmemek de dâhil olmak üzere, söz konusu ürünlerin bağlı satışını gerçekleştirmeyeceği,
2. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lens ve oftalmik teçhizatlara (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte) ilişkin olarak eşit koşullarda bulunan müşterilere yönelik yapılan satışlarda ayrımcı şartlar uygulamayacağı ve her halükârda makul şartlar sunacağı,
3. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lensler ve oftalmik teçhizat ürünlerine (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte) ilişkin olarak tüm müşterilerine, ESSILUX'un perakendeci iştiraklerine (ATASUN dâhil) uygulayacağı satış koşulları ve şartlarının aynısını uygulayacağı,
4. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler ve RX lensler bakımından, ATASUN'un üçüncü taraf sağlayıcılardan yaptığı alımların değer bakımından toplam payının, 2019 yılında gerçekleşen alımları ile aynı oranda olacağı,
5. 1, 2, 3 ve 4 numaralı taahhütlerin uygulanmasının takip edilmesi ve raporlanması amacıyla bağımsız denetçi uzman atanacağı,
6. Koordinasyon hususu kapsamında ortaya çıkabilecek çekinceleri gidermek üzere ESSILUX ve ATASUN'un ticari ilişkileri sayesinde elde ettikleri hassas bilgileri birbirleri ile paylaşmayacağı ve bu teşebbüslerin birbirinden ayrı personel, yönetici ve organizasyon yapısı ile faaliyetlerine devam edeceği,
7. Davranışsal taahhütlerin süresinin işlemin kapanış tarihinden itibaren üç yıl olacağı ve Kurul tarafından gerekli görülmesi halinde en çok üç yıl daha uzatılabileceği

taahhüt edilmiştir.

- (111) Kurulun 10.06.2021 tarih ve 21-30/395-199 sayılı kararı uyarınca ESSILUX'un sunmuş olduğu taahhüt metni işlemin yol açacağı rekabet sorunlarını gidermede yeterli

bulunup işleme koşullu izin verilmiştir. Ayrıca izin kararı bakımından getirilen davranışsal taahhütlerin yükümlülük teşkil edeceğine, yükümlülüklerin ihlal edilmesi durumunda diğer tedbirlerle birlikte taraflar hakkında 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesinde öngörülen idari para cezasının uygulanacağına karar verilmiştir.

### I.5. Değerlendirme

- (112) Dosya kapsamında temel olarak, ESSI-LUX tarafından satış kampanyaları, indirim sistemleri ve benzeri uygulamalar yoluyla oftalmik lenslerin toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışlayıcı veya münhasırlık yaratıcı eylemler gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği incelenmektedir. ESSI-LUX'un dikey entegre yapısı nedeniyle, cam kesme makinelerinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve pazar stratejisinin bir parçası olarak, cam alımlarını ESSI-LUX'tan yapmaları karşılığında optik mağazalarına bu makineleri çok uygun şartlarda ve hatta bedelsiz verdiği, rakiplerinin sunmadığı satış ve vade politikaları ile oftalmik lens pazarında fiili münhasırlık oluşturduğu iddia edilmektedir. Dolayısıyla dosya konusunu, ESSI-LUX'un optik piyasasındaki rakiplerini dışlayarak ve onların faaliyetlerini zorlaştırarak 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddiası oluşturmaktadır.
- (113) ESSI-LUX'un davranışları, Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde hâkim durumda olan bir teşebbüsün "dışlayıcı uygulamalar" yolu ile söz konusu hâkim durumunu kötüye kullanması bakımından değerlendirilebilecek ve aynı maddenin (a) bendinde ifade edildiği üzere "*Ticarî faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler*" kapsamında incelenebilecektir. Dosya konusunu hâkim durumda olduğu iddia edilen bir teşebbüsün tek taraflı davranışları oluşturduğundan, bu davranışlar 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde değerlendirilecektir.
- (114) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesine göre, bir teşebbüsün ilgili maddeyi ihlal etmesi ancak söz konusu teşebbüsün hâkim durumda olmasıyla mümkündür. 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde hâkim durum: "*Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü.*" şeklinde tanımlanmıştır. Dolayısıyla hâkim durum değerlendirmesi yapılırken esas olarak teşebbüsün rekabetçi baskılardan ne ölçüde bağımsız davranabildiği incelenmektedir. Hâkim durum değerlendirmesinde göz önünde bulunan temel unsurlar incelenen teşebbüs ve rakiplerinin piyasadaki konumu başta olmak üzere pazara giriş ve pazarda büyüme engelleri ve alıcıların pazarlık gücü olarak sınıflandırılmaktadır<sup>17</sup>.
- (115) Bu çerçevede devam eden bölümde, "optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtımı", "oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı" ve "kontakt lenslerin toptan satışı" olarak belirlenen ilgili ürün pazarlarında ESSI-LUX'un hâkim durumda olup olmadığı değerlendirilecektir.

---

<sup>17</sup> Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Kötüye Kullanma Niteliğindeki Davranışlarının Değerlendirilmesine İlişkin Kılavuz (Hâkim Durum Kılavuzu)

## I.5.1. Hâkim Durum Değerlendirmesi

### I.5.1.1. Pazar Payı ve Rakiplerin Pazardaki Konumu

(116) Hâkim Durum Kılavuzu'nda, aksini gösterecek bir durum söz konusu değilse, %40'ın altında pazar payına sahip olan teşebbüslerin hâkim durumda olması ihtimalinin düşük olduğu ifade edilmekte, bu düzeyin üzerindeki pazar payına sahip olan teşebbüsler bakımından ise daha detaylı bir incelemeye gidilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Bununla birlikte, incelenen pazarın özellikleri de dikkate alınarak, %40'ın altında pazar payına sahip olan bir teşebbüs de hâkim durumda olabilecektir.

(117) Başvuruya konu iddiaların, "optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri", "oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı" ve "kontakt lenslerin toptan satışı"na ilişkin olduğu daha önce ifade edilmiştir. Bu kapsamda ilgili pazarlardaki pazar paylarına sırasıyla aşağıda yer verilmektedir.

#### - Optisyenlik Müesseseleri Tarafından Kullanılan Oftalmik Makine, Teçhizat ve Sarf Malzemeleri

(118) Optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine ve teçhizatlar bakımından cam kesme makineleri, odaklama cihazları ile atölye aletleri ve ekipmanları altında kullanılan makine ve teçhizat ürünlerinden kullanım amacı ve fiyat bakımından farklılaşmaktadır. Bu kapsamda oftalmik lens alımlarının genellikle cam kesme makinesi ile satıldığı iddiası da dikkate alınarak cam kesme makinesi özelinde değerlendirmelere aşağıda yer verilecektir.

(119) Cam kesme makinelerinin tamamı yurt dışından ithal edilmektedir. Cam kesme makinelerinin optik mağazası için maliyetli olması ve 15-20 yıla kadar kullanım ömrünün bulunması nedeniyle yetkili distribütörler dışında da faaliyet gösteren birçok teşebbüs ikinci el cam kesme makinesi alım satımı yapabilmektedir. (.....)'le yapılan görüşmede ikinci el cam kesme makinelerinin kullanım ömrü daha uzun olmasına rağmen Türkiye'de bir cam kesme makinesinin ortalama beş yıl kullanıldığı, kur artışı nedeniyle yeni cam kesme makinesi fiyatlarının arttığı, bu nedenle ikinci el makinelerin hâlihazırda daha fazla talep gördüğü, pazarda yeni satılan makinelerin sayısının son yıllarda yarı yarıya düştüğü ifade edilmiştir.

(120) ESSI-LUX'un tahminine göre ikinci el cam kesme makinesi pazarı adet bazında yeni cam kesme makinesi pazarından büyüktür. Nitekim bu konuya ilişkin olarak pazarda faaliyet gösteren (.....) tarafından ikinci el pazarının yeni makine pazarından iki kat büyük olduğu tahmininde bulunulmuştur. İkinci el cam kesme makineleri, cihazını yenileyen veya kapanan optik mağazalarından temin edilebileceği gibi aynı zamanda yurt dışından da farklı markalarda ithal ikinci el makine tedarik edilebilmektedir. Yurt dışından ikinci el cihaz getirilmesini düzenleyen mevzuatta cihazın ithal edilmesi ile ilgili herhangi bir engel olmadığı belirtilmiştir.

(121) İkinci el cam kesme makineleri pazarında Essilor markalı cihazların, distribütör firması olan ESEL dışındaki teşebbüsler tarafından da satışa konu olabildiği, örneğin, Demirkaya Opt. Med. Elek. Dış. Tic. Ltd. Şti. (DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL) firmasının yurt dışından Essilor marka ikinci el cihaz getirebildiği, benzer şekilde ikinci el cihaz alanında faaliyet gösteren Nehir Optik İsmail BAYBURT (NEHİR OPTİK), Optik Donanım Hasan DERİN (OPTİK DONANIM), Anadolu Optik Makine Mehmet ŞENGÜL (ANADOLU OPTİK), Tilsan Makine Cenk GÜLTEKİN (TİLSAN MAKİNE) ve Optik Destek Şeref BAĞCI (OPTİK DESTEK) firmalarının da Essilor markalı makine satışı gerçekleştirebildiği, ayrıca oftalmik lens üreticileri BETA ve MERVE CAM'ın da Essilor

marka cam kesme makinelerini ESEL'den tedarik ederek müşterilerine satabildiği ifade edilmiştir.

- (122) Bu çerçevede cam kesme makinelerinin hem sıfır hem de ikinci el olarak satışa konu olabildiği, optikçilerin belli bir kısmının sıfır ürün almak istediği, belli bir kısmının ise fiyat avantajı nedeniyle ikinci el cam kesme makinesi tercih ettiği anlaşılmıştır. Bu nedenle cam kesme makinesi pazarının öncelikle her iki alt kırılımına ayrı ayrı yer verilecek daha sonra ise hem sıfır hem de ikinci el cam kesme makineleri bir arada değerlendirilecektir. Aşağıda yalnızca sıfır cam kesme makinesi pazarı bakımından teşebbüslerin 2018-2021 yıllarına ilişkin pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo-5: Sıfır Cam Kesme Makinesi Satış Pazarındaki Paylar (%)

Cam Kesme Makinesi (Sıfır)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
AKS OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ANT OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
UĞUR OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALTRA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESEL <sup>18</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

- (123) Yukarıdaki pazar paylarından görülebileceği üzere sıfır cam kesme makinesi satışları bakımından; ESSI-LUX iştiraki İŞBİR'in pazarın yaklaşık yarısına sahip olduğu, ESSI-LUX'un diğer iştirakleriyle birlikte son 4 yıl için pazar payının hem adet hem tutar açısından %(.....) civarında olduğu anlaşılmaktadır. Pazardaki diğer oyuncuların Essilor markası dışında kalan sıfır cam kesme makinelerinin satışını yaptığı ve oldukça küçük oranlarda pazar payı elde edebildikleri görülmektedir.
- (124) Aşağıda ikinci el cam kesme makinesi pazarı bakımından teşebbüslerin 2018-2021 yılı pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo-6: İkinci El Cam Kesme Makinesi Satış Pazarındaki Paylar (%)

Cam Kesme Makinesi (İkinci El)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ACARLAR <sup>19</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
NEHİR OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTİK DESTEK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKS OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KAHRAMAN OPTİK <sup>20</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTİK DONANIM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

<sup>18</sup> Çifte sayımı önlemek adına ESEL'in oftalmik makine ve teçhizat ürünlerinin grup içi satışları ihmal edilmiştir.

<sup>19</sup> Acarlar Teknik Ural ACAR (ACARLAR)

<sup>20</sup> Kahraman Optik Sedat KAHRAMAN (KAHRAMAN OPTİK)

ANADOLU OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TİLSAN MAKİNE	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
UĞUR OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
SOS OPTİK <sup>21</sup>	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TUĞRA OPTİK <sup>22</sup>	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ESEL	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
OPAK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
İŞBİR	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ESSI-LUX	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
Genel Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

(125) Yukarıdaki tabloda yer verilen ikinci el cam kesme makinesi pazarında; sıfır ürün pazarına kıyasla pazarda daha fazla oyuncunun yer aldığı ve ESSI-LUX'un payının daha düşük seyrettiği görülse de ESSI-LUX'un pazarda oldukça güçlü konumda olduğu görülmektedir. İkinci el cam kesme makinesi pazarında ESSI-LUX'un 2018, 2019 ve 2020 yıllarında adet ve tutar bazında payının %(....) dolaylarında seyrettiği, 2021 yılında ise tutar bazında %(....), adet bazında ise %(....) seviyesine çıktığı anlaşılmaktadır. 2021 yılında OPTİK DONANIM adet bazında %(....), tutar bazında %(....) oranında pay elde etmiştir. DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL ise 2021 yılında adet bazında %(....) tutar bazında %(....) oranında paya sahip olmuştur. Daha önce de ifade edildiği üzere, ikinci el cam kesme makineleri açısından ESSI-LUX iştiraki olmayan teşebbüslerin de ESSI-LUX'a ait cam kesme makinelerini satabilmesi, sıfır ve ikinci el cam kesme makinesi pazarındaki pay farklılığının temel nedenini oluşturmaktadır.

(126) Cam kesme makineleri pazarının genelini görebilmek amacıyla aşağıda hem sıfır hem de ikinci el cam kesme makinesi pazarı bakımından teşebbüslerin 2018-2021 yılı pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo-7: Cam Kesme Makinesi Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Cam Kesme Makinesi (Sıfır ve İkinci El)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ACARLAR	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
NEHİR OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
OPTİK DESTEK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
AKS OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ANT OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
CEMFA	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
KAHRAMAN OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
OPTİK DONANIM	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
OPTO	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ANADOLU OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TİLSAN MAKİNE	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
UĞUR OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
SOS OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
TUĞRA OPTİK	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ALTRA	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)
ESEL	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)	(....)

<sup>21</sup> Sos Optik San. ve Tic. Ltd. Şti. (SOS OPTİK)

<sup>22</sup> Tuğra Optik Makine Mustafa DÖNMEZ (Tuğra OPTİK)

OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

(127) Hem sıfır hem de ikinci el cam kesme makinesi satışlarının birlikte analiz edildiği Tablo-11'de ise; ESSI-LUX'un 2021 döneminde toplam pazar içindeki payının tutar bazında %(.....) seviyelerinde, adet bazında ise %(.....) seviyelerinde olduğu görülmektedir. İkinci el cam kesme pazarında olduğu gibi pazarın geneli bakımından da ESSI-LUX'u, 2021 yılı bakımından OPTİK DONANIM tutar bazında %(.....), adet bazında ise %(.....) ile takip etmektedir. OPTİK DONANIM'ın ardından DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL 2021 yılında tutar bazında %(.....) adet bazında ise %(.....) ile paya sahiptir. ESSI-LUX'un, hem sıfır cam kesme makinesi pazarı hem ikinci el cam kesme makinesi pazarı hem de her ikisinin birlikte ele alındığı cam kesme makinesi pazarı genelinde %40 eşiğinin oldukça üzerinde bir paya sahip olduğu ve söz konusu payını yıllar itibarıyla istikrarlı bir şekilde koruyabildiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle anılan teşebbüsün cam kesme makineleri pazarındaki payı ve rakiplerine göre konumu hâkim durumuna işaret etmektedir.

(128) Optisyenlik müesseseleri tarafından cam kesme makinesi dışında kullanılan diğer oftalmik makine ve teçhizat ürünleri de bulunmaktadır. Odaklama cihazı olarak kullanılan yeni nesil odaklama cihazı ile benzer şekilde odaklama işlemi için kullanılan pupilometre cihazları bir arada değerlendirilmiştir. Öte yandan lenslerin diyoptirisini ölçmek için kullanılan fokometre cihazı ise ayrıca ele alınmıştır. Optikçiler tarafından kullanılan bu ürünlere ilişkin olarak teşebbüslerden elde edilen bilgilere dayalı hazırlanan pazar payı tablolarına aşağıda yer verilecektir:

Tablo-8: Odaklama Cihazı ve Pupilometre Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Odaklama Cihazı ve Pupilometre								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ACARLAR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
NEHİR OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTİK TEDARİK <sup>23</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GÖREN <sup>24</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TEZEL OPTİK <sup>25</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SU OPTİK <sup>26</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKS OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DEMİRKAYA OPTİK <sup>27</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	~100,00	100,00	~100,00	~100,00	100,00	~100,00	~100,00	~100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

<sup>23</sup> Optik Tedarik Muzaffer Burak DOKUMACI (OPTİK TEDARİK)

<sup>24</sup> Gören Ticaret (GÖREN)

<sup>25</sup> Tezel Optik Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (TEZEL OPTİK)

<sup>26</sup> Su Optik Tic. Ltd. Şti. (SU OPTİK)

<sup>27</sup> Demirkaya Optik İth. İhr. Ltd. Şti. (DEMİRKAYA OPTİK)

- (129) Odaklama cihazı ve pupilometre ürünleri açısından ESSI-LUX'un ilgili dönemde adetsel bazda %(...), tutar bazında ise %(...) oranında pazar payı elde ettiği görülmektedir. Diğer rakip oyuncuların pazardaki yerinin yıllar itibarıyla değişkenlik gösterdiği anlaşılmakta olup rakip oyuncuların ESSI-LUX'a nazaran oldukça düşük paylar elde ettiği görülmektedir. Söz konusu paylar ESSI-LUX'un hâkim durumuna işaret etmektedir.

Tablo-9: Fokometre Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Fokometre								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ACARLAR	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
NEHİR OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
GÖREN	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TEZEL OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
SU OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
AKS OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
ANT OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
CEMFA	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
DEMİRKAYA OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
OPTİK DONANIM	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
OPTO	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
UĞUR OPTİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
ESSI-LUX	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
Toplam	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

- (130) Tablo incelendiğinde, ESSI-LUX'un fokometre pazarında ilgili dönemde adet bazında %(...), tutar bazında ise %(...) oranında pazar payı elde ettiği görülmektedir. Öte yandan pazar payını artırdığı anlaşılan UĞUR OPTİK, ESSI-LUX'un en yakın rakibi konumundadır. 2019 yılında bu alanda faaliyet başladığı anlaşılan UĞUR OPTİK ilgili dönemde adet bazında %(...), tutar bazında %(...) oranında pay elde etmiştir. Ancak diğer rakip oyuncuların payı oldukça düşük seviyelerde seyretmektedir. Dolayısıyla ESSI-LUX'un fokometre pazarında da güçlü bir oyuncu olduğu anlaşılmakta ve bu veriler teşebbüsün hâkim durumuna işaret etmektedir.

#### - Oftalmik Lensler

- (131) Oftalmik lenslerin toptan satışı pazarı ve bu pazarın alt kırılımları olan stok lens ve RX lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarları bakımından ESSI-LUX ve sektörde faaliyet gösteren ilk on rakip teşebbüsten elde edilen verilere ATASUN dosyasında yer alan ve aşağıdaki tabloda "Diğer" olarak yer verilen nispeten küçük rakiplerin payları da dâhil edilmiştir<sup>28</sup>. Bu sayede pazardaki tüm teşebbüslerin dikkate alındığı bir pazar yapısı ortaya çıkarılması hedeflenmiştir. Aşağıda öncelikle oftalmik lenslerin toptan satışı pazarının tamamı, daha sonra ise bu pazarın stok lens ve RX lens alt kırılımlarına

<sup>28</sup> Dosya kapsamında on büyük cam toptancısından veri elde edilmiştir. Ancak pazarda daha fazla sayıda oftalmik lens toptancısı faaliyet göstermektedir. ATASUN dosyasında pazarda faaliyet gösteren oftalmik lens toptancılarının neredeyse tamamından veri talep edildiğinden, öncelikle o dosyada yer alan ve mevcut dosya kapsamında veri talep edilmeyen toptancıların pazar payı diğer satırı olacak şekilde ATASUN dosyasındaki dört yılın ortalaması alınarak işlenmiş, yaklaşık toplam pazar verisine ulaşılmıştır.

ilişkin pazar payı tablolarına yer verilmiştir<sup>29</sup>.

Tablo-10: Oftalmik Lenslerin Üretimi ve Toptan Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Oftalmik Lens Toplam (Stok+RX)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ADELLENS <sup>30</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKAY OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HAZEL OPTİK <sup>31</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA <sup>32</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPSA OPTİK <sup>33</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEIKO <sup>34</sup>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	~100,00	100,00	~100,00	100,00	~100,00	~100,00	100,00	~100,00

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

(132) Tabloya göre, oftalmik lenslerin toptan satışı pazarında ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), ciro bazında ise %(.....) aralığında pazar payı elde etmiştir. En yakın rakip konumunda olan MERVE CAM ise aynı yıllar içerisinde adet bazında %(.....), ciro bazında %(.....) oranında paya sahip olmuştur. Tabloda yer alan verilerden anlaşılacağı üzere oftalmik lenslerin toptan satışı pazarında ESSI-LUX, %40 eşliğinin üzerinde istikrarlı bir şekilde payını korumuştur. En yakın rakibi ise yaklaşık olarak (.....) daha fazla bir büyüklüğe sahiptir. ESSI-LUX'un oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarındaki payı ve rakiplerine göre konumu hâkim durumuna işaret etmektedir.

(133) Aşağıda ise 2018-2021 dönemine ilişkin stok lens pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo-31: Stok Lenslerin Üretimi ve Toptan Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Oftalmik Lens (Stok)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ADELLENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKAY OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HAZEL OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPSA OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEIKO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

<sup>29</sup> Tablo-10, Tablo-11 ve Tablo-11'deki 2018 ve 2019 yılı satış tutarı ve satış adedi verileri ATASUN'un ESSI-LUX tarafından devralınmasına ilişkin 2019-3-061 sayılı ATASUN dosyasından alınmıştır.

<sup>30</sup> Adellens Optik Sanayi ve Ticaret AŞ (ADELLENS)

<sup>31</sup> Hazel Optik San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.(HAZEL OPTİK)

<sup>32</sup> Hoya Turkey Optik Lens Sanayi ve Ticaret AŞ (HOYA)

<sup>33</sup> Opsa Optik Camları San. ve Tic. Ltd. Şti.(OPSA OPTİK)

<sup>34</sup> Seiko Optical Europe GmbH Merkezi Almanya İstanbul Merkez Şubesi (SEIKO)

Diğer	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00	~100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

- (134) Tabloya göre stok lenslerin toptan satışı pazarında, ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), tutar bazında ise %(.....) aralığında pazar payı elde etmiştir. ESSI-LUX'u, OPAK LENS ve MERVE CAM takip etmektedir. İlgili dönemde MERVE CAM adet bazında %(.....), tutar bazında %(.....) oranında pay elde etmiştir. OPAK LENS ise adet bazında %(.....), tutar bazında %(.....) oranında paya sahip olmuştur. Stok lens kırılımında, oftalmik lenslerin toptan satışına kıyasla nispeten daha düşük paya sahip olan ESSI-LUX, ciro bazında en yakın rakiplerinin (.....) büyüklüğe sahiptir. ESSI-LUX'un stok lens kırılımı bakımından da mevcut durumda güçlü konumunu koruduğu ve pazarın en büyük oyuncusu olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo-12: RX Lenslerin Üretimi ve Toptan Satışı Pazarındaki Paylar (%)

Oftalmik Lens Toplam (RX)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ADELLENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AKAY OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEM-FA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HAZEL OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPSA OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEIKO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	~100,00	~100,00	100,00	~100,00	100,00	~100,00	100,00	100,00
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler								

- (135) Tabloya göre, RX lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında, ESSI-LUX'un 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), ciro bazında ise %(.....) aralığında pazar payı elde ettiği gözlemlenmektedir. En yakın rakiplerinden biri olan BETA aynı dönemde adet bazında %(.....), ciro bazında ise %(.....) oranında paya sahiptir. İlgili pazarda ESSI-LUX en yakın rakibinin (.....) büyüklüğe sahip olup değer bazında pazarın yarısından fazlasını tek başına karşılamaktadır. RX lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında da ESSI-LUX'un son derece güçlü konumda olduğu anlaşılmaktadır.

#### - Kontakt Lensler

- (136) Kontakt lenslerin toptan satışı pazarı bakımından, ESSI-LUX'un üreticisi ya da ithalatçısı olduğu kontakt lens ya da kontakt lens solüsyon ürünü bulunmamaktadır. ESSI-LUX iştiraki OPAK aracılığıyla 2016 yılından itibaren kontakt lens üreticisi ya da ithalatçısı firmaların ürünlerinin bireysel optik mağazalarına ve yerel ara toptancı depolara satışını gerçekleştirmektedir. ESSI-LUX'un kontakt lens pazarının yalnızca dağıtıcı seviyesinde faaliyeti bulunmaktadır. Pazarın yapısını daha net ortaya koyabilmek adına, aşağıda yer alan tablolarda, öncelikle kontakt lens pazarının üretici/ithalatçı seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüslerin değer bazında 2017-2019 pazar payı verilerine yer verilecektir. Sonrasında ise toptan dağıtım seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüslerin 2017-2021 (ilk 8 ay) döneminde adet ve değer bazında pazar payları sunulacaktır.

Tablo-13: Kontakt Lens Pazarı Üretici/ İthalatçı Seviyesindeki Paylar (%)

Teşebbüs	2017	2018	2019
JOHNSON & JOHNSON	(.....)	(.....)	(.....)
COOPER	(.....)	(.....)	(.....)
ALCON	(.....)	(.....)	(.....)
BAUSCH & LOMB	(.....)	(.....)	(.....)
DİĞER	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı			

Tablo-14: Kontakt Lens Pazarı Dağıtıcı Seviyesindeki Paylar (%)<sup>35</sup>

	2017		2018		2019		2020		2021/İlk 8 ay	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
LENS MEDİKAL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DİĞER	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı										

- (137) Yukarıda yer alan tablolardan görülebileceği üzere, ESSI-LUX'un üretici/ithalatçı seviyesinde herhangi bir payı bulunmamakta, kontakt lens üreticisi/ithalatçısı teşebbüslerden aldığı ürünlerin dağıtım pazarında faaliyet göstermektedir. Dağıtım seviyesindeki pazar payları incelendiğinde ise ESSI-LUX'un pazar payı 2017-2021 yılları itibarıyla ciro bazında %(.....), adet bazında %(.....) aralığındadır. Pazardaki en büyük oyuncu OPAK LENS ise aynı yıllar itibarıyla ciro bazında %(.....), adet bazında %(.....) oranında pazar payı elde etmiştir. ESSI-LUX'un pazar payı 2017-2021 döneminde yıllar itibarıyla artış göstermiş olsa da hâlihazırda OPAK LENS, ESSI-LUX'un (.....) daha fazla pazar payına sahiptir. Dolayısıyla kontakt lenslerin toptan satışı pazarında ESSI-LUX'un hâkim durumda olmadığı değerlendirilmektedir.

### I.5.1.2. Pazara Giriş ve Pazarda Büyüme Engelleri

- (138) Pazar payları ve yoğunlaşma düzeyleri, pazarın yapısı ve rekabet düzeyi bakımından önemli bir ilk gösterge niteliğindedir. Ancak ilgili pazarda hâkim durum tespiti, yapısal analizlerin yanı sıra özellikle pazarın mevcut ve gelecekteki yapısı ile pazardaki potansiyel rekabete ilişkin diğer değerlendirmelerden de etkilenmektedir. İlgili pazarda sahip olunan yüksek pazar paylarının, söz konusu pazara girişlerin yeterince kolay olması halinde, önemli ölçüde rekabet karşıtı etkiler yaratması olası görülmemektedir. Nitekim potansiyel rakipler, pazar fiyatlarındaki olası yükselişlere karşı duyarlı bir şekilde ilgili pazara giriş yapabilecektir. Bu çerçevede, hâkim durum değerlendirmelerinde pazardaki mevcut rakiplerin kapasite artırması veya potansiyel rakiplerin pazara girmesi tehdidi de dikkate alınmalıdır.
- (139) İlgili ürün pazarına potansiyel rakipler tarafından yapılacak girişlerin yeterince kolay olması durumunda incelenen teşebbüsün hâkim durumunun sorgulanabilir olduğu kabul edilmektedir. Bununla birlikte, pazardaki oyuncular üzerinde yeterli düzeyde bir rekabetçi baskı yarattığının kabul edilebilmesi için, pazara girişlerin muhtemel, zamanlı ve olası rekabeti kısıtlayıcı etkileri yok edebilecek güçte olması gerekmektedir. Bu kapsamda öncelikle pazara girişlerin muhtemel olup olmadığı ve potansiyel girişlerin

<sup>35</sup> Sunulan pazar payı verileri kontakt lens üreticisi/ithalatçısı teşebbüslerin doğrudan optisyenlere satışını kapsamamakta olup yalnızca dağıtıcı teşebbüslerin satışlarını içermektedir.

piyasadaki mevcut teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı eylemlerini engelleyip engelleyemeyeceği incelenmektedir.

- (140) Optisyenler tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri genellikle yurt dışında üretilmektedir. Pazarın çok önemli bir kısmı ithalata dayalıdır. Türkiye pazarında yer alan Essilor, Nidek, Briot, Weco, Takubomatik ve Huvitz marka cam kesme makineleri küresel ölçekte faaliyet gösteren markalardır. Bu markalar Türkiye pazarında distribütörleri aracılığıyla satış, dağıtım ve ardıl pazar hizmeti sunmaktadır. Pazara giriş bakımından ikinci el cam kesme makinelerinin de varlığı önem arz etmektedir. İkinci el makineler, cihazını yenileyen veya kapanan optik mağazalarından temin edilebileceği gibi aynı zamanda yurt dışından da farklı markalarda ikinci el cihaz tedarik edilebilmektedir.
- (141) Yukarıda yer verilen cam kesme makinelerinin yetkili distribütörleri dışında, ikinci el cam kesme makineleri alanında faaliyet gösteren oyuncular da bulunmaktadır. Örneğin, ikinci el cam kesme makinesi alanında SOS OPTİK, ANADOLU OPTİK, TİLSAN MAKİNE, OPTİK DONANIM, TEZEL OPTİK, ACARLAR gibi birçok teşebbüsün faaliyet gösterdiği ifade edilmiştir<sup>36</sup>.
- (142) Buna ek olarak, optisyenler tarafından kullanılan diğer makine teçhizat ürünleri bakımından oldukça sınırlı sayıda yerli üretim bulunmakta olup makine teçhizat ürünlerinin çoğunluğu ithal edilmektedir. Odaklama cihazları ile diğer atölye aletleri ve ekipmanı çoğunlukla Çin'den ithal edilmektedir.
- (143) Cam kesme makinesi de dâhil olmak üzere optisyenler tarafından kullanılan makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarına bakıldığında, cam kesme makinesi gibi optisyen mağazası için maliyetli ve satış sonrası destek gerektiren bir cihaz bakımından güçlü markaların varlığı, yerleşik firmaların portföy güçleri ve satış sonrası teknik servis hizmetinin iyi sağlanabilmesi için yeterli alt yapı gibi hususlar girişi zorlaştıran unsurlar olarak değerlendirilebilecektir.
- (144) Oftalmik lenslerin toptan satışı pazarı bakımından da stratejik engellerin ön planda olduğu söylenebilecektir. Bu kapsamda reçete laboratuvarı kurmak herhangi bir özel izne tabi olmayıp, genel sanayi tesisi açma kuralları geçerlidir. Reçete laboratuvarı kurmak için gereken sermaye yanında sektöre fiili giriş, iyi işleyen bir dağıtım kanalı ve müşteri portföyünün oluşturulabilmesine bağlıdır. Pazara yeni girişler olsa da ESSILUX'un bu pazarda da yıllar itibarıyla gücünü korumuş olması, yeni girişlerin rekabetçi bir baskı oluşturmadığını göstermektedir. Stok lenslerin toptan satışı pazarı bakımından ise stok olarak alınan lensler optisyenlere dağıtılmaktadır. Herhangi bir oftalmik makine ve teçhizatı olmayan bir stok lens dağıtıcısı stok lensleri kendisi ithal ederek veya ithal eden teşebbüsten satın alarak dağıtımını yapabilecektir. Ancak yapısal ve stratejik giriş engellerinin bu pazar için de geçerli olduğu değerlendirilmektedir.

### **I.5.1.3. Alıcı Gücü**

- (145) Müşterilerin alıcı gücüne sahip olup olmadığı hâkim durum değerlendirmesinde dikkate alınan unsurlardan biridir.
- (146) Türkiye'de ruhsat sahibi yaklaşık 7.500 optikçi bulunmaktadır. Pazarda faaliyet gösteren zincir mağazaların yanında, pazarın çok büyük bir kısmı bağımsız optisyenlerden oluşmaktadır. Bu kapsamda 2018-2021 yıllarında Türkiye'de faaliyet

---

<sup>36</sup> Ayrıca, Anadolu'nun büyük şehirlerinde çok sayıda ikinci el makine satışı yapan firma bulunduğu belirtilmektedir.

gösteren toplam optikçi sayısına ilişkin ESSI-LUX tahmini verisine aşağıda yer verilmiştir:

Tablo-15: Türkiye Faaliyet Gösteren Optikçi Sayısı (Yıllık Bazda)

	2018	2019	2020	2021
Toplam Optikçi Sayısı	6.500	7.000	7.300	7.600
Kaynak: ESSI-LUX Tahmini Veri				

- (147) Piyasada alıcı gücünün bulunduğu dair bir diğer önemli gösterge, satıcı karşısında rekabetçi baskı oluşturabilecek büyüklükte ve nitelikte alıcıların bulunmasıdır. Bu çerçevede aşağıdaki tabloda ESSI-LUX'tan en çok alım yapan 10 müşterinin toplam alım tutarı ve toplam pazar içindeki payı incelenmiştir.

Tablo-16: 2021 Yılı Oftalmik Lens Alım Tutarlarına Göre ESSI-LUX'tan En Çok Alım Yapan 10 Müşteri

VKN	Optikçi İsmi	Toplam Pazar İçindeki Payı (%)	ESSI-LUX Satışları İçindeki Payı (%)
(.....)	(.....) <sup>37</sup>	(.....)	(.....)
(.....)	(.....) <sup>38</sup>	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....) <sup>39</sup>	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İlk 10 Müşteri Toplam		4,31	3,36
Oftalmik Lens Toptan Satış Pazarı Toplamı/ESSI-LUX'un Satışları Toplamı		(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler			

- (148) Tablodan da görüldüğü üzere, 2021 yılı için ESSI-LUX'tan alım yapan ilk 10 müşterinin toplam pazar payı %4,31'dir. İlgili teşebbüslerin ESSI-LUX'tan yaptıkları alımların payı ise %3,36'dır. İlgili sektörde alınan geçmiş tarihli Kurul kararlarında da yer aldığı<sup>40</sup> ve yukarıdaki tablolardan da anlaşılacağı üzere; pazardaki talep dağınık bir yapı sergilemekte, bunun yanı sıra alıcı konumunda bulunan çok fazla sayıda optikçi bulunmakta, pazarda ESSI-LUX'a karşı dengeleyici alıcı gücünden bahsedilememektedir. Sonuç olarak, optikçiler ESSI-LUX üzerinde rekabetçi baskı oluşturma yeteneğinden yoksundur.

- (149) Yukarıda yer verilen tüm bilgi ve belgeler ışığında ESSI-LUX'un;

- Optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtım pazarında hâkim durumda olduğu,
- Oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında hâkim durumda olduğu,
- Kontakt lenslerin toptan satışı pazarı açısından hâkim durumda olmadığı

sonucuna ulaşılmıştır.

<sup>37</sup> (.....)

<sup>38</sup> (.....)

<sup>39</sup> (.....)

<sup>40</sup> 23.02.2017 tarih, 17-08/99-42 sayılı, 01.10.2018 tarih, 18-36/585-286 sayılı ve 01.12.2021 tarih, 21-30/395-199 sayılı Kurul kararları.

## I.5.2. Kötüye Kullanmaya İlişkin Değerlendirme

### I.5.2.1. ESSI-LUX'un Birlikte Satış Yoluyla Hâkim Durumunu Kötüye Kullandığı İddiasına İlişkin Değerlendirme

- (150) ESSI-LUX'un dikey entegre yapısı nedeniyle, cam kesme makinelerinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve pazar stratejisinin bir parçası olarak, cam alımlarını ESSI-LUX'tan yapmaları karşılığında optik mağazalarına bu makineleri çok uygun şartlarda ve hatta bedelsiz verdiği, rakiplerinin sunmadığı satış ve vade politikaları ile oftalmik lens pazarında fiili münhasırlık oluşturduğu iddia edilmektedir. Söz konusu iddialar ve ESSI-LUX'un optik mağazalarıyla imzaladığı sözleşmeler incelendiğinde, aynı sözleşme kapsamında hem oftalmik lens hem de oftalmik makinenin bir arada sunulabildiği görülmektedir.
- (151) Bu bakımdan ilk olarak ESSI-LUX'un aynı sözleşme kapsamında sunduğu oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte satış niteliği gösterip göstermediği değerlendirilecektir. Akabinde söz konusu iki ürün için fiyat-maliyet analizi yapılacak ve ESSI-LUX'un maliyet altı fiyatlama yapıp yapmadığı ve böyle bir strateji kapsamında hâkim durumunu korumak ve bu hâkim durumunu özellikle oftalmik lens pazarındaki rekabeti bozmak için kullanıp kullanmadığı tespit edilecektir. Dolayısıyla ESSI-LUX'un oftalmik lens ve oftalmik makine satışlarının maliyetini karşılayıp karşılayamadığı ve ardından teşebbüs davranışının fiili veya muhtemel rekabet karşıtı piyasa kapamaya yol açıp açmadığı incelenecektir.

#### I.5.2.1.1. Rekabet Hukuku Çerçevesinde Birlikte Satış Uygulamaları ve Çeşitleri<sup>41</sup>

- (152) Rekabet hukuku bakımından ele alındığında birlikte satış uygulamalarının bağlama ve paket satış olmak üzere iki çeşidinin olduğu görülmektedir.
- (153) Bağlama uygulaması genel olarak bir ürünün satımının başka bir ürünün alımı şartına bağlanması olarak tanımlanmaktadır. Bu uygulamada alıcı tarafından asıl olarak talep edilen ürüne "bağlayan ürün", bu ürünle birlikte alınması şart koşulan ikinci ürüne ise "bağlanan ürün" adı verilmektedir. Bağlama uygulaması kendi içinde sözleşmesel bağlama ve teknolojik bağlama olarak ikiye ayrılmaktadır. Sözleşmesel bağlama müşterinin bağlayan ürünü alırken bağlanan ürünü de almayı, bir diğer deyişle bağlanan ürünleri rakiplerden almamayı kabul ettiği durumlarda söz konusudur.
- (154) Buna karşın teknolojik bağlama teknik veya mekanik olarak birbirlerine bağlanan ürünlerin kolayca birbirinden ayrılmasının mümkün olmadığı, bağlayan ürünün sadece bağlanan ürünle düzgün bir şekilde çalışabilir olduğu koşullarda birlikte satış uygulamasını ifade etmektedir.
- (155) Bir diğer birlikte satış uygulaması olan paket satış (*bundling*) ise birden fazla ürünün birlikte satılması olarak tanımlanmaktadır. Paket satış uygulamasında farklı ürünler bir arada sunulabildiği gibi aynı ürünün birden fazla sayıda sunulması da mümkündür. Paket satışlar kendi içinde saf paket satış (*pure bundling*) ve karma paket satış (*mixed bundling*) olarak ikiye ayrılmaktadır.
- (156) ESSI-LUX tarafından oftalmik lens ve oftalmik makine tek bir sözleşme ile satılabildiği gibi optikçilere ayrı ayrı da satılabilmektedir. Dolayısıyla söz konusu satış stratejisi bağlamadan ziyade bir paket satış niteliği taşımaktadır.

<sup>41</sup> Bkz: Kavak, N. (2012), *Telekomünikasyon Sektöründe Birlikte Satış Uygulamaları*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara. s. 3-10.

(157) Birlikte satış uygulamalarının etkinlik doğurucu etkileri olabildiği gibi, teşebbüsler tarafından bazı stratejik hedeflere ulaşmak için de kullanılabilir. Birlikte satışın etkinlik doğurucu etkilerine aşağıda yer verilmektedir:

- **Ölçek ve Kapsam Ekonomileri:** Üretilen ürün sayısı arttıkça marjinal maliyetlerin azalması durumuna ölçek ekonomisi, aynı anda farklı ürünler üretmekten kaynaklanan maliyet avantajına ise kapsam ekonomisi adı verilmektedir. Birlikte satışlar teşebbüslere üretim ve dağıtımda maliyet avantajı sağlamak ve işlem maliyetlerinden tasarruf edilmesine neden olmaktadır.
- **Fiyat Farklılaştırması:** Fiyat farklılaştırılması, teşebbüslerin tüketici tercihlerini ve eğilimlerini değerlendirerek farklı müşteri gruplarına farklı fiyatlar uygulamasıdır. Birlikte satış yönteminde uygulanan fiyat farklılaştırılması, çok ürünü olan monopolün tüketicilerin ürünler üzerindeki tercihleri ve bu ürünlere biçtikleri değerleri (*reservation values*) dikkate alıp bu ürünleri paketlemek ve bu paketi fiyatlamak suretiyle üçüncü derece fiyat ayrımcılığı yaparak tüketici fazlasının ele geçirilmesi olarak tanımlanmaktadır.
- **Çifte Tekelci Fiyatın Engellenmesi:** Tüketimleri paralel seyreden tamamlayıcı ürünlerin satışları da doğal olarak birbirlerinden etkilenmektedir. Cournot modelinde, böyle ürünlerin paketlenerek satıldığı halde oluşan fiyatın ayrı tekeller tarafından satıldığı koşulda oluşan fiyata göre daha düşük olduğu gösterilerek paket satış yoluyla çifte tekeli fiyatlamasının önüne geçilebileceğine işaret edilmektedir. Bununla birlikte, birlikte satış uygulaması ile çifte tekeli fiyatlama engelleniyor olsa da fiyat, ürünlerin ayrı ayrı fiyatlarının toplamından az olsa dahi, bunun yine de tekeli fiyat olacağı ve bu tür bir durumun oligopolistik piyasalarda gerçekleşmesi durumunda rakiplerin dışlanmasına yol açabileceği yönünde görüşler de bulunmaktadır.

(158) Birlikte satışın stratejik etkilerine ise aşağıda yer verilmektedir:

- **Girişi Caydırma:** Birlikte satış uygulamaları, bağlayan ürün pazarında sahip olunan gücün, bağlanan pazara rakiplerin girişinin engellenmesi amacıyla kullanılmasına yol açabilmektedir. Pazar gücü aktarması olarak ifade edilen bu yöntem ile bir pazarda var olan tekeli güç bir başka pazara aktararak sonraki pazarda faaliyet gösteren rakiplerin faaliyet alanının daraltılması ve rekabet gücünün azaltılması sağlanabilmektedir. Birlikte satış uygulaması, gerçekleştiren teşebbüsün bağlayan pazardaki gücünün artırılması veya pazarın potansiyel rakiplerin girişine tamamen kapanması amacıyla kullanılabilir.
- **Mevcut Rekabeti Azaltıcı Etkiler:** Aktarma mekanizması ile ürünlerin paket olarak satılmasıyla tüketicilerin bağımsız ürünler üzerindeki tercihleri sınırlandırılmakta ve talep homojenleştirilerek tüketici fazlası üretici tarafına geçmektedir. Bunların yanı sıra müşteri taleplerinin heterojen olduğu durumlarda karma paket satış yöntemi ile ürünler hem ayrı ayrı hem de paket halinde sunularak daha fazla tüketici kitlesine hitap etmesinden dolayı rakip teşebbüslere yönelik çekirdek talebin azalmasına yol açılmaktadır.
- **Şebeke Dışsallıklarından Faydalanma:** Bir ürünün değerinin ve o ürüne olan talebin o ürünü kullanan kişi sayısı arttıkça artması olarak tanımlanan şebeke dışsallığının mevcut olduğu pazarlarda birlikte satış uygulaması kapama etkisinin artmasına yol açabilmektedir. Böyle bir durumda, yapılan birlikte satış uygulaması ile bir piyasada şebeke dışsallıklarından kaynaklanan güce sahip teşebbüsün gücü

daha da artabilmekte ya da söz konusu teşebbüsün sahip olduğu güç mevcut ya da potansiyel rakipler tarafından daha güç aşındırılabilir.

(159) Paket satışın rekabet hukuku çerçevesinde değerlendirilmesinde; (i) paket satış uygulamasına konu ürünlerden herhangi bir tanesinde hâkim durumun tespiti (ii) paket satış uygulamasına konu ürünlerin farklı/bağımsız ürünler olması (iii) paket ürünlerde bir indirimin söz konusu olması (iv) uygulamanın anti-rekabetçi (dışlama/kapama) etki doğurabilecek niteliği haiz olması (v) objektif haklı bir gerekçenin ve/veya etkinlik doğurucu bir uygulamanın mevcut olmaması dikkate alınan en önemli kıstaslardır.

(160) Bu değerlendirmeler bağlamında;

- i. ESSI-LUX'un oftalmik lens üretimi ve toptan satışı ve optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarında hâkim durumda olduğu dolayısıyla pazarlardan en az birinde hâkim durumda olma koşulunun sağlandığı,
- ii. Paket satışa konu olan oftalmik lens ve oftalmik makinenin birbirleri ile ilişkili olmalarına karşın bağımsız ürünler oldukları, bu nedenle buna ilişkin koşulun sağlandığı,
- iii. Paket kapsamında hem oftalmik lens hem de oftalmik makinenin fiyatları bakımından bir indirimin de uygulanması nedeniyle bu koşulun da gerçekleştiği,
- iv. ESSI-LUX tarafından aynı sözleşme ile sunulan oftalmik lens ve oftalmik makinenin paket satış olarak kabul edilmesi gerektiği

sonucuna ulaşılmıştır. Uygulamanın anti-rekabetçi etki doğurabilecek niteliği haiz olup olmadığının anlaşılması için öncelikle ürünlerin fiyat ve maliyet analizleri yapılacak ardından pazardaki etkileri incelenecektir.

#### **I.5.2.1.2. ESSI-LUX'un Satış Yaptığı Oftalmik Lens ve Cam Kesme Makinesine İlişkin Fiyat-Maliyet Analizi**

(161) ESSI-LUX'un aynı sözleşme kapsamında sunduğu ve paket olarak sattığı oftalmik lens ve cam kesme makinesinin fiyat ve maliyet kalemlerinin incelenmesi kapsamında, öncelikle her iki ürünün de ayrı ayrı fiyat-maliyet analizi yapılacak ardından paketin bir bütün olarak analizi gerçekleştirilecek ve paketin toplam maliyeti karşılayıp karşılamadığı değerlendirilecektir.

(162) Fiyat-maliyet analizi için ESSI-LUX'un stok lens, RX lens ve cam kesme makinesi ortalama kaçınılabilir maliyet (OKM) verileri dikkate alınmıştır. OKM bir teşebbüsün belirli miktardaki çıktıyı üretmemesi halinde katlanmayacağı veya tasarruf edeceği maliyetler olarak tanımlanabilmektedir. Genellikle kısa dönemde ancak değişken maliyetlerden kaçınmak mümkün olduğu için çoğu durumlarda OKM ve ortalama değişken maliyet aynı maliyetleri ifade etmektedir.

(163) Bu anlamda maliyet altı fiyatlamada incelenen teşebbüsün fiyatlamaya davranışı ile kısa dönemde elde edeceği kârından feragatte bulunup bulunmadığının, bir başka deyişle kaçınabileceği halde zarara katlanıp katlanmadığı tespit edilmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda teşebbüsün feragatte bulunup bulunmadığına dair analizde dikkate alınmak üzere OKM ölçütünün esas alınabileceği ifadelerine yer verilmiştir. Bu çerçevede, hâkim durumdaki bir teşebbüsün, üretiminin tamamı veya bir kısmı için OKM'nin altında bir fiyat uygulaması halinde, söz konusu üretimi gerçekleştirilmeyerek kaçınabileceği bir zarara katlandığı ve kısa vadede feragatte bulunduğu kabul edilmektedir.

- (164) Bu aşamada belirtmek gerekir ki ESSI-LUX oftalmik lens ve cam kesme makinesi alanında iştirakleri olan ALTRA, ESEL, OPAK ve İŞBİR ile faaliyet göstermektedir. Bu iştiraklerin fiyat ve maliyet yapısı birbirinden farklı olduğu ve yoğunlaştığı alanlar farklılaştığı için her iştirak özelinde ayrı fiyat-maliyet analizi gerçekleştirilecektir.
- (165) Stok ve RX lens ile cam kesme makinesine ilişkin OKM hesaplamasında kullanılan maliyet kalemleri ve bu kalemlerin üretimle ilişkisine ait açıklamalar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo-17: OKM Hesaplamasında Kullanılan Maliyet Kalemleri

Maliyet Kalemleri	Açıklamalar
<b>Hammadde Maliyeti</b>	RX lens hammadde maliyetlerini içermektedir.
<b>Gümrük</b>	İthal edilen ürünler için gümrük vergisi, gümrük komisyon ve hizmet bedelini içeren maliyet kalemidir.
<b>Nakliye</b>	İthal edilen ürünlerin nakliye giderlerini içeren maliyet kalemidir.
<b>Diğer İthalat Giderleri</b>	İthal edilen ürünlerin ardiye, ordino <sup>42</sup> ve navlun giderlerini içermektedir.
<b>Ürün Maliyeti</b>	RX lense ilişkin malzeme giderleri, kaplama sarf maliyetleri ve hurda giderlerini içeren maliyet kalemidir.
<b>Stok Maliyeti</b>	Stok lens satışlarında kullanılan ticari malların mal maliyet giderlerini kapsayan maliyet kalemidir.
<b>İşçilik Giderleri</b>	Aşağıda yer alan giderleri içeren maliyet kalemidir.
<i>Ücret</i>	Teşebbüsün çalışanlarla yaptığı sözleşmeler yıllık ve otomatik uzayacak şekilde belirsiz süreli olduğundan, üretime/satışlara ara verilse dahi ilgili çalışanların özlük hakları devam etmektedir. Burada bir işten çıkarma varsayımı yapılsa dahi, işçilerin kıdem tazminatı, yıllık izinleri gibi maliyet kalemleri oluşacaktır. Bu bakımdan ücret gideri sabit bir gider kalemi niteliğindedir ve kaçınılabılır maliyet kalemi olarak değerlendirilmemiştir.
<i>Prim</i>	Prim, fazla mesai, ikramiye ücretleri ve bonuslar teşebbüsteki üretim ve satışa bağlı olarak değiştiğinden kaçınılabılır maliyet olarak hesaplamalara katılmıştır.
<i>Fazla Mesai</i>	Prim, fazla mesai, ikramiye ücretleri ve bonuslar teşebbüsteki üretim ve satışa bağlı olarak değiştiğinden kaçınılabılır maliyet olarak hesaplamalara katılmıştır.
<i>İkramiye</i>	Prim, fazla mesai, ikramiye ücretleri ve bonuslar teşebbüsteki üretim ve satışa bağlı olarak değiştiğinden kaçınılabılır maliyet olarak hesaplamalara katılmıştır.
<i>Bonus</i>	Prim, fazla mesai, ikramiye ücretleri ve bonuslar teşebbüsteki üretim ve satışa bağlı olarak değiştiğinden kaçınılabılır maliyet olarak hesaplamalara katılmıştır.
<i>Geçici Personel</i>	Dönemsel olarak üretimde fazladan çalıştırılan işçilerden oluşturulmaktadır. Üretim olmadığı durumda geçici personel istihdam edilmeyeceğinden kaçınılabılır maliyet kalemi olarak dikkate alınmıştır.
<i>Eğitim</i>	Üretim ve satıştan bağımsız bir gider kalemi olduğu için eğitim gideri kaçınılabılır maliyet olarak dikkate alınmamıştır.
Tablo 17'nin devamı:	
Maliyet Kalemleri	Açıklamalar
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	Aşağıda yer alan giderleri içeren maliyet kalemidir.
<i>Enerji Giderleri</i>	Üretimde ve satışta kullanılan enerji tüketimini içeren maliye kalemidir.
<i>Atık Giderleri</i>	RX lenslerin üretiminde atık su bertaraf gideri, tehlikeli atık bedeli, tehlikesiz atık cam talaş giderlerini içermektedir.
<i>Tamir, Bakım ve Onarım Giderleri</i>	Üretimde kullanılan makinelerin tamir, bakım ve onarım maliyetlerini içermektedir.
<i>Yedek Parça</i>	Üretimde kullanılan makinelerin yedek parça maliyetlerini içermektedir.
<i>Su Tankeri Giderleri</i>	Üretimde kullanılan cam kesme makinelerinde talaş temizleme için kullanılan maliyet kalemleridir.
<i>Ofis Giderleri (Kirtasiye &amp; Matbaa)</i>	Kirtasiye ve matbaa giderleri üretim ve satışa bağlı olarak azalabileceğinden kaçınılabılır maliyet olarak hesaplamaya katılmıştır.
<i>İK Giderleri</i>	Yeni işe alınan personelin oryantasyon ve doküman giderlerini içeren maliyet kalemidir.
<b>Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri</b>	Aşağıda yer alan giderleri içeren maliyet kalemidir.
<i>Kargo</i>	Ürünlerin şehirlerarası sevkiyat giderinden oluşmaktadır.
<i>Kurye</i>	Belirli şehirlerde ürünlerin şehir içi dağıtım giderinden oluşmaktadır

<sup>42</sup> Dış ticarete ordino gümrükte yer alan malların teslim alınabilmesi için yapılan havaledir.

<i>Araç Kiralama</i>	Araç kiralama sözleşmelerindeki ücret kalemidir. Söz konusu maliyet kalemi satışlardan imtina edilse dahi ödenmeye devam edeceğinden kaçınılabılır maliyet kalemi olarak dikkate alınmamıştır.
<i>Ambalaj</i>	Ürün satışına bağlı koli, kutu ve benzeri giderlerden oluşmaktadır.
<i>Promosyon Sarf</i>	Müşteriye yönelik promosyonlardan oluşan maliyet kalemidir.
<i>Pazarlama Giderleri</i>	Broşür, kalem, yemek organizasyonu, toplantı, doktor ziyareti gibi giderlerden oluşan maliyet kalemidir.
<i>Seyahat</i>	Satış ve pazarlama ekiplerinin ürün tanıtımına yönelik giderleri kapsayan maliyet kalemleridir.
<i>İlan</i>	Pazarlama giderleri içerisinde yer almakta, ayrı olarak muhasebeleştirilmemektedir.
<i>Reklam</i>	Dergilere verilen reklamlar ya da broşür gibi reklam giderlerini içermektedir.
<i>Bilgisayar Yazılım Giderleri</i>	Adobe, windows gibi tüm yazılım giderlerini içermekte ancak kaçınılabılır maliyet olarak dikkate alınmamıştır.
<i>Akaryakıt</i>	Satış ve pazarlama ekibinin araçlarına yönelik akaryakıt giderlerinden oluşmaktadır.
<b>Genel Yönetim Giderleri</b>	
<i>Ücret</i>	Üretime/satışlara ara verilse dahi ilgili çalışanların özlük hakları devam edeceğinden kaçınılabılır maliyet olarak dikkate alınmamıştır.
<b>Finansman Giderleri</b>	
<i>Banka Giderleri (Makine Alım Kredi)</i>	Üretimde kullanılan makine alımında veya diğer ürünler için kullanılan kredi kaynaklı giderlerden oluşmaktadır.
<b>Depolama Giderleri</b>	Ürünler depolanmasına ilişkin maliyet kalemidir.
<b>Royalti Giderleri</b>	Teşebbüsün ödediği lisans ücretidir. Üretime özgü olduğundan tamamı RX lense özgülenmiştir.
<b>Diğer Giderler</b>	Yukarıda yer alan maliyet kalemlerine ilişkin tutarlar farklı bir hesapta muhasebeleştiriliyorsa ilgili maliyetin "Diğer Giderler" hesabına eklenmesi talep edilmiştir.

- (166) Tablo'da hem oftalmik lens hem de cam kesme makinesine ilişkin maliyet kalemlerine yer verilmiştir. Ayrıca bazı maliyet kalemleri üretimden bağımsız bir şekilde katlanılması gereken maliyet kalemleri olduğu için kaçınılabılır maliyet kalemi olarak dikkate alınmamıştır.
- (167) İlerleyen bölümde yukarıda yer alan ilgili maliyet kalemleri dikkate alınarak ALTRA, İŞBİR, OPAK ve ESEL için oftalmik lens ve cam kesme makinesi ayırımında toplam kaçınılabılır maliyet hesaplanacaktır. Ardından toplam kaçınılabılır maliyet, satış miktarına oranlanarak her ürün özelinde ortalama kaçınılabılır maliyete ulaşılabılır. Hesaplanan OKM, ortalama satış fiyatı (OSF) ile karşılaştırılacak ve her ürün için ESSI-LUX'un maliyetinin altında fiyatlandırma yapıp yapmadığı tespit edilecektir.

### **- ALTRA'ya İlişkin OKM ve OSF Verileri**

- (168) Aşağıda yer alan tabloda ALTRA'nın stok lense ilişkin kaçınılabılır maliyet verileri yer almaktadır. ALTRA stok lensleri ithal etmekte dolayısıyla gümrük, nakliye ve ithalat giderleri gibi maliyet kalemlerine katlanmaktadır. Tabloda yer alan "stok maliyeti" kalemi ise stok lenslerin satışında kullanılan ticari mal maliyetini ifade etmektedir.

Tablo-18: ALTRA Stok Lens Maliyet Verileri (TL)

ALTRA Stok Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Gümrük</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Nakliye</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Diğer İthalat Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Stok Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Enerji Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ofis Giderleri (Kirtasiye &amp; Matbaa)</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kurye</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ambalaj</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Promosyon Sarf.</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Pazarlama Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Seyahat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Reklam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Akaryakıt	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Diğer Giderler</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Satış Personel Gideri (Bonus-Prim-Fazla Mesai-İkramiye)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (169) Aşağıda yer alan tabloda ise stok lens özelinde ALTRA'ya ilişkin fiyat, maliyet ve kârlılık verileri yer almaktadır.

Tablo-19: ALTRA Stok Lens OKM ve OSF Verisi

ALTRA Stok Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (170) Tablo incelendiğinde ALTRA'nın stok lense ait 2018 yılı cirosunun (.....) TL olduğu, 2021 yılında ise (.....) TL'ye yükseldiği görülmektedir. Satış adedi ise 2018 yılından 2020 yılına kadar gerilemiş ancak 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla artarak (.....) adede ulaşmıştır. Tablodan görüleceği üzere ALTRA'nın ortalama satış fiyatı ve ortalama kaçınılabılır maliyeti yıllar itibarıyla artış göstermiştir. ALTRA'nın stok lens için birim kârı 2018 yılında (.....) TL iken 2021 yılında (.....) TL'ye çıkmıştır.
- (171) Aşağıda yer alan tabloda ise ALTRA'nın RX lense ilişkin maliyet verileri yer almaktadır. RX lensler bakımından stok lenslerden farklı olarak üretim maliyetlerine katlanılmaktadır. Dolayısıyla RX lenslere ilişkin hammadde maliyetinin yanı sıra işçilik giderlerine de yer verilmiştir. Ayrıca RX lenslere ilişkin stok maliyetine katlanılmamaktadır. Tabloda yer verilen "ürün maliyeti" ise RX lenslerde kullanılan malzeme giderleri, kaplama sarf maliyetleri ve hurda maliyetlerini içermektedir.

Tablo-20: ALTRA RX Lens Maliyet Verileri (TL)

Altra RX Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Hammadde Maliyeti</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
<b>Gümrük</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
<b>Nakliye</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
<b>Diğer İthalat Giderleri</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
<b>Ürün Maliyeti</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
<b>İşçilik Giderleri</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Prim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Fazla Mesai	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İkramiye	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Enerji Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atık Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tamir, Bakım ve Onarım Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Yedek Parça	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofis Giderleri (Kırtasiye & Matbaa)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Kargo	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kurye	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ambalaj	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Promosyon Sarf.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Pazarlama Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Seyahat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Reklam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Akaryakıt	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Diğer Giderler</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Malzeme Boya	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Satış Personel Gideri (Bonus-Prim-Fazla Mesai-İkramiye)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>	<b>(.....)</b>
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (172) Aşağıdaki tabloda ise, ALTRA'ya ilişkin RX lens özelinde ortalama fiyat ve kaçınılabılır maliyet verileri ile kâr bilgisi yer almaktadır.

Tablo-21: ALTRA RX Lens OKM ve OSF Verisi

ALTRA RX Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (173) Tablodan görüleceği üzere, ALTRA'nın 2018 yılında RX lens satış adedi (.....) iken 2021 yılında bu veri (.....) olmuştur. Benzer şekilde satış ciroosu da 2018 yılında (.....) TL iken 2021 yılında (.....) TL'ye yükselmiştir. ALTRA'nın RX lensten elde ettiği birim kâr da yıllar itibarıyla artış göstermiş ve 2021 yılında (.....) TL kâr elde etmiştir.
- (174) Aşağıda yer alan tabloda ise, ALTRA'nın cam kesme makinesine ilişkin kaçınılabılır maliyetine ve fiyat bilgilerine yer verilmiştir. Teşebbüs tarafından iletilen bilgide cam kesme makinesi için sadece al-sat yapıldığı ve makine bedeli haricinde herhangi bir maliyetlerinin bulunmadığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla ürün maliyeti toplam kaçınılabılır maliyet olarak dikkate alınmıştır.

Tablo-22: ALTRA Cam Kesme Makinesi OKM ve OSF Verisi

ALTRA Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (175) Tablodan görüleceği üzere, ALTRA'nın cam kesme makinesi satışı sınırlı olmuştur. ALTRA 2021 yılında (.....) adet cam kesme makinesi satışı gerçekleştirmiş ve bu satışa karşılık (.....) TL ciroo elde etmiştir. Tek bir cam kesme makinesi satışından 2021 yılı için ortalama (.....) TL kâr elde etmiştir.
- (176) ALTRA'ya ilişkin stok lens, RX lens ve cam kesme makinesi verileri incelendiğinde teşebbüsün 2018-2021 döneminde ortalama kaçınılabılır maliyetinin üzerinde fiyatlamaya yaptığı görülmektedir.

### **- İŞBİR'e İlişkin OKM ve OSF Verileri**

- (177) Aşağıda İŞBİR'in stok lense ilişkin kaçınılabılır maliyet verilerine yer verilmiştir. İŞBİR gümrük, nakliye gibi ithalat giderlerini stok maliyeti içerisinde muhasebeleştiği için

bu maliyet kalemlerine yer verilmemiş, bu kalemler stok maliyetine dâhil edilmiştir. Stok maliyeti kalemi ürünün ticari mal maliyetini ifade etmektedir.

- (178) ALTRA'da diğer giderler kaleminde yer alan bonus, fazla mesai, ikramiye gibi giderler İŞBİR'de işçilik giderleri altında muhasebeleştirildiği için bu maliyet kaleminin altında yer verilmiştir.

Tablo-23: İŞBİR Stok Lens Maliyet Verileri (TL)

İŞBİR Stok Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Stok Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>İşçilik Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Fazla Mesai</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Bonus</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Geçici Personel</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Enerji Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ofis Giderleri (Kırtasiye)</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Pazarlama Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Seyahat</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Akaryakıt</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabilir Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (179) Aşağıdaki tabloda İŞBİR'e ilişkin stok lens fiyat, maliyet ve kâr bilgileri yer almaktadır.

Tablo-44: İŞBİR Stok Lens OKM ve OSF Verisi

İŞBİR Stok Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Cirosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabilir Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabilir Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (180) Tablodan görüleceği üzere, İŞBİR'in stok lense ilişkin 2018 yılı cirosu 23.905.000 TL iken 2021 yılında (.....) TL'ye yükselmiştir. 2019 yılında (.....) adet stok lens satışı yapan İŞBİR, 2021 yılında (.....) adetlik satış yapmıştır. Stok lens için ortalama kaçınılabilir maliyetinin üzerinde fiyatlandırma yapan İŞBİR, 2021 yılında bir adet stok lensten ortalama (.....) TL kâr elde etmiştir.
- (181) Aşağıdaki tabloda ise İŞBİR'in RX lense ilişkin maliyet verileri yer almaktadır. İŞBİR gümrük, nakliye gibi ithalat giderlerini ayrı olarak muhasebeleştirmediği için bu maliyet kalemleri hammadde maliyeti içerisine dâhil edilmiştir. Ayrıca RX lens üretimine ilişkin finansman gideri ve royalti gideri adı altında iki maliyete daha yer verilmiştir. Finansman giderinin RX lens üretiminde kullanılan makinelerin alımına ilişkin kredi maliyeti olduğu ifade edilmiştir. Royalti giderinin ise üretilen camlar için verilen ücret olduğu belirtilmiştir.

Tablo-55: İŞBİR RX Lens Maliyet Verileri (TL)

İŞBİR RX Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Hammadde Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>İşçilik Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Fazla Mesai</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Bonus</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Geçici Personel</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Enerji Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Tamir, Bakım ve Onarım Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Su Tankeri Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ofis Giderleri (Kırtasiye)</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Pazarlama Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Seyahat</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Akaryakıt</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Finansman Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Banka Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Royalti Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (182) Aşağıdaki tabloda ise İŞBİR'e ilişkin RX lens özelinde ortalama fiyat ve kaçınılabılır maliyet verileri ile kâr bilgisi yer almaktadır.

Tablo-26: İŞBİR RX Lens OKM ve OSF Verisi

İŞBİR RX Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (183) Tablodan görüldüğü üzere, İŞBİR'in RX lens satış ciroosu yıllar itibarıyla artmış ve 2021 yılında (.....) TL'ye ulaşmıştır. Birim kâr ise 2018 yılında (.....) TL iken 2021 yılında (.....) TL olarak gerçekleşmiştir.
- (184) Aşağıdaki tabloda ise İŞBİR'in cam kesme makinesine ilişkin kaçınılabılır maliyet bilgilerine yer verilmiştir. Stok maliyeti cam kesme makinesinin mal maliyetini ifade etmektedir. İŞBİR'in cam kesme makinesine ilişkin ayrı bir departmanı olduğundan tabloda yer alan "işçilik maliyeti" makine departmanına ilişkin işçilik giderlerinden oluşmaktadır.

Tablo-27: İŞBİR Cam Kesme Makinesi Maliyet Verileri (TL)

İŞBİR Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
<b>Stok Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>İşçilik Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Prim</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Seyahat</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Akaryakıt</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Diğer Pazarlama Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (185) Aşağıdaki tabloda ise İŞBİR'in cam kesme makinesine ilişkin ciro, satış adedi, maliyet ve kâr bilgilerine yer verilmiştir.

Tablo-28: İŞBİR Cam Kesme Makinesi OKM ve OSF Verisi

İŞBİR Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciro	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (186) Tablodan görüleceği üzere, İŞBİR 2021 yılında (.....) adet cam kesme makinesi satmış ve (.....) TL ciro elde etmiştir. 2021 yılında ortalama satış fiyatı (.....) TL olmuş ve bir adet cam kesme makinesinden ortalama (.....) TL kâr elde etmiştir. 2018-2021 dönemi incelendiğinde cam kesme makinesinde maliyet üstü fiyatlamaya yaptığı görülmektedir.
- (187) İŞBİR'in 2018-2021 dönemine ilişkin stok oftalmik lens, RX oftalmik lens ve cam kesme makinesi verileri incelendiğinde tüm yıllar için ortalama kaçınılabılır maliyetinin üzerinde fiyatlamaya yaptığı tespit edilmiştir.

### **- OPAK'a İlişkin OKM ve OSF Verileri**

- (188) Aşağıdaki tabloda OPAK'ın stok lense ilişkin kaçınılabılır maliyet verilerine yer verilmiştir. Tabloda yer alan stok maliyeti diğer iştiraklerle benzer şekilde stok oftalmik lenslere ilişkin mal maliyetini ifade etmektedir. Hammadde maliyetinin altında yer alan nakliye maliyeti stok lense ilişkin navlun giderlerini oluşturmaktadır. Diğer giderler altında yer alan iletişim kaleminin, teşebbüs tarafından kısa dönemli yapılan bir anlaşmayla ilgili olduğu ve üretime ara verildiği takdirde bu maliyetin azalacağı öngörüldüğünden değişken maliyet olarak belirlendiği ve hesaplama dâhil edildiği ifade edilmiştir.

Tablo-29: OPAK Stok Lens Maliyet Verileri (TL)

OPAK Stok Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Hammadde Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Gümrük	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Nakliye	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Stok Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>İşçilik Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Prim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Fazla Mesai	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Bonus	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Enerji Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tamir, Bakım ve Onarım Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofis(Kırtasiye Gideri)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İK Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kargo	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kurye	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ambalaj	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Promosyon Sarf.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Pazarlama Giderleri	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Seyahat	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Reklam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Akaryakıt	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Tablo29'un devamı

<b>Diğer Giderler</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>İletişim</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

(189) Aşağıdaki tabloda OPAK'a ilişkin stok lens fiyat, maliyet ve kâr bilgileri yer almaktadır.

Tablo-30: OPAK Stok Lens OKM ve OSF Verisi

OPAK Stok Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

(190) Tablodan görüleceği üzere, OPAK'ın stok lense ilişkin 2018 yılı ciroosu (.....) TL iken 2021 yılında (.....) TL'ye yükselmiştir. 2018 yılında (.....) adet stok lens satışı yapan OPAK, 2021 yılında (.....) adetlik satış yapmıştır. Stok lens için ortalama kaçınılabılır maliyetinin üzerinde fiyatlama yapan OPAK, 2021 yılında stok lens birim karı (.....) TL olmuştur.

(191) Aşağıdaki tabloda ise OPAK'ın RX lense ilişkin maliyet verileri yer almaktadır. Tablodaki ürün maliyeti, hammadde maliyeti, gümrük ve nakliye giderlerinden oluşmaktadır. İşçilik giderleri ise çalışanlara ödenen ekstra tutarlar olan prim, fazla mesai ve bonuslardan oluşmaktadır. Royalti gideri OPAK'ın RX lens üretimi için ödediği lisans bedelini ifade etmektedir. Diğer giderlerin altında yer alan üretim sarf malzeme gideri ise RX lensin üretiminde kullanılan sarf malzeme ve yedek parça giderlerinden oluşmaktadır.

Tablo-31: OPAK RX Lens Maliyet Verileri (TL)

OPAK RX Lens	2018	2019	2020	2021
<b>Ürün Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Hammadde Maliyeti</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Gümrük</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Nakliye</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>İşçilik Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Prim</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Fazla Mesai</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Bonus</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Genel Üretim Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Enerji Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Tamir, Bakım ve Onarım Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ofis (Kırtasiye Gideri)</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>İK Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kurye</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Ambalaj</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Promosyon Sarf.</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Pazarlama Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Seyahat</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Reklam</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Akaryakıt</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Royalty Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tablo 31'in devamı				

<b>Diğer Giderler</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>İletişim</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Üretim Sarf Malzeme Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (192) Aşağıdaki tabloda ise OPAK'ın RX lens özelinde ortalama fiyat, kaçınılabılır maliyet ve kâr bilgisi yer almaktadır.

Tablo-32: OPAK RX Lens OKM ve OSF Verisi

OPAK RX Lens	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (193) Tablo incelendiğinde, 2021 yılında OPAK'ın RX lens satış adedi (.....) olmuş ve bu satışa karşılık gelen ciro ise (.....) TL olmuştur. Birim kâr ise 2018 yılında (.....) TL iken 2021 yılında (.....) TL'ye yükselmiştir.
- (194) Aşağıdaki tabloda ise, OPAK'ın cam kesme makinesine ilişkin ciro, satış adedi, maliyet ve kâr bilgilerine yer verilmiştir. Cam kesme makinesine ilişkin tüm hizmetlerin ürünün tedarikçisinden alındığı ve buna karşılık gelen tutarların stok maliyeti içerisinde yer aldığı, stok maliyetinin dışında başka kaçınılabılır maliyet kalemi bulunmadığı belirtilmiştir. Dolayısıyla OPAK tarafından cam kesme makinesine ilişkin yalnızca stok maliyetine yer verilmiştir.

Tablo-63: OPAK Cam Kesme Makinesi OKM ve OSF Verisi

OPAK Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Ciroosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (Stok Maliyeti) (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (195) Tablodan görüldüğü üzere, OPAK 2018 yılında (.....) adet cam kesme makinesi satışı gerçekleştirmiş buna karşılık (.....) TL ciro elde etmiştir. 2021 yılında ise (.....) cam kesme makinesi satmış ve (.....) TL ciro elde etmiştir. 2018-2021 döneminde kaçınılabılır maliyetinin üzerinde satış fiyatı belirlediği tespit edilmiştir.
- (196) OPAK'a ilişkin stok lens, RX lens ve cam kesme makinesi verileri incelendiğinde 2018-2021 döneminde tüm ürünler için ortalama kaçınılabılır maliyetinin üzerinde fiyatlandırma yaptığı görülmektedir.

### **- ESEL'e İlişkin OKM ve OSF Verileri**

- (197) ESEL oftalmik lens satışı yapmamakta yalnızca cam kesme makinesi alanında faaliyet göstermektedir. Aşağıdaki tabloda ESEL'in cam kesme makinesine ilişkin kaçınılabılır maliyet verilerine yer verilmiştir. Tabloda yer alan stok maliyeti ürünün esas maliyetini oluşturmaktadır. Gümrük ve nakliye giderine ek olarak diğer ithalat giderinde damga vergisi, ilave gümrük vergisi, TSE ücreti gibi maliyet kalemleri yer almaktadır. Seyahat gideri ise servis ve bakım ile makine kurulum amacı ile yurt içi ve yurt dışına seyahatler ve misafir temsil/ağırlama giderlerini kapsamaktadır.

- (198) ESEL'in cam kesme makinesi dışında sair makine/teçhizat satışları da bulunmaktadır. Her bir yıl için cam kesme makinelerinin toplam satış tutarı içerisindeki ciro bakımından değeri bulunmuş ve teşebbüsün ortak maliyet kalemleri bu oran temel alınarak her bir maliyet kalemi bazında dağıtılmıştır. Ortak olmayan ve sadece cam kesme makinesine özgü giderlerin ise tamamen cam kesme makinesi giderleri içerisinde yazıldığı ifade edilmiştir.

Tablo-74: ESEL Cam Kesme Makinesi Maliyet Verileri (TL)

ESEL Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
<b>Ürün Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Gümrük</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Nakliye</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Diğer İthalat Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Stok Maliyeti</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Kargo</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Seyahat</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Fuar</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Reklam</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Diğer Giderler</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Teknik Personel Primi</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<i>Bakım Onarım Malzeme Giderleri</i>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
<b>Toplam Kaçınılabılır Maliyet</b>	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (199) Aşağıdaki tabloda ESEL'in cam kesme makinesine ilişkin ciro, satış adedi, maliyet ve kâr bilgilerine yer verilmiştir.

Tablo-85: ESEL Cam Kesme Makinesi OKM ve OSF Verisi

ESEL Cam Kesme Makinesi	2018	2019	2020	2021
Toplam Satış Cirosu (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam Kaçınılabılır Maliyet (Stok Maliyeti) (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Satış Adedi	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Satış Fiyatı (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ortalama Kaçınılabılır Maliyet (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kâr (₺)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (200) Tablodan görüldüğü üzere, ESEL tarafından 2018 yılında (.....) adet cam kesme makinesi satışı gerçekleştirilmiş buna karşılık (.....) TL ciro elde edilmiştir. 2021 yılında ise (.....) cam kesme makinesi satılmış ve (.....) TL ciro elde edilmiştir. ESEL'e ilişkin 2018-2021 dönemini kapsayan cam kesme makinesi verileri incelendiğinde ortalama kaçınılabılır maliyetinin üzerinde fiyatlama yaptığı görülmektedir.
- (201) Özetle ALTRA, İŞBİR, OPAK ve ESEL'in 2018-2021 dönemini kapsayan stok lens, RX lens ve cam kesme makinesi verileri incelendiğinde, tüm yıllar için ortalama kaçınılabılır maliyetin üstünde bir fiyatlama politikası uygulandığı görülmektedir.

### I.5.2.1.3. ESSI-LUX'un Oftalmik Lens ve Cam Kesme Makinesinin Birlikte Satışlarına İlişkin Fiyat-Maliyet Analizi

- (202) ALTRA, İŞBİR ve OPAK oftalmik lens ile birlikte aynı sözleşme kapsamında cam kesme makinesi satışı da gerçekleştirmektedir. ESEL bu üç iştiraktan ayrıksı bir konumda bulunmakta ve yalnızca cam kesme makinesi ile diğer makine teçhizat satışı

yapmaktadır. Dolayısıyla ESEL oftalmik lens ile birlikte cam kesme makinesinin paket satışını gerçekleştirilmemektedir.

- (203) Paket satış bünyesindeki oftalmik lens ve cam kesme makinesi ayrı ayrı dikkate alındığında maliyet üstü bir fiyatlama söz konusudur. Ancak bu noktada paket bünyesindeki iki farklı ürünün paketin maliyetini karşılayıp karşılamadığı önemli bir konudur. Hâkim Durum Kılavuzu'nda İndirim Sistemleri başlığı altında paket indirimlerine ilişkin "*Paketin tamamı için yapılan indirimin, paket içerisindeki ürünlerden herhangi birisine atfedilmesi durumunda söz konusu ürün için elde edilen etkin fiyat, ilgili ürüne ilişkin UDOAM'den daha düşükse eşit etkinlikteki rakiplerin indirim uygulaması karşısında rekabetten dışlandığı değerlendirilmektedir.*" ifadesine yer verilmiştir.
- (204) Bu kapsamda ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın paket satış gerçekleştirdiği bazı sözleşmeler incelenecek ve paketin fiyatının maliyetini karşılayıp karşılamadığının tespiti yapılacaktır. Bu analiz yapılırken rekabet hukukunda kullanılan bir yöntem olan dışlayıcı paketleme testi (atfedilebilirlik testi) söz konusu sözleşmelere uygulanacaktır.
- (205) Dışlayıcı paketleme testi sadece paket indirimlerinde kullanılabilecek bir testtir. Paket indirimlerinin dışlamaya yol açtığı durumlardan birisi, paketin indirimli fiyatının paket içerisindeki ürünlerin maliyetleri toplamının üzerinde kaldığı ancak paketin toplam indiriminin ürünlerden birine atfedilmesi halinde elde edilen etkin fiyatın söz konusu ürünün maliyetinin altında kalması halidir. Dışlayıcı paketleme testine göre öncelikle, paketin toplam indirimi, paket içerisindeki ürünlerden sadece birine yapılmış gibi kabul edilerek söz konusu ürünün etkin fiyatı bulunacaktır. İndirim sonrası ortaya çıkan etkin fiyatın hâkim durumdaki teşebbüsün OKM'sinin altında kalması halinde, söz konusu indirim sistemi kötüye kullanma olarak kabul edilebilecektir.
- (206) Bu etkin fiyat paket indirimini sunan teşebbüsün söz konusu ürünü üretmesi için katlandığı uzun dönem ortalama artan maliyetin (UDOAM) altında kalıyorsa, eşit etkin bir rakibin dışlanacağı sonucuna ulaşılabilecektir. Bu durumda paket indiriminin dışlayıcı bir uygulama olarak değerlendirilmesi mümkündür. Ayrıca, bu testte paket indirimi uygulayan teşebbüsün herhangi bir zarara katlanması söz konusu olmadığı için, "yıkıcı fiyat" testinden farklı olarak "hasat imkânı"nın aranmasına gerek bulunmadığı belirtilmektedir.
- (207) Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde, ESSI-LUX iştiraklerinden ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın 2018-2021 döneminde oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte satışını gerçekleştirdiği sözleşmeler kapsamında elde ettiği gelirin maliyetini karşılayıp karşılamadığı incelenmiştir. İlgili dönemde ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte satışını yaptığı (.....) sözleşme tespit edilmiştir. Bu (.....) sözleşme kapsamında sunulan oftalmik makine marka ve modelleri, sözleşme kapsamında sunulan oftalmik lens adedi, birim satış fiyatı gibi birçok husus farklılaştığından tüm sözleşmelere ilişkin tek tek fiyat-maliyet analizi yapmak yerine söz konusu sözleşmelerden 2021 yılı oftalmik lens alış tutarına göre en büyük 50 optikçi seçilerek bir örneklem oluşturulmuş ve bu optikçilerle yapılan sözleşmelerin fiyat-maliyet analizi gerçekleştirilmiştir. Aşağıda yer alan tabloda seçilen örneklem sözleşmelere ilişkin veriler yer almaktadır.





- (208) Yukarıda yer alan tabloda ESSI-LUX'un 2021 yılı oftalmik lens alım tutarlarına göre ilk 50 optikçiyle imzaladığı sözleşmelere ilişkin bilgiler ve bu sözleşmelere ilişkin fiyat-maliyet analizlerine yer verilmiştir. ESSI-LUX'un optikçilerle imzaladığı sözleşmeler incelendiğinde, sözleşmelerde oftalmik lens alım taahhütlerinin adet olarak değil tutar olarak belirtildiği görülmektedir. Bir başka deyişle, optikçilerin sözleşme kapsamında alacağı oftalmik makineden indirim elde edebilmesi için alması gereken oftalmik lens tutarı sözleşmede imza altına alınmaktadır.
- (209) Yapılan hesaplamalarda ESSI-LUX'un sözleşme kapsamında elde edeceği ciro/taahhüt tutarı ESSI-LUX'tan elde edilen birim satış fiyatına oranlanarak sözleşme boyunca optikçilere sunulacak oftalmik lens adedine ulaşılmıştır. Ardından birim oftalmik lens için hesaplanan OKM, sunulacak oftalmik lens adediyle çarpılarak sözleşmenin/paketin toplam kaçınılabılır maliyetine ulaşılmıştır.
- (210) Sonrasında sözleşme kapsamında elde edeceği ciro/taahhüt tutarından sözleşme boyunca oftalmik makine için uygulanacak olan indirim düşülmüştür. Bir başka deyişle oftalmik makine kapsamında uygulanan indirim rekabetçi ürün olan oftalmik lense uygulanmıştır. Dışlayıcı paketleme testinde etkin fiyat olarak ifade edilen bu veri, sözleşmenin toplam kaçınılabılır maliyetiyle karşılaştırılmıştır.
- (211) Bu şekilde yapılan analiz çerçevesinde 2021 yılı oftalmik lens alım tutarına göre en büyük 50 optikçiye ilişkin dışlayıcı paketleme testi uygulandığında (.....) sözleşmenin maliyet altında kaldığı görülmekle birlikte, maliyet altında kalan sözleşmelerin ürün portföy etkisi<sup>43</sup> dikkate alındığında, bir diğer deyişle OKM hesaplanırken ilgili iştirakin OKM'si değil de, sözleşme bazında gerçekleşen<sup>44</sup> (ilgili optikçinin alım yaptığı stok ve RX lens miktarı baz alınarak) OKM dikkate alındığında sözleşmelerin tamamında oluşan oftalmik lens birim fiyatının OKM'nin üzerinde kaldığı görülmüştür.
- (212) ESSI-LUX tarafından sunulan oftalmik lens ve makinenin birlikte satışının yapıldığı tüm sözleşmelerden elde edilen gelir, maliyetini karşılamakla birlikte sözleşme kapsamında sunulan makineden elde edilen gelirin makine OKM'sini karşılayıp karşılamadığı analiz edilmiştir. İlgili analizde makine OKM'si, makine fatura satış fiyatı ve makine kapsamında fatura satış fiyatı üzerinden yapılan toplam indirim dikkate alınarak hesaplama yapılmıştır. Hesaplama örneklem olarak aynı 50 optikçi kullanılmıştır. Aşağıda yer alan tabloda ilgili hesaplamaların detaylarına yer verilmektedir.

---

<sup>43</sup> Bir işletmenin farklı maliyet ve fiyatlara sahip ürünlerin satışını birlikte gerçekleştirmesi durumunda, satışa konu ürün grubunda yer alan her bir ürün türünün miktarında meydana gelebilecek bir değişimin, maliyet ve kar marjı oranlarında farklılık oluşturabilmesi durumuna ürün portföy etkisi denilmektedir.

<sup>44</sup> Hem üretim maliyetleri hem de fiyatlar, stok ve RX lensler arasında önemli ölçüde değişmektedir. Bu nedenle, belirli bir müşteri için "gerçek" OKM, büyük ölçüde satın alınan lenslere bağlı olacaktır.







- (215) Yukarıda yer verilen tablodan da görüleceği üzere ESSI-LUX sözleşme kapsamında sunduğu oftalmik lensten yüksek kar elde ederek makinede ortaya çıkan zararı karşılamaktadır. Böylelikle ESSI-LUX tarafından sunulan tüm paketlerin maliyetinin üzerinde olduğu değerlendirilmektedir.
- (216) Sözleşme kurgusuna bakıldığında da ESSI-LUX'un makine pazarındaki hâkim durumunu kullanarak optikçilere oftalmik lens satışı yapmaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Nitekim sözleşmede oftalmik lens birim fiyatı ve sözleşme süresince ne kadar stok lens ne kadar RX lens alınması gerektiği yer almamakta, yalnızca sözleşme süresi boyunca alınması gereken toplam oftalmik lens tutarı, makine satış fiyatı ve makine kapsamında yapılacak indirimlere yer verilmektedir.
- (217) Optikçilerin de teşebbüsler arasında seçim yaparken makinede ne kadar indirim kazanacağını dikkate aldığı ayrıca daha fazla indirim kazanabilmek adına daha fazla oftalmik lens alım taahhüdü verdiği anlaşılmaktadır. Bu anlamda ESSI-LUX'un optikçilerle sözleşme imzalayabilmek için makineyi OKM'nin altında sunduğu ve bu durumun optikçilerin alım tercihinde belirleyici olduğu değerlendirilmektedir.
- (218) Hâkim Durum Kılavuzu'nun 80. paragrafında geçen "*Paketin tamamı için yapılan indirimin, paket içerisindeki ürünlerden herhangi birisine atfedilmesi durumunda söz konusu ürün için elde edilen etkin fiyat, ilgili ürüne ilişkin UDOAM'den daha düşükse eşit etkinlikteki rakiplerin indirim uygulaması karşısında rekabetten dışlandığı değerlendirilmektedir.*" ifadesinden de anlaşılacağı üzere, atfedilebilirlik testi yalnızca oftalmik lense değil teşebbüsün daha güçlü konumda olduğu ve maliyetinin altına satış yaptığı ürün olan makineye de uygulanabilecektir. Yapılan analizde makinenin gelirlerinin maliyetini karşılamadığı açık olmakla birlikte oftalmik lenste uygulanan indirimin<sup>46</sup> de makineye yansıtılması durumunda maliyet altı kalacak sözleşme oranının çok daha fazla olacağı değerlendirilmektedir.
- (219) Teşebbüsün sattığı paketteki birden fazla üründe de hâkim durumda olması olası rekabet karşıtı kapamayı güçlendirmekte, özellikle rakiplerin bu pakete alternatif geliştiremediği durumlarda bu geçerli olmaktadır. ESSI-LUX paket kapsamında sunduğu her iki üründe de hâkim durumdadır ve ayrıca rakipler bu paketlere karşılık verememektedir. ESSI-LUX'un yaptığı sözleşmelerin %(.....) sunduğu makineyi maliyetinin altına vermesi, uygulamalarının oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışladığı değerlendirmesini desteklemektedir.

### **I.5.2.2. ESSI-LUX'un Uyguladığı İndirim Sistemlerinin Değerlendirilmesi**

- (220) ESSI-LUX'un oftalmik makine ile oftalmik lens pazarlarında faaliyet gösteren iştiraklerinin teşvik sistemleri hakkında belirttiği hususlar aşağıda özetlenmektedir.

#### **- ESEL**

- (221) ESEL tarafından makine satışlarında pazarlığa bağlı olarak indirim yapıldığı veya vade verildiği ifade edilmiştir. Makinenin yanında küçük el aletleri veya küçük makineler (satılan ana makinenin fiyatına uygun olarak) hediye olarak verilebilmektedir. ESEL'in, müşteri grubu olarak özel bir indirim uygulamadığı ve ayrıca herhangi bir teşvik sistemi bulunmadığı, fiyatları pazarlık usulü belirlediği ve fazla sayıda makine alan müşterilere indirim ve vade konusunda yardımcı olduğu belirtilmiştir.
- (222) Makine satışlarında vade oranının genellikle (.....) olarak belirlendiği, bu sürenin (.....) kadar uzayabildiği, yapılan sözleşmelerde ödeme vadesi ve şartları ile sürelerin

<sup>46</sup> Her ne kadar ESSI-LUX'un oftalmik lensten yüksek kar elde ettiği belirtilmişse de oftalmik lenslerin indirimli olarak satıldığı optikçilerle akdedilen sözleşmelerden anlaşılmaktadır.

belirtildiği ifade edilmiştir. Tamir ve bakımlarda öncelikle banka havalesi, kredi kartı (peşin) ödemesi veya cari bakiye oluşturulması ile çalışılmaktadır. Ayrıca ESEL tarafından optik mağazalarına (.....) bulunmadığı vurgulanmıştır.

#### **- ALTRA**

- (223) ALTRA'nın müşterilerle gerçekleştirmiş olduğu anlaşmalarda belirlenen RX ve stok camlar için iskonto oranlarını, müşterilerin alacakları cam alım tutarları üzerinden belirlediği, bunun yanında bedelsiz camın da yine alınacak cam alım tutarına istinaden verildiği belirtilmiştir. Belirli dönemlerde gerçekleştirilen ve tüm müşterilere sunulan kampanyalı ürün promosyonlarının da (.....) gerçekleştirildiği ifade edilmiştir. Ayrıca bazı hallerde müşterilere, genellikle değeri (.....), bunların haricinde özel üyelik programları vb. şekillerde teşvik sistemlerinin mevcut olmadığı ifade edilmiştir.
- (224) ALTRA tarafından 2018 yılında (.....) belirtilmektedir.

#### **- İŞBİR**

- (225) İŞBİR'in 2020 yılı itibarı ile oftalmik makine ve teçhizat pazarında ortalama (.....) müşterisi bulunduğu, anlaşma karşılığı satılan cihazların mülkiyetinin müşteriye ait olduğu ifade edilmiştir. Oftalmik makine ve teçhizatların sözleşme türü ikiye ayrılmaktadır:
- Peşin veya vadeli satış sözleşmelerinde vade süresinin maksimum (.....),
  - Bir kısmı ödemeli bir kısmı oftalmik lens alımı karşılığı sözleşme veya tamamı oftalmik lens alımı karşılığı alım sözleşmelerinde vade süresinin makine ödemesi için (.....), oftalmik lens ödemesi için azami (.....) olduğu belirtilmiştir.
- (226) İŞBİR tarafından yıl içerisinde, sezona bağlı olarak çeşitli ürün kampanyaları düzenlendiği, bunların arasında progresif ürün kampanyaları (x ürün fiyatına, y ürün), çeşitli tek odaklı RX ürün kampanyaları (x üründe net fiyat veya %y indirim) ve tüm markalarda stok ürün kampanyaları (genelde x ürün, y fiyata - indirim net fiyat olarak düzenlenmek üzere) bulunduğu ifade edilmiştir.
- (227) Bunun yanı sıra, özel üyelik programları çerçevesinde Platin Kulüp ve Nikon Kulüp üyelik sistemi işletilmektedir. Bu sisteme üye optik mağazalara yılda bir defaya mahsus (.....) gibi özel imkânlar sağlandığı ve ayrıca İŞBİR tarafından optik mağazalarına sağlanan herhangi bir yatırım desteği bulunmadığı belirtilmiştir.

#### **- OPAK**

- (228) OPAK tarafından cam kesme makineleri, odaklama cihazları (sütun şeklinde, dijital masa şeklinde veya küçük odaklama telefon uygulamaları) ve fokometreler-atölye malzemeleri satışı gerçekleştirilmektedir. Cam kesme makineleri, sütun şeklindeki odaklama cihazları ve dijital masa şeklindeki odaklama cihazları diğer ekipmanlara kıyasla daha yüksek maliyetli olduğundan, genellikle bu cihazlar üzerinden anlaşmalar yapıldığı, ilgili makinelerin mülkiyetinin, makinelerin faturalı olarak teslim edilmesinden itibaren müşteriye geçtiği belirtilmiştir.
- (229) OPAK tarafından kullanılan iki tip sözleşme bulunduğu, ilk tip sözleşmede cihaz ödemesinde indirim ve vade yapıldığı, ikinci tip sözleşme ile cihazın bedelsiz verildiği, ilk sözleşme türünün yaygın olarak kullanılan tür olduğu ve ikinci tür sözleşme kapsamında, lens bakımından iskonto da uygulandığı belirtilmiştir.
- (230) Oftalmik makine anlaşmaları (.....) aralığında sürelerle yapılsa da uygulamadaki en yaygın sözleşme süresinin (.....) olduğu, sözleşme süresi içinde, rakip bir firma optik mağazaya daha avantajlı bir teklif sunarsa veya optik firma OPAK tarafından sağlanan

cam-servis kalitesinden memnun kalmaz ise cihazın anapara ödemesi yapılarak, ilgili anlaşma süresinden önce sözleşmeyi müşterinin dilediği zaman sonlandırılılabildiği belirtilmiştir. OPAK'ın hâlihazırda uygulamakta olduğu teşvik sistemleri; indirim/iskontolar, WOS puanı, özel üyelik programları ve pazarlama projeleri (crizal point) bulunmaktadır.

- (231) İndirim/iskonto aracılığıyla oluşturulan teşvik yönteminde oftalmik cam pazarı açısından, müşteriler ile iki şekilde çalışıldığı belirtilmiştir: (.....) tanımlanması.
- (232) Anlaşma yapılmadan tanımlanan iskontolar aşağıdaki gibidir:

Tablo-39<sup>47</sup>: Cam İskonto Baremleri

Cam İskonto Baremleri	
Ortalama Aylık Ciroları	Uygulama
1.000 TL altı	(.....)
1.000 – 2.000 TL arası	(.....)
2.000 – 3.000 TL arası	(.....)
3.000 – 5.000 TL arası	(.....)
5.000 TL üzeri	(.....)
Kaynak: ESSI-LUX Cevabi Yazı	

- (233) Diğer teşvik yöntemi olan WOS puanının, müşterilerin OPAK'a telefonla sipariş vermesi yerine, internet üzerinden sipariş vermesi adına sağlandığı, optik mağazanın, internet üzerinden sipariş verdiği zaman ekstra WOS puanı kazandığı ve puanlar ile de bedelsiz ürün alabildiği belirtilmiştir. WOS puanının güncel TL karşılığı şu şekildedir:
- Cam alımında kullanırsa 1 WOS puan = 0,1 TL
  - Kaplama alımında kullanırsa 1 WOS puan = 0,2 TL Güncel (2021)

- (234) Eylül 2021 dönemine ilişkin WOS kullanım tablosu aşağıdadır:

Tablo-40: WOS Kullanımı

WOS Kullanımı	
Tüm Uzay	7250
OPAK Aktif Cam Müşterisi	(.....)
WOS kullanan Optik Sayısı	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı	

- (235) Ayrıca OPAK'ın müşterilere yatırım desteği konusunda genel bir uygulaması bulunmadığı ifade edilmiştir. ESSI-LUX'un ve iştiraklerinin uyguladığı indirimlerin dışlayıcı olup olmadığı ilerleyen bölümlerde fiili münhasırlığa ilişkin yapılacak olan değerlendirmede tespit edilecektir.

### I.5.2.2.1. Münhasırlık Bakımından Yapılan Değerlendirme

- (236) Münhasır uygulamalar, Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde hâkim durumda olduğu tespit edilen bir teşebbüsün "dışlayıcı uygulamalar" yolu ile söz konusu hâkim durumunu kötüye kullanması bakımından değerlendirilebilecek ve (a) bendinde ifade edildiği üzere "*Ticarî faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler*" kapsamında incelenebilecektir.
- (237) Münhasır anlaşmalar, genellikle üst pazardaki satıcıya ait malların, benzer rakip ürünleri satmaması koşuluyla distribütör veya perakendeciye satıldığı bir düzenlemeyi açıklamak için kullanılır<sup>48</sup>. Münhasır anlaşmalar, çeşitli şekillerde karşımıza

<sup>47</sup> Daha yüksek rakamlar için, müşteri özelinde teklifler sağlanabilmektedir.

<sup>48</sup> ICN, Unilateral Conduct Workbook Chapter 5: Exclusive Dealing, s.1.

çıkılmaktadır. En yaygın hali, bir alıcının belirli bir ürün veya ürün grubuna ilişkin talebinin tamamını veya önemli bir kısmını tek bir sağlayıcıdan karşılaması koşulunu içeren anlaşmalardır. Münhasırlık, fiili (*de facto*) münhasırlık yaratabilecek hâkim durumdaki teşebbüs davranışlarıyla (alıcıya getirilen çeşitli yükümlükler veya anlaşmalarda yer alan dolaylı hükümler gibi) da ortaya çıkabilir<sup>49</sup>.

- (238) Sözleşmesel münhasırlık, sağlayıcıların dağıtıcı veya nihai satış noktalarına doğrudan veya dolaylı olarak “rakip ürünleri satmama” veya “rekabet etmeme” yükümlülüğü getirmeleri suretiyle doğmaktadır<sup>50</sup>. Diğer yandan fiili münhasırlık, indirim, promosyon vb. teşvik sistemlerinin uygulanması ya da alıcının alternatif bir tedarik kaynağını kullanması durumunda geri çekilecek olan mali veya diğer teşviklerin sağlanması ile de ortaya çıkabilmektedir<sup>51</sup>. Fiili münhasırlık kurulmasının bir başka yolu ise alıcının diğer bir sağlayıcıya geçişinin iktisadi olarak tahammül edilemez kılınmasıdır. Söz konusu durum, sağlayıcının, alternatif bir sağlayıcıyı alıcı bakımından kullanışsız kılabilecek bir sistem geliştirmesi, sadakat veya üyelik politikası benimsemesi şeklinde oluşabilmektedir. Alıcının, sağlayıcının bu ve benzer nitelikteki uygulamalarını terk etmesinin ekonomik veya teknik açıdan irrasyonel olduğu, dolayısıyla sistemden çıkışın önünde engellerin bulunduğu durumlarda sağlayıcı lehine fiili münhasırlığın gelişmesi söz konusu olabilecektir<sup>52</sup>.
- (239) Münhasırlık hükmü içeren sözleşmelerin bedavacılık sorununun giderilmesi, alıcı konumundaki teşebbüse düzenli bir ürün akışı sağlanması, sağlayıcının ticari ilişkiye özgü yatırımda bulunma olasılığının artması gibi rekabet üzerinde olumlu etkileri bulunabilmektedir. Ayrıca münhasırlık anlaşmaları alıcının tek bir ürüne/markaya odaklanması sebebiyle daha etkili promosyon yapabilmesine olanak sağlayarak, daha güçlü bir markalar arası rekabet ortamı oluşturarak ve bu şekilde ürün ve hizmet kalitesinin artmasını sağlayarak rekabetçi süreç ile tüketici faydasına katkı sağlayabilmektedir<sup>53</sup>.
- (240) Öte yandan, hâkim durumdaki bir teşebbüs tarafından uygulanan münhasırlığın rekabeti sınırlayıcı etkileri de bulunmaktadır. Bu etkiler hakim durumdaki teşebbüsün, belirli dağıtım kanallarını kapatarak ya da rakiplerin verimli bir ölçekte faaliyet göstermesini engelleyerek rakiplerin maliyetlerini yükseltmesi şeklinde iki durumda ortaya çıkmaktadır<sup>54</sup>.
- (241) Münhasırlık anlaşmaları, (mevcut ve potansiyel) rakiplerin gerekli kanallara erişimini engellemek suretiyle ilgili pazar(lar)ı kapamakta ve bu şekilde rakiplerin hâkim durumdaki teşebbüse karşı etkin birer rakip olarak ortaya çıkma olanaklarını kısıtlayabilmektedir. Söz konusu kısıtlama sonucundaki zarar, münhasır anlaşma nedeniyle mevcut bir rakibin pazardan çıkması (veya yeni bir rakibin girişinin engellenmesi) veya fiyatlardaki artışlar ya da inovasyondaki düşüşler şeklinde ortaya

<sup>49</sup> Hâkim Durum Kılavuzu, par. 64.

<sup>50</sup> 2002/2 sayılı “Dikey anlaşmalara ilişkin Grup Muafiyeti Tebliği”nde, “rekabet etmeme yükümlülüğü”; “Alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük” olarak tanımlanmakta, ayrıca alıcının bir önceki takvim yılındaki alımları esas alınarak, ilgili pazardaki anlaşma konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %80’inden fazlasının sağlayıcıdan veya sağlayıcının göstereceği başka bir teşebbüsten satın alınmasına yönelik olarak alıcıya doğrudan veya dolaylı biçimde getirilen herhangi bir yükümlülüğün de rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edileceği belirtilmektedir.

<sup>51</sup> ICN, Unilateral Conduct Workbook Chapter 5: Exclusive Dealing, s. 11.

<sup>52</sup> 14.10.2010 tarih ve 10-65/1363-505 sayılı Kurul kararı.

<sup>53</sup> Hâkim Durum Kılavuzu, par. 65-66.

<sup>54</sup> ICN, Unilateral Conduct Workbook Chapter 5: Exclusive Dealing, s. 4.

çıkabilir. Pazar kapama ayrıca rakiplerin yarattığı rekabetçi baskı tamamen ortadan kaldırılmaksızın azaltılması durumunda da piyasadaki rekabete zarar vermektedir. Sadece yerleşik rakipler değil, potansiyel rakipler de etkilenen rakipler arasında olabilmektedir<sup>55</sup>. Pazarın rakiplere kapatılması, alternatif tedarik veya dağıtım kaynaklarını kullanılamaz, daha pahalı veya daha az etkili hale getirecek kadar önemliyse, pazardaki rekabete zarar verebilir<sup>56</sup>.

- (242) Yukarıda açıklandığı üzere, münhasırlık, belirlenen pazarda söz konusu sağlayıcının rakibi konumunda bulunan teşebbüslerin, faaliyete konu müşterilerin taleplerine ulaşmasının önüne geçebilmektedir. Böylece, piyasada faaliyet gösteren mevcut rakiplerin veya bu piyasaya girme potansiyeline sahip olası teşebbüslerin, etkin bir ölçekte ve maliyet dezavantajlarına maruz kalmadan faaliyet göstermeleri engellenmekte, buna karşılık piyasadaki rekabet ortamının zarar görmesinden kaynaklanabilecek birtakım olumsuz sonuçlarla (ürün fiyatında artış, kalitesinde düşüş vb.) karşılaşabilmektedir. Dolayısıyla münhasır anlaşmalar rakibin maliyetinin artmasına, giriş engeli yaratılmasına ve mevcut ya da potansiyel rakiplere pazarın kapanmasına neden olabilmekte ve rekabeti kısıtlayıcı sonuç doğurabilmektedir.
- (243) Benzer şekilde bir indirim sisteminin, mevcut rakiplerin piyasa dışına itilmesi veya potansiyel rakiplerin pazara girişlerinin engellenmesi şeklinde rekabet karşıtı etkilerinin bulunması bakımından kişiselleştirilmiş ve sadakat artırıcı indirim işlevi göstermesi, o indirim sisteminin rekabet karşıtı etkisi bakımından belirleyici özelliklerin başında gelmektedir.
- (244) Teşebbüsler satışlarını artırmak amacıyla çok çeşitli stratejiler geliştirebilmektedir. Ticari hayatın olağan akışında tedarikçiler tarafından sıklıkla başvurulan kampanyalı indirimlerin ve üyelik programlarının ESSI-LUX tarafından da kullanıldığı anlaşılmaktadır.
- (245) Dosya kapsamında ESSI-LUX ile optikçiler arasında imzalanan oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte satıldığı sözleşmeler incelenmiştir. Sözleşmelerin çoğunluğunda optikçilerin talebinin tamamının ya da önemli bir kısmının ESSI-LUX'tan karşılanmasına ya da ESSI-LUX haricinde bir rakip cam üreticisinden alım yapmamasına ilişkin açık bir hüküm olmadığı görülmüştür. Ancak yerinde incelemede ALTRA'dan elde edilen imzalı (.....) sözleşmede münhasırlık hükmüne yer verilmiştir.
- (246) ALTRA ile (.....), (.....) ve (.....) arasında imzalanan sözleşmelerin 9. maddesinde "Münhasırlık Anlaşması" başlığı altında aşağıda yer aldığı şekilde münhasırlık hükmü bulunmaktadır:

*"Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA'dan satın almayı taahhüt eder."*

- (247) İlgili sözleşmeler (.....) ile 01.07.2017 tarihinde, (.....) ile 07.11.2017 tarihinde ve (.....) ile 02.03.2020 tarihinde imzalanmıştır.
- (248) (.....), (.....) ve (.....) ile imzalanan sözleşmelerdeki münhasırlık hükmünün etkili olup olmadığını değerlendirebilmek amacıyla söz konusu optikçilerin yıllar itibarıyla ESSI-LUX'tan yaptığı alım tutarları incelenmiştir. (.....) ile ALTRA arasında imzalanan sözleşmeye bakılmış ve sözleşme sonrası (.....)'in ESSI-LUX'tan yaptığı oftalmik lens alımları tespit edilmiştir. Aşağıda yer alan tabloda (.....)'in ESSI-LUX'tan ve diğer oftalmik lens üreticilerinden yaptığı oftalmik lens alımlarına yer verilmiştir.

<sup>55</sup> ICN, Unilateral Conduct Workbook Chapter 5: Exclusive Dealing, s. 4.

<sup>56</sup> ICN, Unilateral Conduct Workbook Chapter 5: Exclusive Dealing, s. 15.

Tablo-41: (.....) Oftalmik Lens Alımları Dağılımı (%)

	2018 Alımları		2019 Alımları		2020 Alımları		2021 Alımları	
	Diğer	EL <sup>57</sup>	Diğer	EL	Diğer	EL	Diğer	EL
(.....)	1,82	98,18	8,76	91,24	11,88	88,12	54,92	45,08

Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (249) Tablodan da görüleceği üzere, (.....)'in yıllar itibarıyla ESSI-LUX'tan yaptığı cam alımları düşmüş ancak sözleşmenin imzalandığı 2017 yılının hemen ertesinde %98,18'lik bir alıma ulaşılmıştır. Dolayısıyla ilgili sözleşme hükmünün optikçi alımları üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte (.....) ve (.....)'in ESSI-LUX'tan yaptığı oftalmik lens alımlarının görece düşük olduğu gözlemlenmiştir.
- (250) Soruşturma sürecinde daha sonra ALTRA ile imzalanan ve münhasırlık hükmü içeren (.....) sözleşme daha tespit edilmiştir. Bu (.....) sözleşmeden (.....) Kurulun *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerin yürürlük tarihinden önce imzalandığı anlaşılmaktadır. Münhasırlık hükmü içeren kalan (.....) sözleşmenin ise taahhütlerin yürürlük tarihinden sonra akdedildiği görülmekte olup, sözleşmelerden biri yalnızca makine satışı içermektedir. Sözleşmelerde geçen "Münhasırlık Anlaşması" başlıklı hüküm yukarıda değinilen (.....) sözleşmede geçen hükümle aynıdır ve şu şekildedir: "Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA'dan satın almayı taahhüt eder." Dolayısıyla *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerin yürürlük tarihinden sonra münhasırlık hükmü içeren sözleşmeler imzalanmış olduğu anlaşılmakta ve sözleşmesel münhasırlık uygulamasının ESSI-LUX'un diğer eylem ve uygulamalarının dışlayıcı niteliğinin bir parçası olduğu kanaatine varılmaktadır.
- (251) Dosya kapsamında yerinde incelemede elde edilen belgelerden ESSI-LUX'un teşvik sistemi ile ilgili bazı çıkarımlarda bulunmak mümkündür. Buna göre **Bulgu-1** ve **Bulgu-2'de** (.....) ve (.....) ay vadeli cam alım taahhüdü karşılığında risturn adı verilen indirim uygulandığı anlaşılmaktadır. Yine yerinde incelemede elde edilen belgelerden, cam alım taahhüdü ile birlikte oftalmik makine ve teçhizat satışı gerçekleştirildiği, böylece cam alımlarında indirim uygulandığı ve ayrıca cam alım taahhüdünün tamamlanması karşılığında, makine bedelinin bir kısmının ciro primi olarak verildiği anlaşılmaktadır (**Bulgu-3, Bulgu-5, Bulgu-6, Bulgu-7, Bulgu-8 ve Bulgu-9**).
- (252) Örneğin; OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-6'da** aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

"... (.....) ile (.....) in görüşmesi ile son mutabık kalınan sözleşme ektedir

Buna göre :

*Mr Blue Cam kesme makinası dışında ALM700 Fokometre ve FHE300 Çerçeve Isıtıcı ve MNU300 Ultrasonik Yıkama cihazları eklenmiştir .*

*süre 01.01.2019 den başlamak kaydı ile (.....) ay toplam alım (.....) TL dir müşteriye sözleşme kapsamındaki tüm cihazlar (.....) TL bedelle fatura edilecek bunun (.....) TL si için 30.01.2019 dan başlayacak şekilde (.....) adet (.....) TL lik senet alınacak kalan (.....) TL için ücret alınmayacak sözleşme şartlarını yerine getirdiğinde ciro primi alınacaktır..."*

- (253) Söz konusu yazışmada (.....) TL değerinde bir makine için (.....) TL ciro primi faturası kesileceği belirlenmiştir. Makine bedelinin yaklaşık %67'si oranında indirim uygulanması dikkat çekicidir.

<sup>57</sup> EL ESSI-LUX kısaltması olarak kullanılmıştır.

- (254) Benzer şekilde OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-7**'de; 8 ay içerisinde (.....)TL değerinde optik cam alımı yapılması gerektiği, karşılığında satıcının alıcıya fatura etmiş olduğu 1 adet ikinci el Mr.Blue Cam kesme makinası için KDV dahil (.....)TL tutarında ciro primi faturası kesileceği ifade edilmiştir. Yerinde incelemede elde edilen belgelerde de görüldüğü üzere cam kesme makinesi bedelinin bir kısmı alıcıya promosyon amaçlı verilmekte, bunun karşılığında 48 aya varan vadelerle cam alımı yapılması gerekmektedir.
- (255) ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen 12.09.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan sözleşmede (**Bulgu 10**); sözleşmenin ALTRA ile (.....) arasında imzalandığı, sözleşme konusunun asgari 15 ay toplam (.....) TL değerinde mal alım taahhüdünde bulunulması karşılığında levha yapım masrafını ALTRA'nın karşılayacağı, genel iskonto oranının %(.....) olarak belirlendiği ifadeleri geçmektedir. ALTRA tarafından cam alım taahhüdü karşılığında optikçiye levha yaptırıldığı anlaşılmaktadır.
- (256) Ek olarak bazı belgelerden cam alım taahhüdü karşılığında bedelsiz makine teslim edildiği anlaşılmaktadır (**Bulgu-12, Bulgu-13, Bulgu-14 ve Bulgu-16**). Örneğin ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-16**'da aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

"(.....) Merhaba,  
İskontolu özel fiyat listenizi ekte bulabilirsiniz.  
(Tek cam için, KDV hariç fiyatlardır).  
Telefon görüşmemize istinaden Mr. Orange cam kesme makinası için teklifimizin detaylarını aşağıda bilginize sunarım;  
Makina: Mr. Orange  
Makina bedeli: (.....)  
Cam çalışma tutarı: (.....)(KDV Dahil)  
Vade: (.....) ay  
Yukarıda belirtilen cam çalışması tutarı karşılığında Mr. Orange cam kesme makinası tarafınıza bedelsiz olarak verilecektir. (Bu çalışma tutarına ulaşıldığında makina tarafınıza Türkiye'de teslim edilecektir.) Yazılı bir anlaşma hazırlayarak tarafınıza ileticeğiz ve telefonda görüştüğümüz üzere anlaşmadan çıkış opsiyonu eklenecektir.  
Anlaşmamıza Şubat ayı içerisinde yaptığınız cam alım tutarları da dahil edilecektir.  
Teklifimizle ilgili görüş ve değerlendirmenizi rica ediyorum.  
Saygılarımla,"

- (257) İlgili yazışma kapsamında optikçinin (.....) dönem içerisinde ALTRA'dan (.....) TL'lik cam alımı yapması karşılığında (.....) TL'lik makineyi bedelsiz alacağı anlaşılmaktadır.
- (258) Benzer şekilde ESEL'de yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-27**'de aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

"(.....) bey sa  
Elinizde ikinci el markasız kappa varmış  
(.....) optik bakmış  
(.....)₺ + KDV fiyat vermişsiniz  
Bunu biz alsak fiyatı ne olur?  
Cam karşılığı bedelsiz vereceğiz"

- (259) Bu noktada ESSI-LUX'un sözleşmelerde belirlenen tutarlardaki oftalmik lens alım hedefinin gerçekleşmesine bağlı olarak oftalmik makine ve teçhizatlarında indirim sağladığı anlaşılmaktadır. Hedef indirimini olarak değerlendirilebilecek bu uygulama sadakat artırıcı özelliklere sahip olup münhasırlık yaratma gibi etkiler gösterebilmektedir. Hedefin gerçekleşmesi için uzun vadeler belirlenmiş olması bu süreler boyunca rakip alımlarının azalmasına, ESSI-LUX'tan yapılan alımların ise artmasına sebep olabilecektir.

- (260) ESSI-LUX'un optisyenler tarafından verilen cam alım taahhütlerinin yerine getirilip getirilmediğini de sıkı bir şekilde denetlediği anlaşılmaktadır. **Bulgu-11**'de (.....)'in 22 ay mal alım taahhüdünü yerine getirememesi durumunda Shamir Spak Mi ürününü iade edeceği görülmektedir. Benzer şekilde OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-20**'de; "Makünayı yedi emin olarak Avukatla çok iyi bir sözleşme yapın bir evragını ödemeyince makinayı geri alabilelim." şeklinde ifadeler bulunmaktadır. Söz konusu belgelerden ESSI-LUX'un sözleşmeleri sıkı bir şekilde takip ettiği ve taahhüt edilen alımların gerçekleşmediği durumlarda verilen makineyi geri alacağı anlaşılmaktadır.
- (261) **Bulgu-18**'de ise taahhüdün yerine getirilmemesi durumunda rakip optisyene ürün verileceği şeklinde yaptırımlar uygulanacağını belirtildiği görülmektedir. Bu kapsamda optikçiye taahhüt edilen indirimin (tavizin) sözleşmede öngörülen oftalmik lens alımının gerçekleşmesine bağlandığı anlaşılmaktadır.
- (262) Diğer taraftan yerinde incelemede elde edilen belgelerden ESSI-LUX iştiraklerinin birbirleriyle yarıştıkları anlaşılmaktadır. ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-17**'de aşağıdaki ifadeler geçmektedir:
- "(.....) (4 mağaza) ile görüştüm; uzun süredir devam eden pazarlıklarımızı sonlandırmaya çalışıyoruz. Opak Optik son anda %(.....)+(.....) iskonto vererek fiyat ile bizim önümüze geçti. Ayrıca dijital masayı bedelsiz vereceklerini söylemişler. Stok camlar için de Samsun şubelerinden bizden daha hızlı hizmet verecekleri konusunu vurgulayarak bir adım da o konu da öne geçmişler. Hızlı servis, Spark Mi Up, AU Intelligence ve boyama gibi bizi öne çıkartan hizmetlerimizi tekrar hatırlattım. Anlaşma yapmadan önce mutlaka bizimle tekrar görüşmelerini rica ettim. Stok camlar için de konsinye vermeyi teklif ettim. Takip edeceğim."*
- (263) Benzer şekilde İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-22**'de aşağıdaki ifadeler geçmektedir:
- "Merhaba (.....) bey,  
Eskişehirde Esillordan (.....) bey geçen hafta ziyaret sağlandı Müşterilere çok dip fiyatlar veriyorlar (makina ve akıllı masa) ve biz bu fiyatın altına inemiyoruz en son verdikleri ekte mevcuttur. Bu müşterinin 2 tane şubesi var ve 2 ci masayı bizden almak istiyor fakat bu fiyatı veremiyorum.  
Nasıl yapabiliriz?  
Bir de ben Eskişehir için acil destek istiyorum, gittikleri her müşteride bu tarz fiyatları verip işbir kullanmamalarını söylüyorlar.yaklaşık 5 tane masa sattılar.  
Desteğinizi bekliyorum  
iyi çalışmalar"*
- (264) İlgili belgede; marka içi rekabet kapsamında İŞBİR'in, optikçiler ile makine sözleşmesi akdeden başka bir ESSI-LUX iştirakiyle<sup>58</sup> rekabet edemediği belirtilmektedir. Dolayısıyla makine üretimi bulunmayan rakip cam üreticisi teşebbüslerin, ESSI-LUX çatısı altında bulunan ve müşterilerine uygun fiyatlar ile makine satışı yapan şirketlerle rekabet edebilmesinin hayli güç olduğu değerlendirilmektedir.
- (265) Yukarıda yer verilen yazışmalardan ESSI-LUX bünyesinde bulunan iştiraklerin birbirleriyle yarıştıkları anlaşılmaktadır. Bu husus yerinde incelemelerde de sıklıkla ifade edilmiştir. Ancak iştiraklerin birbirlerini rakip olarak görmesinin, ESSI-LUX'un kontrol hakkı sebebiyle sahip olduğu sorumluluğu etkilemeyecektir.
- (266) ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-19**'da aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

(.....):

<sup>58</sup> Hakkında konuşulan şirketin unvanına dair herhangi bir bulguya ulaşılamamakla birlikte yazışma içeriğine bakıldığında bahse konu şirketin ESSI-LUX'un iştiraki olduğu anlaşılmaktadır.

"Sabah (.....) ayarı verdim. Senin bir lafına (.....) TL'lik makine verdi celal bey dedim. 3 ayda (.....) TL lik alım yapmışsın celal bey ne oluyor ersin diye kızdı bana dedim. 50 az dedin 60 aldın. Biz daha ne yapalım dedim. Bana abi işler yok falan filan yazmış. Beni (.....) beyi çok zor durumda bıraktın. Ayıp ettin dedim"

"(.....) optikte hoyadan (.....) bin TL lik kampanyadan almış. Onada biraz sitem ettim. Sonra oradaki konsinyeyi kestirdim. Olmaz dedi olur dedim. Eger rx satmaz ise stoğa boğarım dedim. Sizde bir ne yapıyorsunuz gibilerinden arasanız mı acaba"

(.....):

"Ben onun iskontosunu %(.....)'ye çektireceğim Adam olmayacak o çocuk Dalga geçiyor aklımızla"

(267) Yukarıda yer verilen belgeden sözleşmede taahhüt edilen tutardan daha az alım yapan optikçinin daha çok alım yapması noktasında baskı uygulandığı, kampanya kapsamında bir başka cam üreticisinden alım yapan optikçinin uyarıldığı ve indirim tutarının düşürüleceği şeklinde yaptırım uygulanacağı anlaşılmaktadır. Diğer birçok yazışmada olduğu gibi bu yazışmanın da ESSI-LUX'un genel stratejisini yansıttığı, optikçilere daha fazla cam alımı yapması konusunda baskı yapıldığı ve farklı üreticiden alım yapan optikçilere yaptırım uygulandığı görülmektedir.

(268) İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-23**'te aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

"Herkes Merhaba,

Ekte bazı kısımlarını revize ettiğimiz 2021 Makine fiyat listesi ve cam ciro fiyat listesi bulunmaktadır.

Cam kesme makinelerinde ve fokometre satış fiyatlarında değişiklik bulunmamaktadır. Değişiklik olan kısım cam ciro ve yan ödemeli satışlarda satış sözleşmelerine yazılacak **makine fiyatlarıdır**.

Daha önceki fiyat listesinden hatırlayacağınız üzere (.....) cam ciro satışlarında yazılacak fiyatlar değişiklik gösteriyordu.

Şimdi tek fiyat olarak ve daha düşük fiyatlandırarak alacağımız risturn tutarını minimumda tutmak.

Satış yaparken ,fiyat verirken değişen birşey olmayacak. Sadece sözleşme yaparken sözleşmeye yazacağımız tutarı düşürdük. Fakat bunu sözleşme yaparken müşteriye daha az risturn almak için yaptığımızı söyleyebilirsiniz.

Akıllı masaların satış fiyatlarını (dolar kuruna bağlı olduğu için) değiştirdim. Masa satışı yaparken dikkat etmenizi rica ederim.

İyi Çalışmalar."

(269) Yukarıda yer verilen belgeden, ESSI-LUX'un oftalmik makine fiyatlarında herhangi bir değişiklik yapmadan sözleşmede daha az risturn gösterebilmek adına makine fiyatını daha düşük yazacağı anlaşılmaktadır. Haziran 2021 tarihinde hayata geçirildiği anlaşılan bu yöntem ile fiiliyatta bir değişiklik olmamasına rağmen ESSI-LUX'un optikçilere daha az indirim yaptığını vurguladığı değerlendirilmektedir.

(270) OPAK'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-24**'te aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

"merhaba (.....) bey (.....) optik müşterimiz makina taahhud anlaşmalı müşterimizdir(delta 2) 2020 yılı ortalama cam alımı (.....) tldir.müşterimizle aylık (.....) tl alım taahhüdü olmasına rağmen fazladan alım yapmaktadır.Geçen yıl fuar döneminde fazladan alımlarına istinaden delta2 okuyucusu talep etmişti.Fakat yeni bir taahhüd anlaşması önerdiğimizden dolayı bize tepkili.zaten fazladan ürün alımı yaptığını bu nedenle okuyucu için ekstra taahhüd vermek istememektedir.müşterimiz tüm ürünlerde %(.....) iskonto aldığı için,son yaptığımız zamdan dolayı tepkilerini arttırmış ve alımlarını azaltmıştır.geçtiğimiz gün yaptığımız görüşmede Beta optik ile görüşüğünü ve ordan cazip bir teklif aldığını söyleyip beta ile çalışacağını aktardı. Benim bu müşteriyi tekrar kazanmak için önerim;

Elmas paket iskontolarını tanımlayıp delta 2 okuyucuyu ücretsiz olarak verirsek ikna etmiş olurum..."

(271) **Bulgu-24**'te geçen yazışmadan rakip cam üreticisiyle anlaşan optikçiyi ikna edebilmek için ücretsiz delta 2 okuyucu verileceği aynı zamanda ek iskontolar tanımlanacağı anlaşılmaktadır. İlgili belge ESSI-LUX'un agresif bir şekilde optikçileri rakip cam üreticilerine kaptırmamak için uyguladığı stratejiyi yansıtmaktadır.

(272) İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-25**'te aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

*"merhaba (.....) bey  
(.....) optik anlaşma şartları aşağıdaki gibidir;  
Müşterinin elindeki Mr.orange geri alıcak  
1 adet Mr.blue sun sport  
2 adet ekranlı masa  
2 adet fit pad ölçüm için  
1 adet alm 700 fokometre  
3.000 tl media market hediye çeki vericektir.Karşılığında (.....)tl cam taahhüdü alıcaktır."*

(273) **Bulgu-25**'ten ESSI-LUX'un optikçilerin elinde bulunan makineleri alıp yeni makine vererek karşılığında cam taahhüdü aldığı anlaşılmaktadır. Söz konusu belgeden optikçilere yalnızca cam kesme makinesinin değil diğer teçhizat veya hediye çekleri gibi faydaların da sunulduğu görülmektedir.

(274) ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-26**'da aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

*(.....):  
“(.....) optik mi o”  
(.....):  
“Evet (.....) bey”  
(.....):  
“Bi de hala başka yerden cam mı alıyorlar  
Ben bir ziyaret edeyim onları”  
(.....):  
“Fiyatı çok uygun (.....) bey”  
(.....):  
“Bizden aldıkları bedelsizlerin yanında lafı olmaz bence”*

(275) **Bulgu-26**'dan (.....) Optik'in rakip cam üreticisinden ürün aldığı tespit edildiği buna yönelik ilgili optikçinin ziyaret edileceği ve ESSI-LUX'un optikçilerin rakip üreticilere kaymasını önlemeye çalıştığı anlaşılmaktadır.

(276) İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen **Bulgu-29**'da aşağıdaki ifadeler geçmektedir:

*“kıymetli şube yöneticileri,  
geçen yıllarda yapmaya çalıştığımız, bazı şubelerin başarabildiği bazılarının da başaramadığı “rakiplerden müşteri çalma” projemizi yeni yılda yeniden hayata geçirmek istiyoruz.*

- her şubeden en az 5 ağır müşteri istiyorum.*
- (bizde kaydı varsa ) müşteri no, adı, 2018 cirosu,*
- (bizde kaydı yoksa ) dükkan adı, çalıştığı firma, tahmini yıllık ciro.*
- hangi rakiple çalıştıklarının çok fazla önemi olmasa da ,  
(.....) için - üst segmentte (.....), (.....), (.....),  
va için - orta segment, (.....), (.....), (.....),  
(.....) için – alt segment (.....), (.....), (.....) tercih ederim.*
- bunun için neye ihtiyacınız varsa bana maddeler olarak sıralayın.  
iskonto, vade, fiyat,  
merkezden ziyaret,  
bedelsiz cam ( sahibine, kalfaya, müşterisine vs )  
eğitim, toplantı,  
yemek”*

- (277) Yukarıda yer alan belgeden, ESSI-LUX'un rakip üreticilerden müşteri çalma stratejisi üzerinde çalıştığı, özellikle ağır müşteri olarak tabir edilen, alımları yüksek optikçilerin hedeflendiği ve bunun için her türlü ihtiyacın talep edilebileceği, gerekirse bedelsiz cam dâhil tüm imkânların kullanılacağı anlaşılmaktadır. Söz konusu belge ESSI-LUX'un agresif stratejisini ortaya koymaktadır.
- (278) Dosya kapsamında elde edilen bilgilerden, oftalmik makine ve teçhizat alımlarının, oftalmik lens alımı karşılığında iskontolu olarak yapılmasının veya bu makinelerin bazılarının oftalmik lens toptancıları tarafından promosyon olarak verilmesinin sektörde yaygın bir uygulama olduğu anlaşılmıştır. (.....)'le yapılan görüşmede oftalmik lens alımları ile makine alımlarının aynı teşebbüsten yapılmasının pratik bir uygulama haline geldiği, ancak cam kesme makinelerinde ESSI-LUX'un sağladığı vade imkânına diğer teşebbüslerin finansal açıdan sahip olmadıkları, kendilerinin de finansal kiralama (leasing) anlaşmaları yoluyla cam kesme makinesi alımlarında ESSI-LUX'un sağladığı vade imkânına alternatif geliştirme planları olduğu ve optisyenlerin doğrudan distribütörden makine almasını teşvik etmeye çalıştıkları ifade edilmiştir. Yerinde incelemelerde elde edilen belgeler de cam alımları ile makine alımlarının birlikte yapıldığı hususunu desteklemektedir. Ayrıca zaman zaman satış noktalarından da bu yönde talepler gelebildiği, hatta bir satış noktasının telefon talebinde bulunduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan rakip oftalmik lens toptancılarının ESSI-LUX gibi bir rakip karşısında, bu stratejileri hayata geçirirken avantajlı teklifler sunup sunmadığı önem arz etmektedir. ESSI-LUX dikey bütünleşik yapısı sebebiyle oftalmik makine ve teçhizat ürünlerini iştiraklerine daha avantajlı sunabilecekken, diğer marka makineler bakımından oftalmik lens toptancılarının distribütörlük maliyetine katlanması ya da bu ürünleri distribütörden satın alarak optisyenlere sunması gerekmektedir.
- (279) Nitekim bu husus rakip cam üreticileriyle yapılan görüşmelerde de dile getirilmiştir. MERVE CAM ile yapılan görüşmede;
- MERVE CAM'ın uyguladığı cam ve makinenin birlikte satışı kampanyalarında ortalama (.....) ay olan vadenin, sektörde 24-36-48 aya kadar uzayabildiği,
  - Uzun süreli anlaşmanın müşteriyi dört sene boyunca cam ve makineyi birlikte satan firmaya bağladığı, ikinci bir firmanın yüksek tutarlı şekilde aynı optikçiye girişinin zorlaştığı,
  - ESSI-LUX'un büyük montanlı alım yapan müşterilerine bedelsiz şekilde cam kesme makinesi verdiğini piyasadan öğrendikleri, kendilerinin böyle bir kampanyaya girmesinin mümkün olmadığı,
  - Bu şekilde çok uygun fiyatlı ya da bedelsiz makine alan müşteri noktalarına kendilerinin girme olasılığının oldukça düşük olduğu,
  - Özellikle son dönemlerde ESSI-LUX'un cam ve makinenin birlikte satışı kampanyası sebebiyle çok sayıda müşteri kaybettikleri,
  - Bahse konu sebeplerle büyük hacimli müşterileri kaybetmelerine rağmen, daha fazla miktarda küçük hacimli yeni müşterilere ulaşmalarının etkisiyle nokta sayısında azalma yaşamadıkları hatta artış dahi olabileceği

ifade edilmiştir.

- (280) OPAK LENS ile yapılan görüşmede;

- Cam ile birlikte makine sunulması uygulamasının ESSI-LUX tarafından başlatıldığı,
- ESSI-LUX ile çalışmak istemeyen müşterilerin kendilerinden talepte bulunması halinde genellikle ikinci el makine alınarak müşteriye cam ile birlikte sunulduğu kampanyanın yapılabildiği, ancak bu durumun çok nadiren gerçekleştiği ve bu konuda ESSI-LUX ile rekabet etmelerinin finansal koşullar bakımından mümkün olmadığı,
- Makinenin maliyetli bir ürün olması nedeniyle optikçileri ESSI-LUX ile uzun dönemli çalışmaya mecbur kıldığı

ifade edilmiştir.

- (281) Diğer taraftan ESSI-LUX'un uygulamaları ile ilgili olarak optisyenlere oftalmik makine ve teçhizat satışı gerçekleştiren distribütörlerin ve oftalmik lens toptancılarının da görüşlerine başvurulmuştur. Bu kapsamda optisyenlerin ilgili cihazları bedelsiz ya da indirimli alabilmek için uzun vadeli cam alım sözleşmeleri imzalamak zorunda kaldığı, makineler üzerinden yapılan kampanyaların oftalmik lens sektörünü doğrudan etkilediği, bu nedenle makineleri uygun koşullarda tedarik edebilmenin rekabet bakımından avantaj sağladığı, her ne kadar sektörde bu tür anlaşmalar yaygın olsa da rakiplerin ESSI-LUX ile rekabet edemedikleri ifade edilmiştir. (.....) tarafından ESSI-LUX'un agresif satış politikaları karşısında satışlarının azaldığı ve bu nedenle (.....) ifade edilmiş olsa da, (.....).
- (282) Bunun yanı sıra hâkim durumdaki teşebbüs tarafından uygulanan hedef indirimleri, satış noktasına belirli miktarda ürün alımı yaptığı takdirde verilen indirimler olup satış noktasının potansiyeline göre kişiselleştirilmiş ve satış noktasının belirli bir dönemdeki alımlarının tamamını veya önemli bir kısmını karşılayacak hedefler belirlenmesi halinde rakipleri dışlayıcı nitelikte olabilecektir. Bu bağlamda, ESSI-LUX'un indirim uygulamalarının taahhüt edilen alım tutarıyla ilişkili olduğu ve optikçilerin sözleşmede imzalanan alım tutarlarını gerçekleştirmeleri durumunda indirim hakkı kazanabilecekleri yerinde incelemede elde edilen belgelerden anlaşılmaktadır.
- (283) Yine yerinde incelemede elde edilen belgelerden ESSI-LUX'un kendisini güvence altına almak amacıyla optikçilerin taahhüt edilen alım tutarlarına ulaşamaması durumunda cezai yaptırım öngördüğü veya sözleşmeye konu makineyi geri aldığı anlaşılmaktadır. Söz konusu uygulamanın, optikçilerin cam ve makineyi indirimli alabilmek ve ceza ödememek için ESSI-LUX'tan yaptığı alımları azaltmaya zorlayacağı ve rakip lens üreticilerinden yapacağı alımları azaltacağı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla bu uygulamanın rakipleri dışlama potansiyeli yüksek bulunmaktadır.
- (284) Oftalmik makine sunularak yapılan sözleşmeler optikçilerin lens alımlarını ESSI-LUX'a kaydırmasına sebep olabilecektir. Rakip lens üreticilerinin dışlanma ihtimalini destekleyecek belgelerin var olduğu dolayısıyla tüm bu hususların rakip lens üreticilerini dezavantajlı konuma soktuğu ve ilgili uygulamaların fiili münhasırlık yaratıcı nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

### **1.5.2.3. ESSI-LUX Uygulamalarının Pazardaki Fiili/Muhtemel Etkilerinin Değerlendirilmesi**

- (285) ESSI-LUX'un davranışlarının, piyasadaki rakipleri dışlayarak pazarı kapayabilecek nitelikte olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir. Hâkim Durum Kılavuzu'nda rekabet karşıtı piyasa kapama, hâkim durumdaki teşebbüsün davranışları sonucunda

tüketicilerin zararına olacak şekilde mevcut ya da potansiyel rakiplerin arz kaynaklarına veya pazarlara ulaşımının zorlaştırılması ya da engellenmesi şeklinde tanımlanmıştır. Tüketici zararı, fiyat artışı, ürün kalitesindeki ve yenilik düzeyindeki düşüşler, mal ve hizmet çeşitliliğinde azalışlar şeklinde gerçekleşebilmektedir. Pazar kapama aynı zamanda rakipleri piyasa dışına çıkarmadan onların etkin ölçeğe erişmesini engelleyerek hâkim durumdaki teşebbüs üzerinde uygulayacakları rekabetçi baskının azaltılmasına hizmet ederek de rekabeti kısıtlayabilmektedir.

- (286) Hâkim Durum Kılavuzu'nda Kurulun rekabet karşıtı piyasa kapamanın varlığını incelerken, hâkim durumdaki teşebbüsün konumu, ilgili pazardaki koşullar, hâkim durumdaki teşebbüsün rakiplerinin konumu, müşterilerin ya da sağlayıcıların konumu, incelenen davranışın kapsamı ve süresi, fiili piyasa kapamayla ilgili olası deliller ve dışlayıcı stratejiye dair doğrudan ya da dolaylı deliller gibi hususların dikkate alınacağı ifade edilmiştir<sup>59</sup>. Ayrıca hâkim durumdaki teşebbüs davranışının fiili veya muhtemel rekabet karşıtı etkilerinin pazar kapamaya yol açıp açmadığının incelenmesi değerlendirmenin esasını oluşturmaktadır<sup>60</sup>, dolayısıyla pazardaki fiili etkilerin yanı sıra muhtemel etkiler de göz önünde bulundurulmaktadır.

#### I.5.2.3.1. ESSI-LUX ve Rakiplerinin Satış Yaptığı Optikçi Sayıları

- (287) 2018-2021 döneminde ESSI-LUX'un ve rakiplerinin oftalmik lens ve oftalmik makine ve teçhizat satışı gerçekleştirdiği optikçi sayısı aşağıda sunulmaktadır.

Tablo-42: 2018-2021 Yıllarında ESSI-LUX'un ve Rakiplerinin Satış Yaptığı Optikçi Sayısı

	2018	2019	2020	2021
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar

- (288) Tablodan görüleceği üzere, hem ESSI-LUX hem de lens üreticisi rakiplerinin satış yaptığı optikçi sayısı yıllar itibarıyla artış göstermiştir. Bununla birlikte OPAK LENS'in tüm yıllar için ESSI-LUX'tan daha fazla noktaya satış yapmış olması dikkat çekicidir. Ancak oftalmik lens pazarında OPAK LENS'in ESSI-LUX'a kıyasla çok daha düşük pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Bu durum oftalmik lens üreticileri az miktarda satış yapmış olsa dahi lens üreticilerinin bu optikçilere müşteri portföyü içerisinde yer vermesinden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki MERVE CAM, ESSI-LUX uygulamaları neticesinde büyük hacimli müşterileri kaybetmelerine rağmen, daha fazla sayıda küçük hacimli yeni müşteriye ulaşmalarının etkisiyle nokta sayısında azalma yaşamadıklarını hatta artış dahi olabileceğini ifade etmiştir. BETA tarafından ise, optikçi sayısının satış yapılan optikçilerin tamamına yüksek miktarda satış yapıldığını göstermeyeceği, yalnızca bir kez satış yapılan ve bu nedenle sistemde cari hesap açılan çok sayıda optik mağazasının da bu rakama dâhil edildiği ifade edilmiştir.
- (289) Dolayısıyla rakiplerin satış yaptığı optikçi sayısının artış göstermiş olması, ESSI-LUX'un uygulamalarının rekabet karşıtı bir etki doğurmadığı anlamına gelmemektedir.

#### I.5.2.3.2. ESSI-LUX ve Rakiplerinin Pazar Payları

- (290) Aşağıdaki tabloda ESSI-LUX ve en yakın beş rakibinin 2018-2021 dönemine ilişkin oftalmik lens pazar payları satış miktarı ve satış cirosu bazında yer almaktadır.

<sup>59</sup> Hâkim Durum Kılavuzu, para 26.

<sup>60</sup> para. 25.

Tablo-43: Başlıca Teşebbüslerin Oftalmik Lenslerin Toptan Satışı Pazarındaki Payları (%)

Oftalmik Lens Toplam (Stok+RX)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
BETA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Rakip Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (291) Tablodan görüleceği üzere, ESSI-LUX'un 2018 ve 2019'da %(.....) olan pazar payı 2020 yılında %(.....) seviyelerine gerilemiş, 2021 yılında artış göstererek %(.....) seviyelerine ulaşmıştır. Rakip cam üreticilerinin pazar paylarına bakıldığında da pazar payı ciddi bir artış veya azalış gösteren teşebbüs olduğunu söylemek güçtür. Dolayısıyla 2018 yılındaki pazar yapısıyla 2021 yılındaki pazar yapısının benzerlik gösterdiği ifade edilebilecektir.
- (292) Aşağıdaki tabloda ise cam kesme makinesi pazarında faaliyet gösteren en büyük beş teşebbüsün 2018-2021 dönemine ilişkin pazar paylarına satış miktarı ve satış cirosu bazında yer verilmiştir.

Tablo-44: Başlıca Teşebbüslerin Cam Kesme Makinesi Satışı Pazarındaki Payları (%)

Cam Kesme Makinesi (Sıfır ve İkinci El)								
	2018		2019		2020		2021	
	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL	Adet	TL
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPTİK DONANIM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
UĞUR OPTİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DEMİRKAYA OPTİK MEDİKAL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Rakip Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESSI-LUX	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar

- (293) Tablodan görüleceği üzere, cam kesme makinesinde en büyük oyuncu konumunda olan ESSI-LUX'un 2020 yılında adet bazında %(.....) olan pazar payı 2021 yılında artış göstererek %(.....) seviyelerine kadar yükselmiştir. En yakın rakibi olan OPTİK DONANIM ise 2021 yılında %(.....) seviyelerinde kalmıştır. ESSI-LUX ile en yakın rakibi arasında ciddi bir fark bulunmaktadır.
- (294) ESSI-LUX'un hem oftalmik lens hem de cam kesme makinesi pazarında hakim durumda olduğu ilgili bölümde gerekçeleriyle açıklanmıştır. Yukarıda yer alan tablolardan da bu durumun net bir şekilde görülebileceği değerlendirilmektedir. Teşebbüsün pazar gücü arttıkça, davranışlarının rakiplerin pazarın önemli bir kısmına erişimini engellemesi olasılığı da artmaktadır. Dolayısıyla ESSI-LUX'un güçlü konumunun pazarın rakiplere kapatılmasını kolaylaştırdığı değerlendirilmektedir.

### 1.5.2.3.3. ESSI-LUX'un Paket Satış Sözleşmelerinde Hedef Gerçekleşme Oranları

- (295) Yerinde incelemede elde edilen belgelerden optikçilerin oftalmik makine ve teçhizat kapsamında indirim kazanabilmesi veya makineyi bedelsiz alabilmesi için taahhüt

ettikleri cam alımını gerçekleştirmeleri gerektiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın oftalmik lens ve makinenin birlikte satıldığı vadesi tamamlanmış sözleşmeler incelenmiş ve taahhüt edilen cam alım tutarlarının ne kadarının optikçiler tarafından gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

- (296) ALTRA'nın 2018-2021 dönemini kapsayan vadesi tamamlanmış cam ve makine/teçhizat sözleşmeleri incelenmiş ve toplam (.....) sözleşme tespit edilmiştir. Söz konusu (.....) sözleşmenin ortalama cam alım taahhüt tutarı (.....) TL, sözleşme kapsamında gerçekleştirilen cam satış tutarı ise (.....) TL'dir. Dolayısıyla ilgili sözleşmeler kapsamında taahhüdün gerçekleşme oranı %106 olarak tespit edilmiştir.
- (297) Benzer şekilde İŞBİR'in 2018-2021 dönemini kapsayan vadesi tamamlanmış cam ve makine/teçhizat sözleşmeleri incelenmiş ve toplam (.....) adet sözleşme tespit edilmiştir. Söz konusu (.....) sözleşmenin ortalama cam alım taahhüt tutarı (.....) TL, sözleşme kapsamında gerçekleştirilen cam satış tutarı ise (.....) TL'dir. Dolayısıyla ilgili sözleşmeler kapsamında taahhüdün gerçekleşme oranı %118 olarak tespit edilmiştir.
- (298) Son olarak OPAK'ın 2018-2021 dönemini kapsayan vadesi tamamlanmış cam ve makine/teçhizat sözleşmeleri incelenmiş ve toplam (.....) adet sözleşme tespit edilmiştir. Söz konusu (.....) sözleşmenin ortalama cam alım taahhüt tutarı (.....) TL, sözleşme kapsamında gerçekleştirilen cam satış tutarı ise (.....) TL'dir. Dolayısıyla ilgili sözleşmeler kapsamında taahhüdün gerçekleşme oranı %109 olarak tespit edilmiştir.
- (299) Söz konusu veriler incelendiğinde optikçilerin sözleşme kapsamında indirim kazanabilmesi veya ilgili makine/teçhizatı daha uygun fiyatla veya bedelsiz alabilmesi için taahhütlere sıkı bir şekilde uyduğu gözlemlenmiştir. Nitekim yerinde incelemede elde edilen belgelerden de ESSI-LUX'un sözleşmeleri ve optikçilerin aylık alımlarını takip ettiği, taahhüdün altında alım yapması durumunda verdiği makineyi geri alabileceği görülmektedir.

#### 1.5.2.3.4. Paket Satış Sözleşmelerinin Etkisi

- (300) Diğer taraftan uygulamanın etkisi, bahsi geçen optikçilerin anlaşma öncesi ve sonrası alımları kıyaslanarak da analiz edilebilecektir. Bu kapsamda oftalmik lens ve makine satışının aynı sözleşmede düzenlendiği optikçiler bakımından sözleşme başlangıç tarihi 2018 Temmuz-2019 Haziran arasında olan optikçilerin 2019-2020-2021 yıllarında ESSI-LUX'tan yüzde kaç oranında alım yaptığı hesaplanmış daha sonra bu oranların ortalaması alınmıştır. Sözleşmenin etkisini görebilmek amacıyla satış noktalarının 2018 yılı alım oranı daha sonraki yılların alım oranları ortalaması ile karşılaştırılmıştır. Sözleşme başlangıç tarihi 2018 Temmuz-2019 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'i devam eden yıllarda alımlarını artırmıştır.
- (301) Sözleşme başlangıç tarihi 2019 Temmuz-2020 Haziran arasında olan optikçilerin 2018-2019 yılı alım oranlarının ortalaması 2020-2021 yıllarındaki alım oranları ortalaması ile karşılaştırılmıştır. Sözleşme başlangıç tarihi 2019 Temmuz-2020 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'ü devam eden yıllarda alımlarını artırmıştır.
- (302) Sözleşme başlangıç tarihi 2020 Temmuz-2021 Haziran arasında olan optikçilerin 2018-2019-2020 yılı alım oranlarının ortalaması 2021 yılındaki alım oranı ile karşılaştırılmıştır. Sözleşme başlangıç tarihi 2020 Temmuz-2021 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'u devam eden yılda alımlarını artırmıştır.
- (303) Anlaşma öncesi ve sonrası alımların kıyaslandığı veri dikkate alındığında, yıllar itibarıyla daha fazla oranda optikçinin alımlarını artırdığı ve ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine/teçhizat sözleşmelerini daha etkin kullandığı değerlendirilmektedir.

### I.5.2.3.5. ESSI-LUX ve Rakiplerinin Vade Oranları

- (304) Dosya konusu iddialardan biri de ESSI-LUX'un optisyenlere 48 aya varan uzun vadelerle oftalmik makine satışı yaptığı ve makine bedelinin bir kısmını oftalmik lens alımlarının ESSI-LUX'tan yapılması karşılığında iskonto olarak verdiğidir. Konuyla ilgili olarak yerinde incelemede de elde edilen belgelere yukarıda yer verilmiştir (**Bulgu-3, Bulgu-5, Bulgu-6, Bulgu-7, Bulgu-8 ve Bulgu-9**).
- (305) Bu kapsamda aşağıda ESSI-LUX'un iştiraklerinin 2018-2021 yıllarında oftalmik lens ile makine ve teçhizatın birlikte satışa sunulduğu sözleşmeler bakımından satış vadelerine yer verilmektedir. Ek olarak rakipler tarafından oftalmik lens ile birlikte satışa sunulan ürünlere ilişkin vadelere de yer verilmektedir.

Tablo-45: Teşebbüslerin Oftalmik Lens ile Oftalmik Makine ve Teçhizat Birlikte Satışı Kapsamında Optisyenlere Uyguladıkları Vadelerin Satış İşlemi Bazında Dağılımı (%)

	2018											
	0-12 Ay		13-24 Ay		25-36 Ay		37-48 Ay		48 Ay üzeri		Toplam	
	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran
OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALTRA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tablo 45'in devamı:												
	2019											
	0-12 Ay		13-24 Ay		25-36 Ay		37-48 Ay		48 Ay üzeri		Toplam	
	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran
OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALTRA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SEIKO	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	2020											
	0-12 Ay		13-24 Ay		25-36 Ay		37-48 Ay		48 Ay üzeri		Toplam	
	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran
OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALTRA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	2021											
	0-12 Ay		13-24 Ay		25-36 Ay		37-48 Ay		48 Ay üzeri		Toplam	
	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran	Adet	Oran
OPAK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALTRA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
İŞBİR	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CEMFA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MERVE CAM	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
OPAK LENS	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HOYA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

- (306) Tablo'ya göre ana faaliyet alanı oftalmik lenslerin toptan satışı olan OPAK, ALTRA ve İŞBİR bakımından vadeli satışların süresinin genellikle 24 aydan uzun olduğu gözlemlenmektedir. OPAK 2018 yılında gerçekleştirdiği satışların %(.....)'ini, 2019 yılında %(.....)'ünü, 2020 yılında %(.....)'unu ve 2021 yılında %(.....)'sini 24 aydan daha uzun süreli vadeler ile gerçekleştirmiştir. ALTRA'da 24 aydan daha uzun süreli uygulanan vadelerin oranı sırasıyla şu şekilde gerçekleşmiştir; %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....). İŞBİR bakımından ise bu oran daha yüksek gerçekleşmiş olup bahsi geçen yıllar için sırasıyla; %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....). Ayrıca İŞBİR'in gerçekleştirdiği satışların vadelerinin 36 aydan daha uzun süreli olması da dikkat çekmektedir. Hatta 48 ay üzeri vade ile yapılan satışlar 2018, 2019, 2020 ve 2021 yılları için sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....) şeklindedir.
- (307) Oftalmik lenslerin oftalmik makine ve teçhizat ile birlikte satışa sunulduğu durumlarda, müşteriler ile sözleşme imzalanmakta ve hem oftalmik lens hem de makine satışı tek bir sözleşmede düzenlenmektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere, bir kısmı ödemeli bir kısmı oftalmik lens alımı karşılığı sözleşme veya tamamı oftalmik lens alımı karşılığı uzun vadeli (vadelerin genellikle 24 ila 48 ay arasında belirlendiği görülmektedir) sözleşmeler düzenlenmekte, vade boyunca belirli tutarda cam alımı yapılacağına yönelik olarak verilen taahhüt karşılığında makine bedeline risturn adı verilen indirim uygulanmaktadır. Dolayısıyla kimi sözleşmelerde cam alımlarında indirim uygulanmakta ve ayrıca cam alım taahhüdünün tamamlanması karşılığında, makine bedelinin bir kısmı ciro primi olarak verilmektedir.
- (308) Rakiplerin bu stratejiye karşılık verip veremediğinin ortaya konulabilmesi amacıyla rakiplerin paket satış sözleşmelerinde belirlenen vadeler de incelenmiştir. 2018 yılı için CEMFA satışlarının %(.....)'ünü 36 ay üzeri vade ile MERVE CAM ise satışlarının (.....) 0-36 ay vade ile gerçekleştirmiştir. 2019 yılında OPAK LENS ve HOYA'nın satışlarının (.....) 24 aydan kısa vadeli iken rakiplerden yalnızca CEMFA satışlarının %(.....)'sini 48 ay üzeri vade ile gerçekleştirmiştir. 2020 yılında rakiplerin de satış vadelerini artırmış olduğu görülmekte olup söz konusu teşebbüsler tarafından 24 ay ve üzeri vadelerle satış yapılmıştır. OPAK LENS ise satışlarının %(.....)'ünü 12 aydan kısa vadelerle gerçekleştirmiştir. 2021 yılına gelindiğinde yalnızca CEMFA'nın satışlarının %(.....)'ü 36-48 ay vadeli olup diğer rakipler de dâhil olmak üzere satışların neredeyse tamamı 36 aydan kısadır.
- (309) Diğer taraftan tabloda yer verilen teşebbüslerden ESSI-LUX bakımından oftalmik lens ile birlikte satışa sunulan cam kesme makineleri dikkate alınmış olup diğer rakipler bakımından hem cam kesme makinelerine hem de diğer (fokometre, pupilometre, karartma cihazı vs.) makine ve teçhizat ürünleri ve ayrıca cep telefonu, bilgisayar gibi promosyon ürünlerine de yer verilmiştir. Bu durum rakiplerin nispeten daha pahalı olan cam kesme makinelerini ESSI-LUX kadar promosyon ürünü olarak optikçilere sunamamasından kaynaklanmaktadır. Diğer promosyon ürünleri dikkate alınmasına rağmen rakiplerin oftalmik lens ile birlikte sattığı ürün adetleri oldukça düşük seviyelerde kalmaktadır.
- (310) Dolayısıyla rakipler tarafından geliştirilen satış paketlerinin gerek içerik, gerekse vade imkanları bakımından ESSI-LUX'a denk olmadığı ve ESSI-LUX'un stratejilerine karşılık veremediği anlaşılmaktadır. ESSI-LUX oftalmik lens alım taahhüdünün gerçekleştirilmesini teşvik edecek şekilde uzun süreli vadeler uygulamaktadır.

### I.5.2.3.6. ESSI-LUX'un İmzaladığı Sözleşmelerin Kapama Oranları

- (311) ESSI-LUX'un kampanyalarının, satış sözleşmelerinin ve uyguladığı satış ve vade koşullarının sektördeki etkilerinin ve optisyenlerde kapama etkisi oluşturup oluşturmadığının daha detaylı incelenmesi gerekmektedir. ESSI-LUX'un optisyenler tarafından kullanılan oftalmik makine ve teçhizat pazarında sahip olduğu pazar payı ve özellikle mevzuat gereği optisyenler tarafından cam kesme taşı kullanımının zorunlu olması, ancak optikçilerin cam kesme taşı yerine çoğunlukla cam kesme makinesi kullanmaları birlikte değerlendirildiğinde, pazar kapama kapsamında yapılan analizde, ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine satışlarını bir arada gerçekleştirdiği sözleşmelerin dikkate alınması uygun olacaktır. Zira ESSI-LUX'un cam kesme makineleri pazarında sahip olduğu pazar gücünün oftalmik lens pazarında rekabet karşısı pazar kapama etkisi doğurup doğurmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır.
- (312) Bu kapsamda öncelikle ESSI-LUX ve diğer oftalmik lens satışı gerçekleştiren toptancılardan oftalmik lens satışlarının müşterilerine dağılımı hakkında bilgi talep edilmiştir. Vergi kimlik numaraları (VKN) ile gönderilen bu tablolardan VKN bazında müşteriler çekilerek her bir müşterinin alımlarının toptancılara dağılımı hesaplanmıştır. Ek olarak ESSI-LUX'un hem oftalmik lens hem de oftalmik makine ve teçhizat satışlarını birlikte gerçekleştirdiği müşterilerinin ve bu müşterilerle imzaladığı sözleşmelerin detayları talep edilmiştir. Böylece oftalmik makine ve teçhizat ile birlikte satış yapılan oftalmik lens müşterileri bakımından ESSI-LUX'un payları incelenebilmiştir. Satış noktasının alımlarının %80'inden fazlasını tek sağlayıcıdan alması şartı münhasırlık olarak değerlendirilmektedir. ESSI-LUX müşterilerine böyle bir şart getirmiyor olmakla birlikte, oftalmik lens alımı karşılığında makine bedelinin tamamının ya da bir kısmının tahsil edilmemesi uygulamasının bir sonucu olarak, müşterilerinin alımlarının %80'ini karşılıyor olması, ilgili teşebbüsün pazarda kapamaya yol açtığı bir göstergesi olarak değerlendirilebilecektir. Bununla birlikte sözleşmeler kapsamında uygulanan indirimler vasıtasıyla pazarda optikçiler bazında ortaya çıkan kapama oranlarının da incelenmesi gerekmektedir. ESSI-LUX'un 2018-2021 yılları arasında oftalmik lens ve makine satışını birlikte gerçekleştirdiği toplamda (....) müşterisi bulunmaktadır. Aşağıdaki tablolarda bu müşterilerin optikçi sayısı bazında ve alım tutarları bazında, belirlenen baremler altında yıllar itibarıyla dağılımına yer verilmektedir.
- (313) Kapama oranları ESSI-LUX'un stok ve RX lens pazar payı dikkate alınarak %45'ten başlatılmış ve kademeli olarak artırılarak %50, %60, %70 ve %80 baremleri dikkate alınarak tespit edilmiştir.

Tablo-46: Oftalmik Lens ve Makine Satışlarının Aynı Sözleşmede Düzenlendiği (....) Optikçinin ESSI-LUX'tan Alım Oranları Bazında Sayısı ile Bu Optikçilerin Toplam Optikçi Sayısına Oranı

	2018	2019	2020	2021
İlgili Yılda Faaliyet Gösteren Optikçi Sayısı <sup>61</sup>	(....)	(....)	(....)	(....)
Oftalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %45'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçi Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)
Oftalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %45'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçilerin Satış Noktası Bazında Oranı (%)	(....)	(....)	(....)	(....)
Oftalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %50'sinden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçi Sayısı	(....)	(....)	(....)	(....)

<sup>61</sup> İlgili yılda faaliyet gösteren optikçi sayısı ESSI-LUX tarafından tahmin edilen verilerden oluşmaktadır.

Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %50'sinden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçilerin Satış Noktası Bazında Oranı (%)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %60'ından Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçi Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %60'ından Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçilerin Satış Noktası Bazında Oranı (%)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %70'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçi Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %70'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçilerin Satış Noktası Bazında Oranı (%)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %80'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçi Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ofthalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %80'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapan Optikçilerin Satış Noktası Bazında Oranı (%)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (314) 2018-2021 yılları arasında oftalmik lens ve makine satışını birlikte gerçekleştirildiği toplam (.....) müşterisi bakımından, alımlarının tutar bazında %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan gerçekleştirenlerin sayısının, pazarda faaliyet gösteren toplam optikçilere oranı %(.....) aralığında gerçekleşmiştir. Aynı oran %50 baremi için %(.....) arasında; %60 baremi için %(.....) arasında; %70 baremi için %(.....) arasında ve %80 baremi için %(.....) arasında gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, bu oranlar nokta sayılarının oranı olduğundan, ESSI-LUX'un uygulamalarının pazardaki etkisini daha sağlıklı analiz edebilmek için, bahsi geçen optikçilerin alım tutarları toplamının pazardaki alımların toplamına oranlanması gerekmektedir. Aşağıdaki tabloda bu analize yer verilmektedir.

Tablo-47: Oftalmik Lens ve Makine Satışlarının Aynı Sözleşmede Düzenlendiği (.....) Optikçi İçinde Oftalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %45, %50, %60, %70 ve %80'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapanların Alım Tutarlarının Toplam Alımlara Oranı

	2018	2019	2020	2021
İlgili yılda tüm optikçilerin oftalmik lens alım tutarı (TL) (A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (B)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) B/A	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %50'sinden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (C)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %50'sinden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) (C/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %60'ından fazlasını ESSI-LUX'tan yapan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (D)				
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %60'ından fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) (D/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %70'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (E)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %70'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) (E/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (F)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) (F/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (315) 2018-2021 yılları arasında oftalmik lens ve makine satışının birlikte gerçekleştirildiği toplam (.....) müşteriden alımlarının tutar bazında %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarları toplamının, pazarda faaliyet gösteren tüm optikçilerin alım tutarlarına oranı %(.....) olarak gerçekleşmiştir. Aynı oran %50 baremi için %(.....) arasında; %60 baremi için %(.....) arasında; %70 baremi için %(.....) arasında ve %80 baremi için %(.....) arasında gerçekleşmiştir. Önceki tabloya benzer şekilde kapama oranlarının her barem için yıllar itibarıyla artış eğiliminde olduğu, %50 baremi için 2020 ve 2021 yıllarında değişmediği, %60, %70 ve %80 baremleri için 2021 yılında oldukça az bir oranda düşüş gerçekleştiği gözlemlenmektedir. Dolayısıyla paket sözleşmelerin kapama etkisinin artarak devam ettiği değerlendirilmektedir.
- (316) Diğer taraftan, optikçilerin toplam alımlarının pazara oranı, nokta sayılarının oranına kıyasla daha yüksek gerçekleşmiştir. Örneğin, %50 baremi incelendiğinde 2021 yılı için nokta sayısı oranı %(.....) olup bu noktaların alım tutarlarının toplam pazara oranı %(.....)'dur. Benzer şekilde %80 baremi incelendiğinde 2021 yılı için nokta sayısı oranı %(.....) olup bu noktaların alım tutarlarının toplam pazara oranı %(.....)'dir.
- (317) Anlaşmaların alımları görece yüksek olan noktalarla yapılması bu anlaşmaların etkisini artırmaktadır. Dolayısıyla, ilgili barem alım tutarları bazında incelendiğinde kapama oranları artmaktadır. Bu tablo ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine satışlarını birlikte gerçekleştirdiği müşterilerinin, satış potansiyeli daha yüksek müşteriler olduğunu göstermektedir.
- (318) Buradaki analizler optikçilerin alımlarının toplam pazara oranlanması suretiyle hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda ise ESSI-LUX'un taviz uygulamasının yöneldiği optikçilerin (ESSI-LUX'la makine sözleşmesi imzalayan optikçiler-toplam (.....) adet) alım tutarları toplamına yer verilecektir. Bu sayede uygulamanın yöneldiği optikçiler içerisinde ne kadar etkili olduğunun analiz edilmesi hedeflenmektedir.

Tablo-48: Oftalmik Lens ve Makine Satışlarının Aynı Sözleşmede Düzenlendiği (.....) Optikçi İçinde Oftalmik Lens Alımlarının Tutar Bazında %45, %50, %60, %70 ve %80'inden Fazlasını ESSI-LUX'tan Yapanların Alım Tutarlarının Taviz Uygulamasının Yöneldiği Optikçilerin Toplam Alımlarına Oranı

	2018	2019	2020	2021
İlgili yılda oftalmik lens alımları ile makine teçhizat alımlarını birlikte ESSI-LUX'tan yapan (.....) optikçinin toplam alım tutarı (TL) (A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (B)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarı bazında oranı (%) B/A	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %50'sinden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (C)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %50'sinden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımı ile makine teçhizat alımını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarına oranı (%) (C/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %60'ından fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (D)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %60'ından fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımı ile makine teçhizat alımını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarına oranı (%) (D/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tablo 48'in devamı:				
	2018	2019	2020	2021
Oftalmik lens alımlarının %70'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (E)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %70'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımı ile makine teçhizat alımını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarına oranı (%) (E/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımlarının tutarı (TL) (F)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Oftalmik lens alımlarının tutar bazında %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin oftalmik lens alımı ile makine teçhizat alımını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin alım tutarına oranı (%) (F/A)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Teşebbüsten Elde Edilen Bilgiler Çerçevesinde Yapılan Hesaplamalar				

- (319) 2018-2021 döneminde oftalmik lens ve makine satışının birlikte gerçekleştirildiği toplam (.....) müşteri bakımından, alımlarının tutar bazında %45'inden fazlasını ESSI-LUX'tan gerçekleştiren optikçilerin alım tutarları toplamının, oftalmik lens ve makine ürünlerinin paket halinde satıldığı müşterilerin alım tutarlarına oranı %(.....)-(.....) aralığında gerçekleşmiştir. Aynı oran, %50 baremi için %(.....)-(.....); %60 baremi için %(.....)-(.....); %70 baremi için %(.....)-(.....) ve %80 baremi için %(.....)-(.....) arasında gerçekleşmiştir.

- (320) Bu indirimlerin etkisine bakıldığında 2021 yılında %45 üzeri kapama, uygulamanın yöneldiği optikçilerin alımlarının ortalama %(.....)'unda; %50 üzeri kapama %(.....)'inde; %60 üzeri kapama %(.....)'sinde; %70 üzeri kapama %(.....)'ında; %80 üzeri kapama %(.....) etkili olmuştur.
- (321) Bu durumda fiili münhasırlığın tespit edilmesi kapsamında ESSI-LUX'un pazar payının (2021 yılı itibarıyla %(.....)) çok ötesinde olan %80 baremi dahi dikkate alınsa uygulamanın yöneldiği optikçilerin yaklaşık (.....) kısmını kapattığı görülmektedir. Dolayısıyla ESSI-LUX'un cam ve makinenin paket satışının pazarın belirli bir kısmını rakiplere kapattığı ve bu stratejinin pazarın geri kalanı bakımından da kapama etkisi gösterebileceği kanaatine varılmaktadır.
- (322) Bu değerlendirmeye bağlantılı olarak İŞBİR'de yapılan yerinde incelemede elde edilen 26.01.2021 tarihli yazışmada (**Bulgu-28**) aşağıdaki ifadeler geçmektedir:
- "(.....) geçen sene (.....) kaptırdığımız müşterimizle Nexsia Cam Kesme Makinası ve Mr. Blue Okuyucusu Karşılığı 4 senelik anlaşma yapılmıştır."*
- (323) Belgeden yola çıkarak aşağıdaki tabloda (.....) 2018-2021 dönemine ilişkin cam alımlarının tutar bazında ESSI-LUX ile diğer teşebbüsler arasındaki dağılımı sunulmaktadır.

Tablo-49: (.....) Cam Alımlarının Dağılımı (%)

	2018 Alımları		2019 Alımları		2020 Alımları		2021 Alımları	
	Diğer	EL	Diğer	EL	Diğer	EL	Diğer	EL
(.....)	81,23	18,77	82,77	17,23	90,71	9,29	39,04	60,96

Kaynak: İŞBİR Yerinde İnceleme Tutanağı

- (324) İŞBİR ile (.....) arasındaki sözleşmenin 26.01.2021 tarihinde imzalandığı dikkate alındığında, ESSI-LUX'un 2021 yılında (.....) yaptığı cam satışlarını ciddi oranda artırdığı gözlemlenmiştir. Nitekim 2020 yılında tutar bazında yaklaşık %9'luk bir paya sahip olan ESSI-LUX, yaptığı cam ve makine sözleşmesi sayesinde 2021 yılında bu oranı %60'a kadar çıkarmıştır.
- (325) Dolayısıyla, yukarıda yer verilen tablolar incelendiğinde ESSI-LUX'la makine sözleşmesi akdeden optikçiler tarafından alınan oftalmik lenslerin büyük bir kısmının ESSI-LUX tarafından sağlandığı anlaşılmaktadır. ESSI-LUX'un cam ve makine/teçhizat sözleşmeleri yöneldiği optikçiler üzerinde oldukça etkilidir ve bu etkin pazarı kapayıcı nitelik taşımaktadır.
- (326) Son olarak ESSI-LUX ile oftalmik lens pazarında rakip olan üreticilerin cam ve makinenin birlikte satıldığı sözleşme sayıları incelenmiştir. 2018-2021 döneminde ESSI-LUX'a en yakın cam ve makine paket satışı yapan teşebbüsün OPAK LENS olduğu ve toplam (.....) sözleşme yaptığı tespit edilmiştir. OPAK LENS'in yaptığı paket satışların görece düşük fiyatlı karartma cihazını içerdiğini vurgulamak gerekmektedir. Diğer rakiplerden MERVE CAM'ın (.....), CEMFA'nın (.....), HOYA'nın (.....) ve SEIKO'nun toplam (.....) paket satış yaptığı görülmektedir. ESSI-LUX'un aynı dönemde toplam (.....) sözleşme yaptığı göz önüne alındığında rakiplerin ESSI-LUX'un paket satış stratejisine cevap verebilmekte zorlandığı değerlendirilmektedir.
- (327) Yukarıda yer alan tüm bilgiler, belgeler ve değerlendirmeler ışığında, ESSI-LUX'un uyguladığı oftalmik lens ve oftalmik makine/teçhizat sözleşmelerinin paket satış niteliği taşıdığı, ESSI-LUX tarafından oftalmik lens ve makine olarak sunulan paketlerin tamamı maliyetini karşılarsa da sözleşmelerin %(.....) (50 örneklemin (.....)) sunulan makinenin zararına satıldığı tespit edilmiştir. ESSI-LUX'un yaptığı sözleşmelerin %(.....) sunduğu makineyi maliyetinin altına vermesi, uygulamalarının oftalmik lenslerin

üretimi ve toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışladığı değerlendirmesini desteklemektedir.

- (328) Hedef indirimleri, satış noktasına belirli miktarda ürün alımı yaptığı takdirde verilen indirimler olup bu indirimlerin sadakat artırıcı potansiyeli bulunmaktadır. ESSI-LUX'un uygulamaları, optikçilerin cam ve makineyi indirimli alabilmek ve ceza ödememek için alımlarını ESSI-LUX'tan yapmasına sebep olabilecek ve rakip lens üreticilerinden yapılan alımlar azalabilecektir. Dolayısıyla bu uygulamanın rakipleri dışlama potansiyelinin yüksek olduğu değerlendirilmektedir.
- (329) Bu bilgiler ışığında gerek yerinde incelemede elde edilen belgeler gerekse yapılan görüşmelerde edinilen bilgiler çerçevesinde; ESSI-LUX'un hem oftalmik lens üreticisi hem de oftalmik makine üreticisi olduğu, optikçilere lens ve makine alımını ESSI-LUX'tan yapmaları karşılığında avantajlı teklifler sunulduğu ve optikçilerin lens ve makineyi birlikte almaya yönlendirildiği anlaşılmaktadır. Ek olarak sözleşmelerin uzun vadelerle akdedilmesi optikçilerin ESSI-LUX'tan lens alımı yapmaları noktasında teşvik edicidir. Öte yandan optikçilerin taahhüt edilen alımları yapmadığı takdirde verilen makinelerin geri alınabilmesi, oftalmik makine sunularak yapılan sözleşmelerin optikçilerin lens alımlarının büyük kısmını ESSI-LUX'a kaydırmasına sebep olduğu değerlendirilmektedir. Rakip lens üreticilerinin dışlanma ihtimali olgusunu destekleyecek bulguların var olduğu, bu çerçevede ESSI-LUX tarafından akdedilen paket satış sözleşmelerinin fiili münhasırlık oluşturduğu, bu nedenle söz konusu sözleşmelerin mevcut rakiplerin pazarda faaliyet göstermesi ve yeni teşebbüslerin pazara girmesi önünde engel oluşturmak suretiyle oftalmik lens üretimi ve toptan satışı pazarında dışlama potansiyeli gösterdiği sonucuna varılmaktadır.

### I.5.3. Taahhütlerin İhlali Bakımından Değerlendirme

#### I.5.3.1. Essilor-Luxottica Taahhütlerinin Değerlendirilmesi

- (330) Şikâyete konu iddialardan biri de ESSI-LUX'un 01.10.2018 tarih 18-36/585-286 sayılı kararı (*Essilor/Luxottica* kararı) kapsamında vermiş olduğu taahhütlere aykırı davrandığı yönündedir. İlgili kararda ESSILOR ve LUXOTTICA'nın faaliyetlerinin birleştirilmesi ve ortak bir holding şirketi olarak ESSI-LUX oluşturulması talep edilmiş olup işleme taahhütler sonucunda izin verilmiştir.<sup>62</sup> ESSI-LUX'un ürün portföyünden kaynaklanan konglomera etkilerin giderilebilmesi amacıyla *Essilor/Luxottica* kararı kapsamında sunulan davranışsal taahhütlere aşağıda yer verilmiştir.

- i. *Taraflar ve Birleşik Teşebbüs, Türkiye'deki optikçilere oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerinin birbirlerinden ayrı satılmasını önermeyi reddetmeyecek olması dahil olmak üzere, oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerinin bağlı satışını gerçekleştirmemeyi taahhüt etmektedirler,*
- ii. *Taraflar ve Birleşik Teşebbüs, optikçilere Tarafların rakiplerinin oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerini satın almalarını yasaklayan veya sınırlayan sözleşmesel veya fiili münhasırlık hükümleri uygulamayacaklarını taahhüt ederler.*
- iii. *İşbu davranışsal taahhütlerin süresi işlemin kapandığı günden itibaren üç yıl olacaktır.*

- (331) Öte yandan söz konusu kararda, davranışsal taahhütlerin üç yılın sonunda Kurul tarafından yeniden değerlendirilmesine karar verilmiştir. Bu çerçevede (.....) tarihi

<sup>62</sup> İlgili taahhüt metni kapsamında işlemde kaynaklanan yatay endişelerin giderilebilmesi amacıyla ESSILOR'un MERVE OPTİK'te sahip olduğu hisselerinin tamamını elden çıkararak MERVE OPTİK'in tek kontrolünü uygun bir alıcıya devredeceği taahhüt edilmiştir. Bu kapsamda 29.11.2019 tarih ve 19-42/703-301 sayılı Kurul kararı ile MERVE OPTİK'in Demirel Ailesi tarafından devralınmasına izin verilmiştir. MERVE OPTİK'in elden çıkarılması ile markalı güneş gözlüklerinin toptan satışı ve reçeteli optik çerçevelerin toptan satışı pazarlarındaki yatay örtüşme tamamen ortadan kalkmıştır.

itibarıyla (.....) süre dolmuş olup Kurulun 25.11.2021 tarih ve 21-57/799-395 sayılı kararıyla yukarıda yer verilen taahhütlerin süresi (.....) uzatılmıştır. Dolayısıyla anılan davranışsal taahhütler hâlihazırda geçerliliğini korumaya devam etmektedir.

- (332) Davranışsal taahhütlerin içeriğine bakıldığında; birinci davranışsal taahhüt kapsamında, ESSI-LUX'un güneş gözlüğü, optik çerçeve ve oftalmik lens ürünlerinin bağlı satışını gerçekleştirmeyeceği taahhüt edilmiştir. Buna göre ESSI-LUX'un güneş gözlüğü, optik çerçeve ve oftalmik lens pazarlarında tedarik ettiği herhangi bir ürünü, müşterilere tek başlarına temin etmeyi açıkça veya zımnen reddetmemesi gerekmektedir. Ek olarak birinci taahhüdünün açıklandığı bölümlerde, eşit koşullarda bulunan müşterilere yönelik yapılan satışlarda ayrımcı şartlar uygulanmayacağı ve her halükârda makul şartlar sunulacağına garanti altına alındığı belirtilmiştir. Bu çerçevede bahsi geçen ilgili ürün pazarlarında bağlama yapmamaya ilişkin birinci davranışsal taahhüdün mal vermenin reddi ve ayrımcılık yapmamayı da kapsayacak şekilde sunulduğu anlaşılmaktadır.
- (333) ESSI-LUX, oftalmik lens ve oftalmik makine/teçhizatın optikçilere tek bir sözleşme ile satılabildiği gibi bu ürünleri ayrı ayrı da satılabilmektedir. Dolayısıyla söz konusu satış stratejisi bağlamadan ziyade bir paket satış niteliği taşımakta olup, soruşturma kapsamında ESSI-LUX'un güneş gözlüğü, optik çerçeve ve oftalmik lens ürünlerinin bağlı satışını gerçekleştirdiğine yönelik herhangi bir bilgi ya da bulguya rastlanılmamıştır.
- (334) Davranışsal taahhüt paketi içerisinde yer alan ikinci davranışsal taahhüt ise ESSI-LUX'un Türkiye'de faaliyet gösteren optik mağazalarına, oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerini rakiplerinden satın almasını yasaklayan ya da sınırlayan sözleşmesel veya fiili münhasırlık uygulamayacağı yönündedir.
- (335) Daha önce de ifade edildiği üzere, ESSI-LUX ile optikçiler arasında imzalanan cam ve makinenin birlikte satıldığı sözleşmelerin bir kısmı incelenmiş, incelenen sözleşmelerin çoğunluğunda optikçilerin talebinin tamamının ya da önemli bir kısmının ESSI-LUX'dan karşılanmasına ya da ESSI-LUX haricinde bir rakip cam üreticisinden alım yapmamasına ilişkin açık bir hüküm olmadığı görülmüştür. Bununla birlikte ALTRA'da gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen üç ayrı sözleşmede münhasırlık hükümlerine yer verildiği tespit edilmiştir.
- (336) Söz konusu üç sözleşmeden (.....) ile imzalanan sözleşme 01.07.2017 tarihli, (.....) ile imzalanan sözleşme ise 07.11.2017 tarihli'dir. Dolayısıyla bu iki sözleşmenin tarihinin *Essilor/Luxottica* kararı kapsamında sunulan davranışsal taahhütlerden önce olduğu tespit edilmiştir.
- (337) Yerinde inceleme sırasında elde edilen ve münhasırlık hükmü bulunan diğer sözleşme ise ALTRA ve (.....) arasındadır. ALTRA Pazarlama Sorumlusu (.....) tarafından (.....) gönderilen ve (.....)'nin bilgide yer aldığı "Sözleşme Listesi" konulu, 15.03.2021 tarihli e-postanın ekinde yer alan ve (.....) ile imzalanmış olup 02.03.2020 tarihinden itibaren geçerli olan Optik Emtia Satış sözleşmesinin "Münhasır Anlaşma" başlıklı 9. maddesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:
- "Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA'dan satın almayı taahhüt eder."*
- (338) ALTRA ve (.....) arasında imzalanan sözleşmenin tarihi (02.03.2020), taahhütlerinin yürürlük tarihinden (01.10.2018) yaklaşık 1,5 yıl sonrasına aittir. ESSI-LUX sözleşmenin ve ilgili maddenin varlığını kabul etmiş ve (.....) ile imzalanan sözleşmede yer alan münhasırlık hükmünün çıkarıldığını tarafa ilettiğini belirtmiştir. Ayrıca ESSI-

LUX, 09.12.2021 itibarıyla (.....)'in sözleşme kapsamında taahhüt ettiği cam alım tutarının (.....) TL olduğu ancak fiili alımlarının (.....) TL olarak gerçekleştiğini ifade etmiştir.

- (339) Soruşturma sürecinde daha sonra ALTRA ile imzalanan ve münhasırlık hükmü içeren (.....) sözleşme daha tespit edilmiştir. Bu (.....) sözleşmeden (.....) Kurulun *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerin yürürlük tarihinden önce imzalandığı anlaşılmaktadır. Münhasırlık hükmü içeren kalan (.....) sözleşmenin<sup>63</sup> ise taahhütlerin yürürlük tarihinden sonra akdedildiği görülmektedir. Sözleşmelerde geçen münhasırlığa ilişkin hüküm şu şekildedir: “*Müşteri, sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyduğu tüm camları münhasıran ALTRA’dan satın almayı taahhüt eder.*” Dolayısıyla *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerin yürürlük tarihinden sonra münhasırlık hükmü içeren sözleşmeler imzalanmış olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle 01.10.2018 tarihinde *EssilorLuxottica* kararıyla uygulamaya konulan taahhüdün sözleşmesel münhasırlığa ilişkin kısmının ihlal edildiği kanaatine varılmaktadır.
- (340) Diğer yandan 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı Kurul kararı ile alınan taahhütlerin diğer bir kısmı fiili münhasırlığa ilişkindir. Daha önceki bölümlerde detayları verildiği üzere ESSI-LUX’un uygulamalarının fiili münhasırlığa yol açıp açmadığı ile ilgili olarak ESSI-LUX’un, uzun vadelerde geçerli olan sözleşmeler yoluyla cam alım taahhüdünü kabul eden optikçilere cam alımlarında indirim uyguladığı ve makine bedelinin bir kısmını veya tamamını ciro primi olarak verdiği anlaşılmıştır. Bedelsiz veya indirimli ürün sunulduktan sonra cam alım taahhüdünün sıkı bir şekilde izlendiği, cam alım taahhüdünün yerine getirilmemesi durumunda çeşitli yaptırımların uygulanacağı ve bedelsiz ya da indirimli ürün sunulan optikçilerin rakip üreticilere kaymasının önlenmeye çalışıldığı tespitleri yapılmıştır. Sonuç olarak ESSI-LUX’un uygulamalarının fiili münhasırlık niteliği taşıdığı değerlendirilmiştir.
- (341) Sözleşmesel ve fiili münhasırlık sonucuna ulaşılırken incelenen dönem 2018-2021 yıllarına ilişkin olup *Essilor/Luxottica* kararında alınan taahhütlerin ilk (.....) süresinin 01.10.2018 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdiği dikkate alındığında; soruşturma kapsamında ulaşılan bu sonuç 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı Kurul kararı ile alınan taahhütlerin ihlali anlamına gelmektedir. Sonuç olarak 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı *Essilor/Luxottica* kararı ile alınan “*Taraflar ve Birleşik Teşebbüs, optikçilere Tarafların rakiplerinin oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerini satın almalarını yasaklayan veya sınırlayan sözleşmesel veya fiili münhasırlık hükümleri uygulamayacaklarını taahhüt ederler.*” şeklindeki taahhüt hükmü ihlal edilmiştir.

### **I.5.3.2. EssilorLuxottica/Atasun Taahhütlerinin Değerlendirilmesi**

- (342) Soruşturma kapsamında incelenen dönemin bir kısmının, ESSI-LUX’un Kuruma sunmuş olduğu *EssilorLuxottica/Atasun* taahhüt paketi ile aynı döneme denk gelmesi nedeniyle bu dosyaya ilişkin taahhüt değerlendirmesi de yapılmıştır.
- (343) HAL Holding N.V.'nin tamamına sahip olduğu iştiraki HAL Optical Investments B.V.'nin GrandVision N.V.'de bulunan hisselerinin ESSI-LUX tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talebi üzerine, devre konu teşebbüsün Türkiye’de faaliyet gösteren iştiraki ATASUN’un ESSI-LUX tarafından devralınması işlemine; alınan bir dizi taahhüt sonucunda 10.06.2021 tarih ve 21-30/395-199 sayılı Kurul kararı (*EssilorLuxottica/Atasun*) ile izin verilmiştir.

<sup>63</sup> Bu sözleşmelerden biri yalnızca makine satışı içermektedir.

(344) Bu kapsamda ESSI-LUX tarafından özetle, anılan teşebbüsün:

1. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lens ve oftalmik teçhizat ürünlerini (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte)<sup>64</sup> ayrı ayrı tedarik etmeyi reddetmemek de dâhil olmak üzere, söz konusu ürünlerin bağlı satışını gerçekleştirmeyeceği, markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lens ve oftalmik teçhizatlara (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte) ilişkin olarak eşit koşullarda bulunan müşterilere yönelik yapılan satışlarda ayrımcı şartlar uygulamayacağı ve her halükârda makul şartlar sunacağı,
2. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler, oftalmik lensler ve oftalmik teçhizat ürünlerine (ilgili sarf malzemeleri ile birlikte) ilişkin olarak tüm müşterilerine, ESSI-LUX'un perakendeci iştiraklerine (ATASUN dâhil) uygulayacağı satış koşulları ve şartlarının aynısını uygulayacağı,
3. Markalı güneş gözlükleri, markalı optik çerçeveler ve RX lensler bakımından, ATASUN'un üçüncü taraf sağlayıcılardan yaptığı alımların değer bakımından toplam payının, 2019 yılında gerçekleşen alımları ile en az aynı oranda olacağı,
4. 1, 2, 3 ve 4 numaralı taahhütlerin uygulanmasının takip edilmesi ve raporlanması amacıyla bağımsız denetçi uzman atanacağı,
5. Koordinasyon hususu kapsamında ortaya çıkabilecek çekinceleri gidermek üzere ESSI-LUX ve ATASUN'un ticari ilişkileri sayesinde elde ettikleri hassas bilgileri birbirleri ile paylaşmayacağı ve bu teşebbüslerin birbirinden ayrı personel, yönetici ve organizasyon yapısı ile faaliyetlerine devam edeceği,
6. Davranışsal taahhütlerin süresinin işlemin kapanış tarihinden itibaren üç yıl olacağı ve Kurul tarafından gerekli görülmesi halinde en çok üç yıl daha uzatılabileceği

taahhüt edilmiştir.

(345) 10.06.2021 tarihli *EssilorLuxottica/Atasun* kararına konu taahhütler büyük ölçüde 01.10.2018 tarihli *Essilor/Luxottica* kararına konu taahhütleri kapsamakla birlikte söz konusu taahhütler arasında bazı farklılıklar da bulunmaktadır.

(346) Bu farklılıklardan birisi münhasırlık hususuna ilişkindir. *Essilor/Luxottica* kararında ESSI-LUX güneş gözlüğü, optik çerçeve ve oftalmik lens bakımından sözleşmesel veya fiili münhasırlık uygulamasında bulunmayacağı taahhüdünde bulunmuştur. Ancak *EssilorLuxottica/Atasun* devralmasında bu yönde açıkça bir taahhütte bulunulmamıştır. Ek olarak, *EssilorLuxottica/Atasun* kararı sonucunda alınan taahhütlerde bağlı satış ve ayrımcılık yapmama konularında; oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerinin yanı sıra oftalmik teçhizat ürünleri de eklenmiştir. Soruşturma kapsamında bağlı satış, ayrımcılık ve diğer taahhüt konularına ilişkin herhangi bir değerlendirme ve ihlal tespiti yapılmamıştır. Bunun yanı sıra *EssilorLuxottica/Atasun* kararında sözleşmesel ya da fiili münhasırlık konularında herhangi bir taahhüt alınmaması nedeniyle mevcut soruşturma kapsamında ulaşılan ESSI-LUX'un uygulamalarının fiili münhasırlık yarattığı sonucu, *EssilorLuxottica/Atasun* kararında alınan taahhütlere aykırılık teşkil etmemektedir.

#### I.5.4. Savunmalar ve Değerlendirilmesi

<sup>64</sup> ESSI-LUX tarafından oftalmik makinelerin -toptancı seviyesinde faaliyet gösteren- reçete laboratuvarlarına, oftalmik teçhizatın ise -perakende seviyesinde faaliyet gösteren- optisyenlere satıldığı belirtilmiştir. Taahhüt süreci kapsamında, işlem sonrası ortaya çıkabilecek dikey endişelerin giderilebilmesi amacıyla taahhütler getirildiğinden, taahhütlerin optisyenlerin alımlarına göre tasarlandığı ve dolayısıyla makine ifadesinin ilgili taahhüt maddesinde yer almadığı belirtilmiştir.

#### I.5.4.1. Pazar Tanımlarına İlişkin Savunmalar ve Değerlendirilmesi

**- Optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarının küresel ölçekli ve rekabetçi bir yapıda olduğuna yönelik savunma**

(347) Savunmada;

- *ESSI-LUX üzerinde küresel ölçekte rekabet baskısı oluşturabilecek teşebbüsler bulunduğu, Türkiye’de Essilor, Nidek, Weco, Briot, Takubomatic, Huvitz-Pichina markalı makinelerin satışının gerçekleştirildiği, ayrıca Indo (İspanya), Briot (Fransa) ve Linen (Japonya) markalı cam kesme makinelerini de kullanmayı tercih eden birçok optisyen olduğu,*
- *İkinci el cihazların büyük bir kısmının da gerekli parçalarla yenilendikten sonra satıldığı, yenilenmiş ikinci el makineler ile yeni makineler arasında işlevsellik açısından bir fark bulunmadığı,*
- *Türkiye’de oftalmik makine ve teçhizatların dağıtım pazarında birçok teşebbüsün faaliyet gösterdiği, söz konusu ilgili pazar açısından giriş engeli ve ithalat kısıtlamasının bulunmadığı, Kurulun geçmiş tarihli kararlarında<sup>65</sup> “oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri üretimi ve dağıtım” pazarı bakımından ticaretin genel olarak uluslararası düzlemde gerçekleştiği yönünde değerlendirme yapıldığı, dolayısıyla ilgili pazarın küresel olarak belirlenmesi gerektiği,<sup>66</sup>*

ifade edilmektedir.

(348) Savunmada da belirtildiği üzere, optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarında küresel ölçekte faaliyet gösteren birçok teşebbüs bulunmaktadır. Bahse konu teşebbüsler, Türkiye’de özellikle cam kesme makinelerinin satışı alanında distribütörleri aracılığıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Nitekim ANT OPTİK-*Nidek*<sup>67</sup>, UĞUR OPTİK-*Huvitz*, CEMFA- *Briot* ve *Weco*, AKS OPTİK-*Takubomatik* markalı cam kesme makinelerinin distribütörlüğünü yürütmektedir. Bu çerçeveden bakıldığında, küresel olarak adlandırılan oyuncuların Türkiye’deki faaliyetleri göz ardı edilmiş değildir. Buna ek olarak, pazarda faaliyet gösteren ve ikinci el cam kesme makinesi dağıtım ve satışı gerçekleştiren teşebbüsler de analize dâhil edilmiştir. Yine savunmada belirtildiği üzere bahse konu makine ve teçhizatların ithalatının önünde yasal bir engel veya kısıtlama bulunmamaktadır. Ancak söz konusu makine ve teçhizatların tüketicisi/kullanıcısı olan optikçiler açısından özellikle de cam kesme makinelerinin görece yüksek maliyetli ürünler olmasına ilaveten ürünün nakliye ve kurulum süreçlerinde ortaya çıkabilecek ek maliyetler, satın alımdan kullanıma kadar oluşabilecek zaman maliyeti ve satış sonrası servis hizmetlerinden faydalanabilme olanakları göz önünde bulundurulduğunda optikçilerin bu ürünleri ithalat yoluyla temin etmek yerine Türkiye’de faaliyet gösteren distribütörlerden satın alma yoluna gitmesinin daha makul bir seçenek olabileceği ve bu bağlamda ithalatın Türkiye’de faaliyet gösteren distribütörlerden ürün almanın tam anlamıyla bir alternatifi olarak ele alınamayacağı değerlendirilmektedir. Son olarak atıf

<sup>65</sup> 26.06.2012 tarihli ve 12-35/990-304 sayılı Essilor/Opak Kararı, para. 22. ve 17.04.2013 tarihli ve 13-22/305-142 sayılı Essilor/İşbir Kararı, para. 23.

<sup>66</sup> Avrupa Komisyonunun Essilor/Luxottica kararında coğrafi pazarın, eğer dünya çapında değilse, en azından Avrupa Ekonomik Alanı çapında olduğunun değerlendirilmesi gerektiğinin belirtildiği ifade edilmiştir (Komisyon’un 01.03.2018 tarihli ve M.8394 sayılı Essilor/Luxottica Kararı, para. 169-171.)

<sup>67</sup> *Nidek* marka cam kesme makinelerinin distribütörlüğü 2002-2019 yılları arasında OPTO tarafından yapılmış olup 2019 yılında ANT OPTİK’e verilmiştir.

yapılan geçmiş tarihli Kurul kararları ve Komisyonun *Essilor/Luxottica* kararı bakımından incelenen pazar oftalmik makine ve teçhizat pazarıdır. Bu pazardaki ürünler yüzeyleme, kaplama ve parlatma makineleri gibi alt kırılımlardan oluşmakta ve oftalmik lens üreticisi teşebbüsler tarafından kullanılmaktadır.<sup>68</sup> Mevcut dosya kapsamındaki ilgili ürün pazarı ise optisyenler tarafından kullanılan oftalmik makine ve teçhizat ürünleri olarak belirlenmiştir.

**- Oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarının tek bir ilgili ürün pazarı teşkil ettiğine yönelik savunma**

(349) Savunmada;

- İlgili pazarın başka bir ayırım yapılmaksızın oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı olarak belirlendiği ancak pazar tanımlarının “stok lenslerin üretimi ve toptan satışı” ve “RX lenslerin üretimi ve toptan satışı” olarak dikkate alınması gerektiğinin beyan edildiği, stok ve RX lenslerin alt kırılıma gidilmeden bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği, hangi ürünün stok olarak hangisinin RX olarak üretileceğinin tamamen üreticinin ticari kararıyla ilgili olduğu, tüm lens üreticileri/ithalatçıların, optisyenlere her türde lens tedariki sağlayabildiği, bu güçlü arz ikamesinin, talep ikamesi ile eşdeğer etkiye sahip olduğundan, ilgili pazar tanımında dikkate alınması gerektiği, geçmiş Kurul kararlarında da alt kırılıma gidilmeden pazar tanımı yapıldığı

ifade edilmektedir.

(350) Yukarıda ilgili bölümlerde, stok ve RX lenslerin hangi açılardan farklılaştığı, neden ikame ürünler olarak kabul edilemeyeceği detaylı şekilde ifade edilmiştir. Ancak soruşturma konusunun temelini paket satışların oluşturması ve paket satışa konu sözleşmelerde stok ve RX lens ayırımına gidilmemesi nedeniyle bu ayırımın paket sözleşmeler bakımından önem arz etmeyeceği değerlendirmesi de yapılmıştır. Dolayısıyla ulaşılan her iki değerlendirme arasında herhangi bir çelişki bulunmamaktadır. Zira dosya kapsamında teşebbüsün farklı kabul edilebilecek pazarlardaki gücünü gösterebilmek bakımından hem stok lenslerin üretimi ve toptan satışı, hem RX lenslerin üretimi ve toptan satışı hem de stok ve RX lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarlarındaki durumu analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir. Yapılan değerlendirmeler neticesinde, incelenen üç farklı pazar kırılımında da teşebbüsün lider oyuncu olduğu ortaya konulmuştur. Daha sonra ise, soruşturma konusunun temelini oluşturan paket satış sözleşmelerinde stok ve RX lens ayırımına gidilmemiş olması nedeniyle değerlendirmelerde herhangi bir ayırma gidilmemiştir.

**1.5.4.2. Hâkim Duruma İlişkin Savunmalar ve Değerlendirilmesi**

(351) Savunmada;

- ESSI-LUX'un iştiraklerinin birbirlerinden bağımsız hareket ettiği, pazarda birbirleriyle rekabet içinde olan birçok marka sunan bu üç iştirak arasında oldukça dağınık bir yapının olduğu, farklı markalar ve fiyatlandırmalar yoluyla birbirleriyle rekabet ettikleri, ancak pazar gücü analizinin neredeyse tümüyle ESSI-LUX'un farklı iştiraklerinin satışlarından kaynaklanan toplam pazar payına dayandırıldığı

ifade edilmektedir.

(352) ESSI-LUX Türkiye'de OPAK, İŞBİR, ESEL, ALTRA gibi iştirakleri aracılığı ile faaliyet göstermektedir. 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesi "*piyasada mal veya hizmet üreten,*

<sup>68</sup> Kurulun 10.06.2021 tarih ve 21-30/395-199 sayılı *Essilor/Atasun* kararı, para.79, 169

*pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri*” teşebbüs olarak tanımlamaktadır. Söz konusu hüküm çerçevesinde, ESSI-LUX iştiraklerinin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla aynı ekonomik bütünlüğün içinde yer alan iştiraklerin yapılacak incelemelerde bir bütün olarak değerlendirilmesinin ve pazar gücü analizinin ESSI-LUX iştiraklerinin toplam pazar payına dayandırılması yerindedir. Aynı ekonomik bütünlük içerisinde faaliyet gösteren birimlerin birbirleriyle yarışıyor olmaları, ESSI-LUX hakkında yapılan analizi ve değerlendirmelerin toplam pazar gücüne dayandırılması gerektiği gerçeğini değiştirmemektedir.

**- Hâkim durum iddiasının, optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarı bakımından hatalı analizlere dayandığına yönelik savunma**

(353) Savunmada;

- İlgili tablolarda ESSI-LUX'un küresel rakipleri olan Nidek, Briot-Weco, Huvitz ve Takubo'nun pazar paylarının göz ardı edildiği, ESSI-LUX'un makine ve teçhizat satışlarını ağırlıklı olarak gerçekleştiren ESEL'in tahminlerine göre, ESSI-LUX'un cam kesme makinelerindeki pazar payının belirtilenden çok daha düşük olduğu (%(.....)),
- Optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri için tek bir ilgili pazar tanımlanmış olmasına rağmen, ESSI-LUX'un pazar paylarının cam kesme makineleri, odaklama cihazları ve pupilometreler ve fokometreler için ayrı ayrı hesaplandığı, makine/teçhizatlardan lenslere yönelik olarak kaldıraç etkisinin varlığının iddia edildiği, ancak dünya çapında hiçbir rekabet otoritesi tarafından ESSI-LUX'un oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarında hâkim konumda olmak bir yana, pazar gücüne sahip olarak dahi değerlendirilmediği, pazara giriş engeli ve ithalat kısıtlaması bulunmadığı, Avrupa ve Çin'den ithalat olanaklarının potansiyel rakipler için ekonomik alternatifler oluşturduğu belirtilerek bahse konu pazarda ESSI-LUX'un hâkim durumda olmadığı

ifade edilmektedir.

(354) *Essilor, Nidek, Briot, Weco, Takubomatik ve Huvitz* marka cam kesme makinelerinin Türkiye pazarında faaliyet gösteren distribütörleri tarafından yapılan satışlar ilgili hesaplamada göz önünde bulundurulmuştur. Dolayısıyla söz konusu rakiplerin pazar paylarının göz ardı edildiği iddiasına itibar edilmemiştir.

(355) Optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri için tek bir ilgili pazar tanımlanmış olup söz konusu pazarın daha detaylı incelenmesi amacıyla cam kesme makineleri, odaklama cihazları, pupilometreler ve fokometreler için de pazar payları hesaplanmıştır. Bu kısıtlamalar hâkim durum analizinin sonuç kısmında dikkate alınmamış ve değerlendirmeler tek bir pazar göz önüne alınarak yapılmıştır.

(356) 2018-2021 yıllarında ESSI-LUX sıfır cam kesme makineleri pazarında adet ve tutar bazında yaklaşık %(.....) pazar payına sahiptir. Hem sıfır hem de ikinci el cam kesme makinesi satışları birlikte analiz edildiğinde ise pazar payları 2018-2021 yılları için tutar bazında sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....) olarak; adet bazında ise sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....) ve %(.....) olarak gerçekleşmiştir.

(357) ESSI-LUX'un söz konusu pazarda sahip olduğu yüksek pazar paylarına ek olarak; dikey bütünleşik yapısı, cam ve makinenin birlikte satıldığı sözleşmelerdeki indirim

oranları ile uzun vadeli geri ödeme imkânları sunması ve rakiplerin bu düzeydeki imkânları müşterilere sağlayamaması, ESSI-LUX üzerinde rakiplerin etkin bir rekabetçi baskı uygulayamadıklarının göstergesi olarak kabul edilmelidir.

- (358) Ayrıca, ilgili pazara yasal giriş engellerinin bulunmamasına karşın, cam kesme makinesi gibi optisyen mağazası açısından maliyetli ve satış sonrası destek gerektiren bir cihaz bakımından güçlü markaların varlığı, yerleşik firmaların portföy güçleri ve satış sonrası teknik servis hizmetinin iyi sağlanabilmesi için yeterli alt yapı gibi hususlar pazara girişi zorlaştıran unsurlardır. Bu bağlamda, savunmada bahsedilen ilgili pazara yasal/yapısal giriş engellerinin bulunmaması, pazara girişlerin ve pazarda varlığını sürdürebilmenin kolaylıkla gerçekleşebileceği anlamına gelmemektedir.
- (359) Ek olarak, ESSI-LUX tarafından ileri sürülen %(...) pazar payına sahip olduğu savunması herhangi somut bir belgeye dayandırılmamakta, soyut beyandan ibaret kalmaktadır. Dolayısıyla ulaşılan sonucu değiştirecek mahiyette değildir.
- (360) Sonuç olarak, ilgili pazarda yasal bir giriş engeli ve ithalat kısıtlaması bulunmaması ve Avrupa ve Çin'den ithalat olanaklarının potansiyel rakipler için ekonomik alternatifler oluşturması ESSI-LUX'un optisyenlik müesseseleri tarafından kullanılan oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri pazarında hâkim konumda bulunduğu değerlendirmesini değiştirmemektedir.

**- Oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında hâkim durumun söz konusu olmadığına ilişkin savunma**

- (361) Savunmada;
- Oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında çok sayıda yabancı ve yerli teşebbüsün faaliyet gösterdiği, rakiplerin 2021 yılında ESSI-LUX'tan daha fazla sayıda optisyene ulaştığı, oftalmik lens üretimi ve toptan satışı pazarında ESSI-LUX'un pazar payının (adet bazında) 2018-2021 yılları arasında %(...)ten %(...)ye düştüğü, bu durumda ESSI-LUX'un bahse konu pazarda güçlü bir konumunun bulunmadığı,
  - İlgili pazarda marka bilinirliğinin oldukça düşük olduğu ve doktorlar reçeteye marka yazmadığı için başka bir tedarikçiye kolaylıkla geçildiği, tüketici tercihini optisyenlerin etkilediği,
  - Türkiye'de neredeyse her reçete laboratuvarının hem RX hem de stok lenslerin toptan satışını yaptığı, bu kapsamda HOYA, MERVE CAM, BETA ve ADELLENS dâhil olmak üzere daha önce stok lenslerin toptan dağıtım alanlarında faaliyet gösteren birçok teşebbüsün yarı tamamlanmış lensleri işlemek amacıyla reçete laboratuvarı açtığı, ortalama bir reçete laboratuvarı kurmanın maliyetinin sadece 1 milyon Euro (ikinci el makine kullanılırsa 400.000 Avro) olduğu ve bu laboratuvarın kurulması ve operasyona başlanması için bir yıl gibi kısa bir dönemin yeterli olduğu, OPAK LENS'in kısa bir sürede pazardaki en büyük oyuncularından biri haline geldiği ve bu bağlamda, oftalmik lens pazarı için yapısal ve stratejik giriş engellerinin olmadığı,
  - Bu çerçevede ESSI-LUX'un oftalmik lenslerin toptan satışı pazarında hâkim durumda olmadığı

ifade edilmektedir.

- (362) Oftalmik lenslerin toptan satışı pazarında, ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(...), tutar bazında ise %(...) aralığında pazar payına sahiptir. En yakın

rakip konumunda olan MERVE CAM ise aynı yıllar içerisinde adet bazında %(.....), ciro bazında %(.....) oranında paya sahip olmuştur.

- (363) Alt kırılıma gidildiğinde ise, stok lenslerin toptan satışı pazarında, ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), tutar bazında ise %(.....) aralığında pazar payı elde etmiştir. ESSI-LUX'un, pazar payının görece düşük olduğu stok lenslerin toptan satışı pazarında bile en yakın rakibinden (.....) büyük pazar payına sahip olduğu görülmektedir.
- (364) RX lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında ise, ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), tutar bazında ise %(.....) aralığında pazar payı elde etmiştir. En yakın rakiplerinden biri olan BETA'nın aynı dönemde adet bazında %(.....), tutar bazında ise %(.....) oranında paya sahip olduğu tespit edilmiştir. İlgili pazarda ESSI-LUX en yakın rakibinin tutar bazında (.....) büyüklüğe sahip olup adet ve tutar bazında pazarın yarısından fazlasını tek başına karşılamaktadır.
- (365) Oftalmik lenslerin toptan satışı pazarında reçete laboratuvarı kurmak için herhangi bir özel izne gerek olmaması ve genel sanayi tesisi açma kuralları geçerli olmakla birlikte, reçete laboratuvarı kurmak için gereken sermaye yanında, iyi işleyen bir dağıtım kanalı ve müşteri portföyünün oluşturulabilmesi gerekmektedir. ESSI-LUX'un bu pazarda da yıllar itibarıyla gücünü korumuş olması, pazara yeni giren teşebbüsler olsa da bunların ESSI-LUX üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, ESSI-LUX'un oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında hâkim durumda olduğu değerlendirilmesi gerekmektedir.

#### **1.5.4.3. Maliyet Altı Fiyatlamaya Uygulanmadığına İlişkin Savunmalar, Ekonomik Analiz Raporu ve Değerlendirilmesi**

- (366) 06.10.2022 tarih ve 31826 sayılı Kurum kayıtlarına intikal eden belgede, ESSI-LUX'un soruşturma konusu ticari davranışların analizine yönelik olarak RBB Economics unvanlı firmadan danışmanlık hizmeti aldığı ve bahse konu firmanın ekonomik analiz raporunun belge ekinde sunulduğu ifade edilmiştir.

- (367) Söz konusu analizde;

- Soruşturmaya konu olan uygulamaların cam satış indirimleri ve paket indirimleri olarak iki farklı şekilde incelendiği, söz konusu indirimlerin sektörde yaygın bir uygulama haline gelen oftalmik lensin liste satış fiyatı üzerinden uygulanan %(.....)-(.....) oranındaki temel indirimlere ek olarak uygulandığı, cam satış indirimlerinin daha yüksek oftalmik lens alımını ödüllendiren indirimler olduğu, paket indirimlerin ise oftalmik lens satın alma taahhütleri karşılığında makine-teçhizat ve oftalmik lensler arasındaki indirimler dâhil olmak üzere paket teklifleri konu edildiği, Türkiye'de oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarında faaliyet gösteren ALTRA, İŞBİR ve OPAK tarafından gerçekleştirilen bu uygulamaların analizi için eşit etkinlikteki rakip testinin uygulandığı<sup>69</sup>, test sonucunda cam satış indirimlerinin her üç iştirak açısından da maliyet altı fiyatlamaya yol açmadığının tespit edildiği, hatta net-net olarak ifade edilen nihai fiyatın Ortalama Kaçınılabilir Maliyetinin (OKM) önemli ölçüde %(.....) olarak belirtilmektedir) üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda her bir iştirak özelinde yapılan tek ürün indirimleri açısından 2021 yılı için ulaşılan sonuçlara aşağıda yer verilmektedir:

<sup>69</sup> Eşit etkinlikteki rakip testi analizi gerçekleştirilirken oftalmik lensin liste birim fiyatından temel indirim ve cam indrimi olarak ifade edilen indirimler düşüldükten sonra elde edilen ve "net-net" olarak adlandırılan fiyatın, OKM ile karşılaştırıldığı belirtilmiştir.

- İŞBİR: OKM (.....) TL altında olup indirimler düşülmüş ortalama oftalmik lens fiyatları (.....) TL'nin üzerindedir.
  - ALTRA: OKM (.....) TL altında olup indirimler düşülmüş ortalama oftalmik lens fiyatları (.....) TL'nin üzerindedir.
  - OPAK: OKM (.....) TL altında olup indirimler düşülmüş ortalama oftalmik lens fiyatları (.....) TL'nin üzerindedir.
- Daha sonra eşit etkinlikteki rakip testinin paket indirimlerine uygulandığı belirtilmiştir.<sup>70</sup> Bu kapsamda ise iştiraklerden İŞBİR tarafından 2021 yılı sonuna kadar tamamlanmış olan (.....) sözleşmeden (.....)'sinde etkin fiyatın OKM üzerinde gerçekleştiği, etkin fiyatın OKM altında kaldığı (.....) sözleşmenin anlaşmaların %(.....)'unu kapsamasına rağmen cam satış değeri bazında anlaşmaların %(.....)'sını temsil ettiğini, maliyet altı kalan (.....) sözleşmenin (.....) tanesinde daha uygun fiyatlı olan stok lenslerin payının şirket ortalaması olan %(.....)-(.....) aralığının çok daha üzerinde olup %(.....)-(.....) aralığında bulunduğunu, kalan (.....) sözleşmeye yönelik sonucun stok ve RX lensler içerisinde üretim maliyetlerinin geniş varyasyonunun bir sonucu olduğu (örnek olarak 2021'de ALTRA stok lenslerinin üretim maliyetinin (.....) Euro ile (.....) Euro aralığında gerçekleştiği belirtilmiştir), bahse konu (.....) sözleşmenin indirimlerden önceki fiyatlarına bakıldığı zaman da OKM'ye kıyasen fiyatların düşük olduğunu, bunun da fiyatların OKM altında olmasının indirimlerden ziyade ilgili optisyenin ortalama bir optisyene göre İŞBİR'den camları daha uygun fiyatlı almasından kaynaklandığını gösterdiği, dolayısıyla İŞBİR'in paket indirim anlaşmalarının pazarı eşit etkinlikteki bir rakibe kapama olasılığının bulunmadığı belirtilmiştir.
- Öte yandan ESSI-LUX iştiraklerinden olan ALTRA'nın 2021 yılı sonuna kadar tamamlanmış (.....) sözleşmesinden (.....)'sinde etkin fiyatın OKM üzerinde gerçekleştiği, etkin fiyatın OKM altında gerçekleştiği (.....) sözleşmenin teşebbüs tarafından tamamlanmış bulunan (.....) sözleşmenin oran olarak %(.....)'sini temsil etmesine rağmen oftalmik lens satış değeri bakımından %(.....)'lük kısma tekabül ettiği, (.....) sözleşme için de daha uygun fiyata sahip stok lenslerin payının şirket ortalamasının önemli ölçüde üzerinde olduğu, ALTRA'nın 2018-2021 döneminde tamamladığı sözleşmelerdeki stok lens birimlerinin payı %(.....)-(.....) aralığında iken bahse konu (.....) sözleşme bakımından %(.....)-(.....) aralığında gerçekleştiği, dolayısıyla bu sözleşmelere yönelik sonuçların etkin fiyatların OKM altında gerçekleşmesinden değil de ürün portföy etkisinden kaynaklanmasının muhtemel olduğu, ayrıca bu (.....) sözleşmenin indirimler uygulanmadan önceki fiyatlarına bakıldığında da fiyatların zaten düşük seviyede olduğu, bu durumun da etkin fiyatın OKM altında çıkmasının uygulanan indirimlerden değil müşterilerin normalde aldığından daha uygun fiyatlara cam almasından kaynaklandığını ortaya koyduğu ifade edilmiştir.
- Ek olarak zaman kısıtı sebebiyle OPAK'ın 2021 yılı sonuna kadar tamamlanmış olan en büyük (.....) sözleşmesi için veri sağlayabildiği ve bu sebeple (.....) sözleşmenin analiz edilebildiği, söz konusu (.....) sözleşmenin 2021 yılı sonuna kadar tamamlanan sözleşmelerin taahhüt değerinin yaklaşık %(.....)'sini oluşturduğu ve

<sup>70</sup> Paket sözleşmelerin bir parçası olarak ortaya çıkan ESSI-LUX cam satış oranının toplam ESSI-LUX cam satışlarının %(.....)'ünden daha düşük seviyede olduğu, dolayısıyla pazarı eşit etkinlikteki bir rakibe kapatma olasılığının oldukça zayıf olduğu, ancak yine de bu sözleşmelere de eşit etkinlikteki rakip testi uygulandığı, tamamlanan tüm sözleşmeler için makine-teçhizatlar verilen indirimlerin cam satışlarına yansıtıldığı, ortaya çıkan etkin (net-net) fiyatın birim başına OKM ile karşılaştırılarak testin analizinin gerçekleştirildiği ifade edilmiştir.

analiz edilen sözleşmelerin tamamının eşit etkinlikteki rakip testini karşıladığı, dolayısıyla OPAK'ın paket indirim sözleşmelerinin pazarı eşit etkinlikteki bir rakibe kapama olasılığının bulunmadığı ifade edilmiştir.

- Dolayısıyla, ESSI-LUX'un uyguladığı paket indirimlerin, sözleşmeler bazında olmak üzere %(...)’ından fazlasında OKM'nin üzerinde fiyatlandırma yaptığı, söz konusu oranın değer bakımından yaklaşık %(...) seviyesinde olduğu, OKM altında kalan sözleşmelerin ise ürün portföy etkisi ve ilgili sözleşmelerin diğer tarafı olan optikçilerin ortalama kıyasla daha uygun fiyatlı lensleri daha fazla alması ile açıklanabileceği ifade edilmiştir. Bunun yanı sıra paket indirimleri bakımından her bir iştirak özelinde yapılan analiz sonucuna göre, OKM'ye kıyasla ALTRA'nın %(...), OPAK'ın %(...) ve İŞBİR'in %(...) daha fazla net-net fiyatına sahip olduğu sonucuna ulaşıldığı belirtilmiştir.
- Ayrıca oftalmik lensler bakımından teknik bir gereklilik bulunmayışı, nihai tüketici nezdinde cam ürünleri bakımından marka bilinirliğinin düşük seviyede olması, Türkiye’de faaliyet gösteren optisyenlerin yaklaşık %(...)’inin ESSI-LUX’tan cam alımı gerçekleştirmemesi ve ESSI-LUX’tan cam alımı gerçekleştiren teşebbüslerin taleplerinin tamamını diğer sağlayıcılara kaydırabilmesinin önünde bir engel bulunmadığı belirtilerek talebin rekabete kapalı bir kısmı bulunmadığı ifade edilmiş ve yukarıda yer verilen eşit etkinlikteki rakip testlerinin bu varsayımına dayalı olarak gerçekleştirildiği belirtilmiştir.

(368) Savunmada ise;

- *Kurul ve Komisyon’un yıkıcı fiyatlandırma ve/veya indirim sistemleri uygulamak suretiyle rakipleri dışlama davranışının tespiti için eşit etkinlikteki rakip testini (as efficient competitor test - AEC testi) benimsediği, ESSI-LUX’un talebi üzerine RBB Economics tarafından hazırlanan ekonomik analiz raporunda indirimler düşülmüş oftalmik lens satış fiyatlarının her durumda OKM’den %(...) oranından daha fazla olduğu, ilaveten AEC testinde makine/teçhizat bakımından elde edilen indirimin tamamını satın alınan/taahhüt edilen lenslere tahsis etmek suretiyle birim lens başına ödenen etkin fiyatının elde edilerek ulaşılan OKM’nin (...)-(...) TL arasında belirlendiği ve indirimler düşülmüş ortalama net fiyatların (...)-(...) TL arasında değiştiği,*
- *Paket indirimler bağlamında münferit anlaşmaların neredeyse tamamının (>%(...)) OKM’nin üzerinde etkin fiyatlara yol açtığı tespit edildiği, etkin fiyatların OKM’den düşük olduğu tüm sözleşmeler bağlamında, herhangi bir indirim uygulanmadan önceki fiyat seviyelerinin zaten düşük olduğu, bu sonucun indirimler sebebiyle değil müşterinin daha ucuz lensler almasından kaynaklandığı, soruşturma heyetinin esas aldığı maliyet ölçütünün (OKM) ve lens fiyatlarının aynı seviyede kıyaslamadığı, fiyat sözleşme bazında tespit edilirken OKM’nin ise şirket düzeyinde tespit edildiği, ürün portföy etkilerinin dikkate alınmadığı,*
- *Maliyetin altında olduğu iddia edilen ve (...), (...), (...) ile imzalanan üç sözleşme değerlendirildiğinde, belirtilen optisyenlerin çoğunlukla daha ucuz stok lensler satın aldıkları,*
- *ESSI-LUX iştirakleri tarafından akdedilen maliyet altı paket sözleşme bulunmadığı,*

- Sonuç olarak ESSI-LUX'un paket satışlarının oftalmik lens pazarındaki rekabeti kısıtlamadığı ve dolayısıyla, söz konusu indirimlerin tüketicinin yararı doğrultusunda meşru rekabeti ortaya koyduğu

ifade edilmektedir.

- (369) ESSI-LUX cam kesme makinelerinin ve oftalmik lenslerin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunan dikey bütünleşik yapıya sahip bir teşebbüştür. ESSI-LUX ile optikçiler arasında imzalanan oftalmik lens ve makinenin birlikte sunulduğu sözleşmeler incelendiğinde, optikçilerin oftalmik lens alımlarının bir bölümünü ESSI-LUX'tan yapmaları karşılığında optikçilere cam kesme makinelerinin çok uygun şartlarda ve hatta bedelsiz verildiği görülmektedir.
- (370) 2018-2021 dönemi için ESSI-LUX iştirakleri ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın oftalmik lens ve makinenin birlikte satışını yaptığı (.....) sözleşmeden 2021 yılı oftalmik lens alış tutarına göre en büyük 50 optikçi seçilerek bir örneklem oluşturulmuş ve bu optikçilerle yapılan sözleşmelerin fiyat-maliyet analizi gerçekleştirilmiştir. Analizin yapıldığı sırada 50 optikçinin imzaladığı sözleşmelerin bir kısmının vadesi tamamlanmış, bir kısmının ise devam etmektedir.
- (371) Sözleşme bazında hesaplanan indirim uygulanmış oftalmik lens birim satış fiyatından makine kapsamında sunulan toplam indirimler düşülmüş ve ortaya çıkan etkin fiyat, ilgili iştirakin oftalmik lens birim OKM'si ile karşılaştırılmıştır. Yapılan analizler neticesinde 2021 yılı oftalmik lens alış tutarına göre en büyük 50 optikçiye ilişkin dışlayıcı paketleme testi uygulandığında (.....) sözleşmenin maliyet altında kaldığı görülmüştür.
- (372) Nitekim ESSI-LUX tarafından iletilen ekonomik analiz raporunda da taahhüt süreci tamamlanmış (.....) sözleşme seçilip benzer bir yöntem uygulanarak hesaplama yapılmış, diğer bir deyişle sözleşme bazındaki indirim uygulanmış oftalmik lens birim satış fiyatından makine kapsamında sunulan toplam indirimler düşülmüş ve ortaya çıkan bu fiyat ilgili iştirakin oftalmik lens birim OKM'si ile karşılaştırılmıştır. Bu analiz neticesinde (.....) sözleşmenin (.....) fiyatın ilgili iştirakin OKM'sinin altında kaldığı ifade edilmiştir. Ancak ESSI-LUX tarafından ilgili analizin devamında maliyet altında kalan sözleşmelerin ürün portföy etkisi dikkate alındığında, bir diğer deyişle OKM hesaplanırken iştirak ortalaması değil ilgili optikçinin stok ve RX lens alım miktarları dikkate alındığında tüm sözleşmelerin maliyet üstü kalacağı ifade edilmiştir.
- (373) Benzer şekilde ürün portföy etkisi dikkate alındığında, bir başka ifadeyle OKM dikkate alınırken ilgili iştirakin OKM'si değil sözleşme bazında gerçekleşen (ilgili optikçinin alım yaptığı stok ve RX lens miktarı) OKM dikkate alındığında, sözleşmelerin tamamında oluşan oftalmik lens birim fiyatının OKM'nin üzerinde kaldığı görülmüştür. Dolayısıyla savunmada belirtildiği üzere maliyet altında kalan (.....) sözleşmenin de ürün portföy etkisi dikkate alındığında maliyet üstünde olduğu, diğer bir deyişle tüm sözleşmeler için gelirlerin maliyetini karşılayacağı tespit edilmiştir.
- (374) Sonuç olarak ürün portföy etkisine ilişkin savunma kabul edilerek ilgili hesaplama optikçilerin stok lens ve RX lens alım miktarlarına göre gözden geçirilmiş ve ESSI-LUX tarafından sunulan tüm paketlerin maliyetini karşıladığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte sözleşme kapsamında sunulan cam kesme makinesine ilişkin fiyat-maliyet analizi yapılmış ve örneklem olarak seçilen 50 optikçinin (.....), diğer bir deyişle ESSI-LUX tarafından sunulan paketlerin %(.....) cam kesme makinesinin maliyetinin altında kaldığı tespit edilmiştir. ESSI-LUX'un optikçilerle imzaladığı sözleşmelerin kurgusuna bakıldığında da, sözleşmelerde oftalmik lens birim fiyatının yer almadığı dolayısıyla

optikçilerin karar verirken makinede yapılacak indirimi dikkate alarak bir seçim yaptığı değerlendirilmektedir. ESSI-LUX'un yaptığı sözleşmelerin %(.....) sunduğu makineyi maliyetinin altına verdiği göz önüne alındığında, ESSI-LUX'un uygulamalarının oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışladığı kanaati korunmaktadır.

#### I.5.4.4. Münhasırlık Uygulanmadığına İlişkin Savunmalar ve Değerlendirilmesi

(375) Savunmada;

- ESSI-LUX'un Türkiye'de faaliyet gösteren hiçbir iştirakinin optisyenler üzerinde hiçbir şekilde hukuki ya da fiili münhasırlık politikası uygulamadığı ve pazarda faaliyet gösteren optisyen sayısının en az 8.000 olduğu göz önünde bulundurulduğunda (.....) sözleşmenin sayısal olarak ihmal edilebilir düzeyde olduğu, dolayısıyla ALTRA'nın sınırlı sayıdaki sözleşmesinde yer alan münhasırlık hükümlerinin ilgili pazarda herhangi bir etki yaratabilecek nitelikte olmadığı ve ESSI-LUX'un taahhütlere uyumunu etkilemediği,
- Üç sözleşmenin imza tarihlerinin Kurulun Essilor/Luxottica kararı ile kabul edilen taahhütlerden önceki bir döneme denk geldiği, bahsi geçen karardan sonra imzalanan (.....)'in ise sözleşme kapsamında taahhüt ettiği lens alım tutarını gerçekleştirmediği, teşebbüsün fiili satın alma değeri dikkate alındığında ilgili müşteri tarafından diğer oftalmik lens üreticilerinden de alım yapıldığının görülebileceği, bahse konu sözleşmenin, sözleşmesel ya da fiili münhasırlık oluşturmadığı,
- Daha sonraki süreçte tespit edilen, ALTRA'nın Essilor/Luxottica taahhütlerinin yürürlüğe girmesinden sonra imzaladığı (.....)<sup>71</sup> paket sözleşme bakımından ise bahse konu optisyenlerin alımlarının tamamını ALTRA'dan yapmadığı, ayrıca ALTRA tarafından 09.12.2021 ve 10.12.2021 tarihlerinde bahse konu (.....) optisyene ((.....) hariç) yazı gönderilerek<sup>72</sup> sözleşmelerde yer alan münhasırlık hükümlerinin geçersiz olduğunun ve optisyenlerin daha önceden de olduğu gibi diğer oftalmik lens tedarikçilerinden ürün temin etmeye devam edebileceklerinin hatırlatıldığı,
- Bahsi geçen bu hususların münhasırlık olmadığını ispat ettiği ifade edilmektedir.

(376) Soruşturma sürecinde ESSI-LUX ile optikçiler arasında imzalanan birçok sözleşme incelenmiş olup ALTRA'da yapılan yerinde incelemede elde edilen imzalı üç sözleşmede ((.....) ile imzalanan) münhasırlık hükmü tespit edilmiştir. Söz konusu üç sözleşmeden ikisinin imza tarihi *Essilor/Luxottica* kararı kapsamında sunulan davranışsal taahhütlerden öncedir. ALTRA ve (.....) arasında imzalanan sözleşmenin tarihi ise (02.03.2020), taahhütlerinin yürürlük tarihinden (01.10.2018) yaklaşık 1,5 yıl sonrasına aittir.

(377) Ancak daha sonraki süreçte ALTRA ile imzalanan ve münhasırlık hükmü içeren başka sözleşmelerin olduğu tespit edilmiştir. Bu noktada tespit edilen toplam (.....) sözleşmeden (.....) Kurulun *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlerin yürürlük tarihinden önce imzalandığı anlaşılmış, münhasırlık hükmü

<sup>71</sup> Bir adet sözleşme daha ((.....)) münhasırlık hükmü buldurmakla birlikte ilgili sözleşmenin sadece makine satışı içerdiği, paket satış sözleşmesi kapsamında olmadığı belirtilmiştir.

<sup>72</sup> Söz konusu e-postalar savunmanın ek kısmında yer almaktadır.

içeren kalan (.....) sözleşmenin<sup>73</sup> ise taahhütlerin yürürlük tarihinden sonra akdedildiği görülmüştür. Dolayısıyla 01.10.2018 tarihinde *EssilorLuxottica* kararıyla uygulamaya konulan taahhüdün sözleşmesel münhasırlığa ilişkin kısmının ihlal edildiği, sözleşmesel münhasırlık uygulamasının ESSI-LUX'un diğer eylem ve uygulamalarının dışlayıcı niteliğinin bir parçası olduğu değerlendirilmiştir.

- (378) Diğer taraftan sözleşmesel münhasırlıkla ilgili olarak ALTRA tarafından 09.12.2021 ve 10.12.2021 tarihlerinde optisyenlere yazı gönderildiği, yürürlükteki sözleşmelerde yer alan münhasırlık hükümlerinin geçersiz olduğunun belirtildiği ya da sözleşmelerin hiçbir zaman uygulanmadığı ve optisyenlerin taleplerinin tamamını ALTRA'dan tedarik etmediği savunmalarına itibar etmek mümkün olmamıştır. ESSI-LUX daha önce Kurul kararı ile bağlayıcı hale gelen taahhütlere aykırı davrandığından, bu aykırılığın etkilerine bakılmasına gerek bulunmamaktadır. Nitekim Kurulun 18.03.2021 tarih ve 21-15/190-80 sayılı *Algida* kararında "...münhasırlık yaratan uygulamalar açıkça yasaklanmış olmasına rağmen, GETİR ile yapılan sözleşmede, münhasırlığa işaret edebilecek ifadeler yer verilmiştir. Dolayısıyla sözleşme doğrudan 2008 Kararı'na aykırılık içermektedir. Bu anlamda eylemin münferit olması sistematik olmaması ya da etkisinin az olması hususlarının tartışılmasına gerek olmadığı değerlendirilmektedir." ifadelerine yer verilmiştir.

#### **I.5.4.5. Uygulamaların Pazar Kapamaya ve Fiili Münhasırlığa Yol Açmadığına Yönelik Savunmalar ve Değerlendirilmesi**

##### **- Paket sözleşmelere ilişkin analizin hatalı olduğu savunması**

- (379) Savunmada;

- Kapama analizi yapılırken hangi lens tedarikçilerinin satışlarının dikkate alındığının anlaşılmadığı, örneğin ESSI-LUX'un en büyük rakiplerinden biri olan BETA'nın 2022 yılı hariç olmak üzere satış bilgilerini Kuruma sunmadığı, bu doğrultuda analizin BETA veya başka bir toptancının satışlarını göz ardı etmesi halinde ESSI-LUX iştiraklerinin müşterilerin satın alımlarındaki payının suni bir şekilde artacağı,
- Kapama analizleri bakımından yalnızca paket sözleşme imzalanan ESSI-LUX iştirakinin dikkate alınması gerektiği, örneğin İŞBİR ile paket sözleşme imzalamış bir optisyenin alımları içindeki ESSI-LUX payının, kümülatif olarak tüm ESSI-LUX iştiraklerinin (yani ALTRA, İŞBİR ve OPAK) satışları dikkate alınarak hesaplanmasının hatalı olduğu, diğer iştiraklerden yapılan alımlar ile paket sözleşmeler kapsamındaki alımlar arasında nedensellik bağı bulunmadığı, iştiraklerin paket sözleşme imzalandıktan sonra başka bir ESSI-LUX iştirakini bilgilendirdiğini gösteren herhangi bir iç belge veya yazışma bulunmadığı,
- ESSI-LUX tarafından kapatıldığı iddia edilen (.....) optisyenin kimliğinin, dosyaya giriş toplantısı sırasında ESSI-LUX ile paylaşılmadığı, dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesinin üçüncü fıkrası gereği bu hususun Kurul kararına dayanak yapılamayacağı

ifade edilmiştir.

- (380) Dosya kapsamında ESSI-LUX'a ek olarak sektörde faaliyet gösteren ilk 10 oftalmik lens toptancısından veri elde edilmiştir. Bahsi geçen toplamda 11 toptancı 2018-2021 yılları için ciro bazında pazardaki satışların yaklaşık %95'ini gerçekleştirmektedir. Pazar kapama analizi dâhil olmak üzere yapılan analizlerde bu toptancılardan elde

<sup>73</sup> Bir sözleşme sadece makine satışı içermektedir.

edilen veriler kullanılmıştır. Pazar kapama kapsamında yapılan analizde, ESSI-LUX ve diğer toptancılardan oftalmik lens satışlarının müşterilerine dağılımı hakkında bilgi talep edilmiş ve bu verinin tüm taraflardan sağlanmasına özen gösterilmiştir. Nitekim müşterilerin alımlarının ESSI-LUX ve diğer toptancılara dağılımının hesaplanması bu veriler üzerinden yapılan analizlerle mümkün olmuştur. Dosyaya giriş kapsamında erişim talep edilen belgeler arasında yer alan bir belgede BETA'nın gerekli verileri sunmadığının gözlemlendiği iddiası karşısında, ilgili veriler Excel formatında sunulmuştur. BETA'nın verisi tutarlı bir şekilde analize dâhil edilmiştir. Bu veri 09.12.2022 tarihinde, dosyaya giriş kapsamında, ticari sırlar karartılarak ESSI-LUX vekillerine de gösterilmiştir. Diğer taraftan "2022 yılı hariç olmak üzere satış bilgilerini Kuruma sunmadığı" ifadelerinden dolayı dosya kapsamındaki bir belgenin sehven kapama analizi ile ilişkilendirildiği ve eksik veri sunulduğunun iddia edildiği anlaşılmaktadır. Bu belgede yer alan veriler ESSI-LUX'un belirttiği üzere 2022 yılına ilişkin olup oftalmik lens ve makine/teçhizatın birlikte sunulduğu sözleşme sayısına ilişkindir ve bu veriler kapama analizlerinde kullanılmamıştır. Dolayısıyla kapama analizlerinin eksik veri seti ile yapıldığı savunması kabul edilmemiştir.

- (381) Ek olarak pazar kapama analizinin yalnızca paket sözleşmenin imzalandığı ESSI-LUX iştirakini dikkate alınarak yapılması gerektiği savunması da kabul edilemeyecektir. ESSI-LUX iştiraklerinin pazarda birbirleriyle yarışıyor olmaları, bu iştiraklerin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı gerçeğini değiştirmemektedir. Rakipler açısından hangi iştiraktan alım yapıldığından bağımsız olarak nihayetinde ESSI-LUX ile rekabet edilmektedir. Nitekim alımların %80'inden fazlasının ESSI-LUX'tan yapılmaya başlanmasında paket sözleşmelerin etkisi incelenmektedir. Bu sözleşmelerin bir iştirakle yapılması rekabet karşıtı etkilerin doğması bakımından yeterli olmuştur. Bir iştirakle sözleşme imzalandığında, alımların diğer iştiraklere de kaydırıldığı iddia edilmediğinden bu hususa ilişkin delil gösterilmesine de gerek bulunmamaktadır.
- (382) 2021 yılı bakımından alımlarının %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan yapan optikçilerin kimlik bilgilerinin istenmesi, bu hesaplamaların ESSI-LUX ve sektör genelinden elde edilen veriler kullanılarak yapılması ve analizde teşebbüsler tarafından gönderilen ticari sırların kullanılması sebebiyle, ticari sırlardan arındırılmamış versiyonlara erişim talebi karşılanamamış, ancak 23.11.2022 tarih ve 22-52/772-31 sayılı Kurul kararı kapsamında söz konusu hesaplamaların nasıl yapıldığının açıklanabilmesi amacıyla ticari sır içermeyen varsayımsal bir veri seti oluşturularak kullanılan hesaplama yöntemleri hakkında ESSI-LUX vekillerine sözlü açıklamalar yapılmıştır.

**- Paket sözleşmelerin ESSI-LUX faaliyetlerinde küçük bir pay oluşturduğu ve kapama oranları ihmal edilebilir düzeyde olduğundan paket sözleşmelerin pazar kapama etkisini ortaya koymadığı savunması**

(383) Savunmada;

- ESSI-LUX'un paket sözleşmeler kapsamında kararlaştırılan lens satışlarının tutar bazında 2021 yılı için ESSI-LUX'un toplam lens satışlarının yalnızca %(.....)'sına tekabül ettiği, optisyen sayısı bakımından paket sözleşmelerin toplam pazarın %10'undan daha azını kapsadığı (en az 8.000 optisyende<sup>74</sup> (.....) anlaşma)

ifade edilmiştir.

<sup>74</sup> Kurumun rakiplerden bilgi talep ederken kullandığı "...yaklaşık 8.000 optik mağazasının..." ifadesi ile cevabi yazılardan birinde yer alan, (.....)'in optisyen sayısı tahminine dayanılarak bu tahminin kullanıldığı belirtilmiştir.

- (384) Dosya kapsamında ESSI-LUX'un optik mağazaları ile yaptığı sözleşmelerde oftalmik lens ve oftalmik makineleri paket sözleşme şeklinde bir arada sunduğu, bu makineleri çok uygun şartlarda indirimli olarak (**Bulgu-3, Bulgu-5, Bulgu-6, Bulgu-7, Bulgu-8 ve Bulgu-9**) hatta bazı durumlarda bedelsiz verdiği (**Bulgu-12, Bulgu-13, Bulgu-14 ve Bulgu-16**), makine kapsamında verilen tavizlerin oftalmik lens alım taahhüdü kapsamında verildiği tespit edilmiştir. İndirim uygulamaları taahhüt edilen alım tutarıyla ilişkili olup sözleşmeler optikçilerin sözleşmede imzalanan alım tutarlarını gerçekleştirmeleri durumunda indirim hak kazanabilecekleri şekilde düzenlenmektedir. Hedef indirimleri, bir satış noktasının belirli bir dönemdeki alımlarının tamamının veya önemli bir kısmının hâkim durumdaki teşebbüsten karşılanması sonucunu doğuruyorsa rakipleri dışlayıcı nitelikte olabilecektir. Dolayısıyla dosya kapsamında incelenen uygulamaların ESSI-LUX faaliyetlerinde küçük bir pay oluşturması etkisinin olmadığı anlamına gelmemektedir.
- (385) Savunmada ayrıca,
- 2018-2021 yılları arasında alımlarının %80'inden fazlasını ESSI-LUX'tan gerçekleştiren optisyenlerin sayısının ya da bu optisyenlerin toplam alım tutarlarının sırasıyla pazarın genelindeki optisyen sayısına ya da pazardaki toplam alım tutarına oranının ihmal edilebilir düzeyde olduğu ve pazardaki rakipler için fiili veya potansiyel bir kapama etkisinin söz konusu olmadığı, bu uygulamaların eşit etkinlikteki rakibe pazarı kapama potansiyelinin bulunmadığı
- ifade edilmiştir.
- (386) Dışlayıcı davranışlara yönelik Kurul tarafından yapılan değerlendirmenin esasını, hâkim durumdaki teşebbüsün davranışının, fiili veya muhtemel rekabet karşıtı piyasa kapamaya yol açıp açmadığının incelenmesi oluşturmaktadır. Dolayısıyla etkinin gösterilmesi, mutlaka davranışın mevcut ve potansiyel rakipler üzerindeki fiili etkisinin gösterilmesi olarak değil, mevcut ve potansiyel rakipler üzerindeki fiili veya muhtemel etkilerinin değerlendirilmesi olarak anlaşılmalıdır. Gerek AB<sup>75</sup> gerekse Kurul<sup>76</sup> uygulamasına konu pek çok kararda etkinin mümkün olması standardının kabul edildiği görülmektedir.
- (387) Bu bağlamda incelenen davranışların sadece fiili etkilerine değil muhtemel etkilerine de odaklanılmıştır. Öncelikle ESSI-LUX'un hedef ciroya bağlı indirim uygulaması ve hedefin gerçekleşmesi için uzun vadeler belirlemiş olmasının sadakat artırıcı özellikleri nedeniyle münhasırlık yaratma ve rakipleri dışlama potansiyelinin olduğu kanaatine varılmıştır. Ek olarak sözleşmelerde optikçilerin taahhüt edilen alımları yapmadığı takdirde verilen makinelerin geri alınabileceği düzenlendiğinden, ilgili sözleşmeler optikçilerin taahhütlerini gerçekleştirmek adına lens alımlarının büyük kısmını ESSI-LUX'a kaydırmasına sebep olabilecektir. Nitekim sözleşmelerin uygulandığı süreler boyunca rakip alımlarının azaldığı, ESSI-LUX'tan yapılan alımların ise arttığı gözlemlenmiştir. Şöyle ki ESSI-LUX ile paket sözleşme imzalayan optisyenlerin çoğunun, sözleşme öncesi döneme kıyasla alımlarını artırdığı belirtilmelidir. Sözleşme başlangıç tarihi 2018 Temmuz-2019 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'i, 2019

<sup>75</sup> Michelin v. Commission (Michelin-II), Case T-203/01 [2003] ECR II-4071, para. 239; British Airways v. Commission, Case C-95/04 P [2007], para. 77; Konkurrensverket v. TeliaSonera Sverige, Case C-52/09 [2011], para. 64.

<sup>76</sup> 10.02.2005 tarih ve 05-10/81-30 sayılı; 06.08.2009 tarih ve 09-35/877-206 sayılı; 23.12.2009 tarih ve 09-60/1490-379 sayılı; 06.06.2011 tarih 11-34/742-230 sayılı; 30.03.2011 tarih ve 11-18/341-103 sayılı; 12.06.2014 tarihli ve 14-21/410-178 sayılı Kurul kararları.

Temmuz-2020 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'ü ve 2020 Temmuz-2021 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'i devam eden yılda alımlarını artırmıştır.

(388) Yukarıda ilgili bölümde ESSI-LUX'un uygulamalarının pazardaki etkisi incelenmiş ve kapama oranlarına yer verilmiştir. 2021 yılında optikçilerin alımları %80 baremi için incelendiğinde kapanan nokta sayısı oranı yaklaşık %(.....), bu noktaların alım tutarlarının toplam pazara oranı ise yaklaşık %(.....) olarak hesaplanmıştır. Diğer baremler için bu oranlar daha yüksek seviyelerde gerçekleşmiş ve yıllar itibarıyla artış göstermiştir. Özellikle taviz uygulamasının yöneldiği optisyenler incelendiğinde %80 üzeri kapama %(.....) olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla uygulamanın optisyenler üzerinde oldukça etkili olduğu ve kapama etkisinin artarak devam edeceği değerlendirilmektedir.

(389) Dosya kapsamında rakip lens üreticilerinin dışlanma ihtimali olgusunu destekleyecek bulguların var olduğu, bu çerçevede ESSI-LUX tarafından akdedilen paket satış sözleşmelerinin fiili münhasırlık oluşturduğu, bu nedenle söz konusu sözleşmelerin mevcut rakiplerin pazarda faaliyet göstermesi ve yeni teşebbüslerin pazara girmesi önünde engel oluşturmak suretiyle oftalmik lens üretimi ve toptan satışı pazarında dışlama potansiyeli gösterdiği değerlendirilmektedir. Bu gerekçelerle hesaplanan oranların ihmal edilebilir olduğu ve bu oranlarla fiili veya potansiyel bir kapama etkisinin söz konusu olmayacağı savunması yerinde değildir.

(390) Savunmada ayrıca;

- Paket sözleşmelerin pazar kapama analizinin ESSI-LUX ile paket sözleşmesi bulunan (.....) optisyen üzerinden değerlendirilmesinin suni bir şekilde "ESSI-LUX'tan paket sözleşme ile lens alan optisyenler pazarı" yarattığı, bu kısırlımdaki bir hesaplamanın herhangi bir etkiyi ortaya koymadığı,
- Amaç bakımından rekabet ihlali yaratıldığı, bu durumun Kurul ve Komisyon içtihatlarıyla çeliştiği, Kurulun Red-Bull<sup>77</sup> ve Biletix<sup>78</sup> kararlarında ilgili dosyaya kıyasla oldukça yüksek olan kapama oranlarının dahi pazarda kapama etkisi için yeterli bulmadığı, kapama etkisinin değerlendirilmesi sırasında söz konusu içtihatların dikkate alınması gerektiği,
- ESSI-LUX'un oftalmik lens pazarındaki pazar payının incelenen dönemde artmadığı, aksine düşüş gösterdiği, ESSI-LUX'un pazarı rakiplerine kapatmadığı, 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....) ve değer bazında %(.....) oranında pazar payı kaybettiği

ifade edilmiştir.

(391) Kapama analizinin ESSI-LUX ile paket sözleşmesi bulunan (.....) optisyen üzerinden değerlendirilmesinin gerekçesi uygulamanın etkisini, yöneldiği optikçiler bakımından inceleyerek daha net bir şekilde ortaya koyabilmektir. Nitekim yukarıda da belirtildiği üzere bu analizde; 2021 yılında %45 üzeri kapamanın, uygulamanın yöneldiği optikçilerin alımlarının yaklaşık %(.....)'unda; %50 üzeri kapamanın yaklaşık %(.....)'ında; %60 üzeri kapamanın yaklaşık %(.....)'inde; %70 üzeri kapamanın yaklaşık %(.....)'inde; %80 üzeri kapamanın yaklaşık %(.....) etkili olduğu tespit edilmiştir.

<sup>77</sup> 29.12.2010 tarihli ve 10-81/1691-643 sayılı RedBull Kararı, sayfa 12.

<sup>78</sup> 05.11.2013 tarihli ve 13-61/851-359 sayılı Biletix Kararı, para. 59.

- (392) Red-Bull<sup>79</sup> ve Biletix<sup>80</sup> kararlarında daha yüksek hesaplanan kapama oranlarının ihlal olarak değerlendirilmediği savunması karşısında, öncelikle rekabet hukukunda dosya bazında ve sektörün kendine özgü dinamikleri kapsamında değerlendirme yapıldığı belirtilmelidir. İçtihatla ortaya konulan değerlendirmeler dosyalar bakımından yol gösterici olsa da değerlendirmelerin pazarın özellikleri, davranışın niteliği ve piyasadaki etkileri gibi dosya bazında yapılacak analizlere dayanması gerekmektedir.
- (393) Bu bölümdeki savunmada son olarak, ESSI-LUX'un oftalmik lens pazarındaki pazar payının incelenen dönemde düşüş gösterdiği ifade edilmiştir. ESSI-LUX 2018-2021 yılları arasında adet bazında %(.....), ciro bazında ise %(.....) aralığında pazar payına sahiptir. ESSI-LUX'un pazar payı ciro bazında yalnızca 2020 yılında düşüş göstermiş, daha sonra tekrar artmıştır. Adet bazında ise inişli çıkışlı bir seyir izlese de %40 eşliğinin üzerinde istikrarlı bir şekilde pay elde etmiştir. Dolayısıyla pazar payındaki sınırlı düşüşlerin ESSI-LUX'un davranışlarının ihlal olmayacağı yönünde yorumlanamayacağı değerlendirilmektedir.

**- ESSI-LUX'un müşterilerinin oftalmik lens satın almaya zorlanmadığı ve alım oranlarının artmış olmasının, paket sözleşmelerin pazar kapama etkisini ortaya koymadığı savunması**

- (394) Savunmada;

- ESSI-LUX'un paket sözleşme aracılığıyla belirli bir optisyenin ((.....)) alımlarındaki payını artırdığının örnek olarak gösterildiği, ilgili örneğin fiili münhasırlık eşliğinden (%80) oldukça düşük bir seviyede olacak şekilde yalnızca %60 seviyesinde kaldığı,
- Müşterilerin ilgili paket sözleşmelerde belirlenen hedeften daha fazla lens satın aldığı (Altra, İşbir ve Opak için sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) kanaatine varıldığı, ancak söz konusu analizin ilgili sözleşme kapsamında belirlenen alım hedefinden daha fazla ürün alan optisyenlerin miktarını/oranını göstermediği, ayrıca müşterilerin kararlaştırılan değerden daha fazla lens satın aldıkları dikkate alındığında, söz konusu durumun optisyenlerin paket sözleşmelerden bağımsız olarak ESSI-LUX'tan lens satın almaya istekli oldukları anlamına geldiği, ancak bu durumun optisyenlerin paket sözleşmeleri kapsamındaki taahhütlerini yerine getirmek zorunda kaldıkları şeklinde yorumlandığı,
- Optisyenlerin sözleşme öncesi ve sonrası alım oranlarının incelenip alım oranlarındaki artışın pazar kapama olarak değerlendirildiği, alım oranlarının rekabete aykırı pazar kapama konusunda bir ölçüt olamayacağı ve pazar kapamaya ilişkin delil olarak sunulamayacağı, alım oranlarının hesaplanması sırasında herhangi bir eşliğin belirlenmediği ve %1 oranındaki bir artışın dahi hesaba dâhil edildiği, sonuç olarak ilgili analizin dışlayıcı etki iddiasını desteklemekten yoksun olduğu

ifade edilmiştir.

- (395) Örnek olarak verilen bir optisyenin alımlarının düşük seviyede kaldığı iddiası karşısında, bahsi geçen optisyenin alımlarındaki artışın önem arz ettiği ifade edilmelidir. Nitekim "(.....) geçen sene (.....) kaptırdığımız müşterimizle Neksia Cam Kesme Makinası ve Mr. Blue Okuyucusu Karşılığı 4 senelik anlaşma yapılmıştır." ifadeleriyle tasvir edilen **(Bulgu-28)** optisyenin ESSI-LUX'tan oftalmik lens alımları 2018, 2019 ve 2020 yılları için tutar bazında sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....) olarak

<sup>79</sup> 29.12.2010 tarihli ve 10-81/1691-643 sayılı RedBull kararı, sayfa 12.

<sup>80</sup> 05.11.2013 tarihli ve 13-61/851-359 sayılı Biletix kararı, para. 59.

gerçekleşmişken 2021 yılında %(.....)'e yükselmiştir. Bu durum ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine/teçhizat sözleşmelerinin yöneldiği optikçiler üzerinde oldukça etkili olduğu savını desteklemektedir.

- (396) Vadesi tamamlanmış sözleşmelerdeki hedef gerçekleşme oranları incelenmiştir. Buna göre müşterilerin ilgili paket sözleşmelerde belirlenen hedeften daha fazla lens satın aldığı tespit edilmiştir. Bu durumun optisyenlerin paket sözleşmelerden bağımsız olarak ESSI-LUX'tan lens satın almaya istekli oldukları anlamına geldiği savunmasına katılmak mümkün olmamıştır. Optisyenlerin taahhütlerini gerçekleştirdikleri takdirde indirim hak kazanacak olmaları ve sözleşme sonrasında ESSI-LUX'tan yaptıkları alımların artmış olması bu savunmanın aksini desteklemektedir.
- (397) Daha önce de ifade edildiği üzere, optisyenlerin sözleşme öncesi ve sonrası ESSI-LUX'tan alımlarının kıyaslandığı analizde sözleşme başlangıç tarihi 2018 Temmuz-2019 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'inin, 2019 Temmuz-2020 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'ünün ve 2020 Temmuz-2021 Haziran arasında olan optikçilerin %(.....)'unun sözleşme sonrasında alımlarını artırdığı tespit edilmiştir. Yıllar itibarıyla daha fazla oranda optikçinin alımlarını artırdığı ve ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine/teçhizat sözleşmelerini daha etkin kullandığı değerlendirilmiştir. Bu analiz, sözleşmelerden bağımsız olarak ESSI-LUX ürünlerinin talep edildiği savunmasının reddedilmesini gerektirmekte ve dışlayıcı etki iddiasını desteklemektedir.
- (398) Savunmada ayrıca;
- Belirli rakiplerin (CEMFA, MERVE CAM VE OPAK LENS) optisyenlere makine-cam paket satışı sunabildiği, BETA'nın yalnızca bir yıl için (.....) adet paket sözleşmesi bulunurken ESSI-LUX'un 2017-2021 yılları arasında (.....) paket sözleşmesinin bulunduğu, sonuç olarak, pazardaki rakiplerin etkin bir şekilde ESSI-LUX'un paket tekliflerinin benzerlerini sunabildikleri, dosya kapsamında rakiplerin benzer paketler sunabildiğini gösteren yanıtlara rastlandığı ve rakiplerin alternatif paketler sağlayamayacakları yönündeki iddianın temelsiz olduğu ifade edilmektedir.
- (399) ESSI-LUX ve rakiplerinin oftalmik lens alımı karşılığında promosyon olarak sağladığı ürünlerin aynı sözleşmede sunulduğu veri seti incelenmiştir. Analizde ESSI-LUX bakımından, optisyenlerin buldurması zorunlu olan kesme taşı yerine kullanılan modern cam kesme makineleri, diğer rakipler bakımından ise hem cam kesme makineleri hem de diğer (fokometre, pupilometre, karartma cihazı vs.) makine ve teçhizat ürünleri ve ayrıca cep telefonu, bilgisayar gibi promosyon ürünlerine de yer verilmiştir. Buna rağmen rakiplerin oftalmik lens ile birlikte sattığı ürün adetlerinin oldukça düşük seviyelerde kaldığı ve nispeten daha pahalı olan cam kesme makinelerini ESSI-LUX kadar promosyon ürünü olarak optikçilere sunamadığı tespit edilmiştir. İlgili tabloya göre 2018-2021 döneminde OPAK LENS'in (.....)<sup>81</sup>, MERVE CAM'ın (.....), CEMFA'nın (.....), HOYA'nın (.....) ve SEIKO'nun toplam (.....) paket satış yaptığı tespit edilmiştir. ESSI-LUX'un aynı dönemde toplam (.....) sözleşme yaptığı göz önüne alındığında rakiplerin ESSI-LUX'un paket satış stratejisine cevap verebilmekte zorlandığı değerlendirilmiştir.
- (400) Ek olarak ESSI-LUX'un sıfır ve ikinci el cihazlar dâhil edilerek hesaplanan cam kesme makinesi pazarındaki pazar payının 2021 yılı için tutar bazında %(.....) olarak hesaplandığı belirtilmelidir. ESSI-LUX sahip olduğu yüksek pazar payı ve hem oftalmik

<sup>81</sup> OPAK LENS'in yaptığı paket satışlar görece düşük fiyatlı karartma cihazını içermektedir.

lens hem de oftalmik makine üretimi ve satışı gerçekleştirmesini sağlayan dikey bütünleşik yapısı sebebiyle rakiplere nazaran daha avantajlı indirim oranları ve uzun vadeli geri ödeme imkânları sunabilmektedir. Nitekim bu ürünleri optisyenlere sunmak isteyen rakiplerin distribütörlük maliyetine katlanması ya da bu ürünleri distribütörden satın alarak optisyenlere sunması gerekmektedir. Oftalmik makine ve teçhizat ürünlerinin, oftalmik lens alımı karşılığında iskontolu olarak sunulması uygulamasının sektörde yaygın olduğu yukarıda belirtilmiştir. Ancak ESSI-LUX'un sadece, diğer oftalmik makine ve teçhizat ürünlerine göre nispeten pahalı olan cam kesme makinesi ile yaptığı sözleşme sayıları dahi rakiplerin tüm promosyon ürünlerini kapsayan sözleşme sayılarından oldukça yüksektir. Ayrıca dosya kapsamında rakiplerin ESSI-LUX'un sağladığı vade ve imkânları sunmadığı da dile getirilmiştir. Dolayısıyla, ESSI-LUX oftalmik makine pazarında sahip olduğu pazar gücünü kullanarak rakiplerinden daha avantajlı paketler sunmakta, rakiplerin yıllar itibarıyla sunabildikleri alternatif paketlerin sayısı oldukça sınırlı sayıda kalmaktadır.

- (401) Savunmada yer alan “*BETA'nın yalnızca bir yıl için (.....) adet paket sözleşmesi bulunurken*” ifadeleri gerçeği yansıtmamaktadır. Yukarıda kapama analizlerinin eksik veri seti ile yapıldığı, örneğin BETA'nın gerekli verileri sunmadığının gözlemlendiği savunması yanıtlanırken de bahsedildiği üzere, soruşturma tarafının dosyaya giriş aşamasında elde ettiği BETA'nın cevabi yazısını yanlış yorumladığı anlaşılmaktadır. Nitekim BETA'nın veri sunmadığı bölümler bu kısım ile ilgili olup 2018-2021 döneminde yapılan oftalmik lens ve makine sözleşme sayılarının karşılaştırılması analizine BETA dâhil edilmemiştir. BETA bu soruya yalnızca 2022 yılı için veri sunabilmiş ve ilgili yılda sadece (.....) adet paket satış gerçekleştirmiştir. BETA'nın “*yalnızca bir yıl için (.....) adet paket sözleşmesi*” bulunduğu iddiası da cevabi yazının yanlış yorumlanmasından kaynaklanmıştır. Şöyle ki bu rakamın “Ek-2, Tablo 2022 Yılı Anlaşmaları”nda yer alan satırların sayısı olduğu anlaşılmaktadır. Ancak oftalmik lens ve makinenin birlikte satışa sunulduğu sözleşmeler bu tabloda değil “Ek-2, 2022 Yılı Makine-Masa Anlaşma” adlı tabloda sunulmuştur. “Ek-2, Tablo 2022 Yılı Anlaşmaları” tablosunun “D” sütununda hiç oftalmik makine adının geçmemesi, benzer şekilde “Ek-2, 2022 Yılı Makine-Masa Anlaşma” tablosunun “D” sütununda ise cam kesme makinelerinin marka ve modeline yer verilmiş olması savunmanın gerçekleri yansıtmadığını ispatlamaktadır.

**- ESSI-LUX'un müşterilerine karşı herhangi bir yaptırım uygulamadığı ve her halükârda pazarı kapama niyetinde olmadığı savunması**

- (402) Savunmada;
- Bulgu 11, 18, 19, 20, 23 ve 26'ya dayanılarak, ESSI-LUX'un hedef gerçekleştirme oranlarını yakından takip ettiği ve taahhüt edilen alımların yerine getirilmemesi halinde ilgili makineyi geri aldığı iddia edildiği, bulgularda yazılı şekilde yer alan yaptırım tedbirlerinin hiçbirinin uygulanmadığı, herhangi bir makinenin geri alınmadığı, iş hayatının bir gereği olarak, bir teşebbüsün ödemelerin zamanında yapılıp yapılmadığını takip etmesinin oldukça olağan olduğu, optisyenlerin taahhütlerinin karşılanmadığı durumda herhangi bir yaptırımın bulunmadığını belirttikleri

ifade edilmektedir.

- (403) Hâkim Durum Kılavuzu'nda dışlayıcı davranışların geneline yönelik olarak muhtemel pazar kapama etkisinin değerlendirilmesinde kullanılacak araçlar arasında hâkim durumdaki teşebbüsün dışlayıcı stratejisini gösteren deliller sayılmış ve teşebbüsün amacını gösteren bu tür delillerin hâkim durumdaki teşebbüsün davranışının

yorumlanmasında yardımcı olduğu ifade edilmiştir. Dolayısıyla niyet unsuru, incelenen davranışın fiili ve muhtemel etkileri bakımından ek bir ispat aracı olarak dikkate alınmakta, tek başına ihlal tespiti bakımından yeterli görülmemektedir. Benzer şekilde niyete ilişkin delil elde edilememiş olması da ihlal olmadığı anlamına gelmemektedir.

- (404) Bununla birlikte yerinde incelemede elde edilen ve ESSI-LUX tarafından gönderilen sözleşmelerde optikçilerin taahhüt edilen oftalmik lens alım tutarlarına ulaşamayınca sözleşme kapsamında aldıkları makineyi geri vereceklerinin **(Bulgu-11)** ve/veya sözleşme şartlarına uyulmadığı takdirde optikçilerin cezai şarta maruz kalacaklarının düzenlendiği görülmektedir. Yine yerinde incelemede elde edilen ve savunmada atıf yapılan belgeler, ESSI-LUX'un optisyenlere yönelik tutumu hakkında bilgi vermektedir. Bu belgelerde geçen *"bir evragını ödemeyince makinayı geri alabilelim"* **(Bulgu-20)**, *"Biz senin sağına soluna uğramadık sen rahat sat diye dedim. Ben bundan sonra karşıyada girerim listede bırakırım fiyat ta veririm dedim."* **(Bulgu-18)**, *"Bi de hala başka yerden cam mı alıyorlar. Ben bir ziyaret edeyim onları"* **(Bulgu-26)** ifadelerinin ve diğer bulguların ESSI-LUX'un stratejisini ortaya koyduğu açıtır. Bu noktada optisyenlerin ziyaret edilmediği, makinelerin geri alınmadığı vb. savunmalar kabul edilemeyecek olup, ESSI-LUX'un bunu bir tehdit olarak kullanmasının dahi optisyenlerin taahhütlerini yerine getirmek için alımlarını ESSI-LUX'a yönlendirmesine sebep olabileceği değerlendirilmektedir. Nitekim dosya kapsamında yapılan görüşmelerde, optikçiler tarafından; taahhütler gerçekleştirildiğinde daha çok maddi avantajlardan faydalanıldığı ve başka tedarikçilerden yapılan alımların azaldığı, ESSI-LUX'un herhangi bir zorlaması olmamasına rağmen yapılan sözleşmeler sonrası başka bir toptancıdan oftalmik lens alma şansları kalmadığı gibi hususlar dile getirilmiştir.

**- ESSI-LUX'un uygulamalarının etki temelli bir analizle değerlendirilmesi gerektiği savunması**

- (405) Savunmada;

- Genel Mahkemenin, Intel Kararında<sup>82</sup> indirim sistemlerinin pazar kapama kapasitesinin değerlendirilebilmesi amacıyla i) teşebbüsün ilgili pazardaki hâkim durumunun kapsamı, ii) itiraz konusu uygulamaların pazardaki payı; iii) söz konusu indirimlerin sağlanmasına yönelik şartlar ve düzenlemeler, iv) bunların süreleri ve tutarları ve v) pazarda en az hâkim durumdaki şirket kadar etkin olan rakipleri dışlamayı amaçlayan stratejilerin varlığı olmak üzere beş kriterin incelenmesini gerekli tuttuğu, mevcut dosyada ise söz konusu beş kriterin incelenmediği, bu kriterlere göre ESSI-LUX'un oftalmik lens pazarında hâkim durumda olmadığı, iddia edilen paket sözleşmelerin kapsamının ESSI-LUX satışları içerisinde düşük ve hatta tüm pazar düşünüldüğünde ihmal edilebilir seviyede olduğu, ESSI-LUX'un optisyenlere indirimlerin/makinelerin verilmesi karşılığında yalnızca kendisi ile çalışmalarını dayatmadığı, paket sözleşmelerin süresiyle ilgili olarak, bu sürelerin pahalı bir makine almanın getirdiği mali yükü dağıtmak adına optisyenler tarafından talep edildiği, rakipleri dışlamayı amaçlayan olası bir stratejinin varlığının kanıtlanması gerektiği, ESSI-LUX'un böyle bir stratejisi bulunduğunu gösteren herhangi bir iletişim veya başka bir belge bulunmadığı, ESSI-LUX'un uygulamalarını açıklarken "optikçileri diğer rakiplere kaptırmamak", "optisyenlerin rakibe geçmesini engellemeye çalışmak" ve "rakiplerden müşteri çalmak" gibi ifadelere yer verildiği, bu uygulamaların pazarda rekabetçi olabilmenin bir gereği olduğu,

<sup>82</sup> Case T-286/09 - Intel v. Komisyon kararı (2022).

- İndirimin dışlayıcı etkisinin ortaya koyulması gerektiği<sup>83</sup>, dosya kapsamında yapılan değerlendirmelerin amacının pazardaki rekabeti değil rakipleri korumak olduğu, optisyenlerin yanıtlarının yer aldığı belgelerden ürün ve hizmet kalitesi sebebiyle ESSI-LUX ile çalıştıklarının anlaşıldığı, piyasadan gelen bu olumlu bildirimlerin göz ardı edildiği

ifade edilmektedir.

- (406) Hâkim Durum Kılavuzu'nda Kurulun rekabet karşıtı piyasa kapamanın varlığını incelerken, hâkim durumdaki teşebbüsün konumu, ilgili pazardaki koşullar, hâkim durumdaki teşebbüsün rakiplerinin konumu, müşterilerin ya da sağlayıcıların konumu, incelenen davranışın kapsamı ve süresi, fiili piyasa kapamayla ilgili olası deliller ve dışlayıcı stratejiye dair doğrudan ya da dolaylı deliller gibi hususların dikkate alınacağı ifade edilmiştir.<sup>84</sup> Dosya kapsamında da bu doğrultuda değerlendirme yapılmış, savunmada atıf yapılan Genel Mahkeme kararındaki kriterlerin de tamamı ile ilgili değerlendirmelere yer verilmiştir. Tekrara düşmemek adına bu değerlendirmeler yinelenmeyecektir.

- (407) Benzer şekilde dışlayıcı etki ile ilgili değerlendirmelere de yukarıda ilgili bölümde yer verilmiştir. Ek olarak dosya kapsamında optisyenlerin ürün ve hizmet kalitesi sebebiyle ESSI-LUX ile çalışıyor olmasından bağımsız olarak, uzun süreli vadelerle ve oftalmik lens alım taahhüdü karşılığında oftalmik makinelerin indirimli ya da bedelsiz olarak müşterilere sunulduğu paket sözleşmelerin etkisi değerlendirilmiştir.

**- ESSI-LUX'un indirim oranları ve vade sürelerinin pazardaki rekabetçi davranışlarını gösterdiği ve meşru rekabetin kapsamı dâhilinde olduğu savunması**

- (408) Savunmada;

- *ESSI-LUX'un pazardaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet içerisinde olduğu, önemli indirimler sağlamanın paket indirimlerini tek başına hukuka aykırı bir hale getirmediği,*
- *Hâkim Durum Kılavuzu'nda "Paketin tamamı için yapılan indirim, paket içerisindeki ürünlerden herhangi birisine atfedilmesi durumunda söz konusu ürün için elde edilen etkin fiyat, ilgili ürüne ilişkin UDOAM'den daha düşükse eşit etkinlikteki rakiplerin indirim uygulaması karşısında rekabetten dışlandığı değerlendirilmektedir." ifadesinin geçtiği dolayısıyla indirimin UDOAM veya OKM'den daha düşük olup olmadığının önemli olduğu, ESSI-LUX'un iştiraklerinin paket sözleşmelerinin hiçbirinin maliyetin altında kalmadığı,*
- *ESSI-LUX'un makineler için sağladığı indirimlerin sadakat artırıcı ve münhasırlık yaratan bir özelliğe sahip olmadığı, sözleşmelerdeki vade sürelerinin (ay sayısı) pazardaki rekabetin bir gereği olduğu*

ifade edilmektedir.

- (409) Maliyetlere ilişkin savunmalar yukarıda değerlendirildiğinden bu bölümde tekrar ele alınmayacaktır.

<sup>83</sup> Kurulun 14.10.2010 tarihli ve 10-65/1363-505 sayılı Coca-Cola Kararında dışlayıcı davranışların etki odaklı değerlendirilmesi gerektiğinin ifade edildiği belirtilmiştir.

<sup>84</sup> Hâkim Durum Kılavuzu, para 26.

- (410) Dosya kapsamında ESSI-LUX'un 48 aya varan vadelerle cam alım taahhüdü karşılığında risturn adı verilen indirim uyguladığı, oftalmik makine ve teçhizat bedelinin bir kısmının ciro primi olarak verildiği anlaşılmaktadır (**Bulgu-3, Bulgu-5, Bulgu-6, Bulgu-7, Bulgu-8 ve Bulgu-9**). Gerek bu uygulamaların sadakat artırıcı olduğuna gerekse rakiplerin benzer vadeleri sunmadığına yönelik değerlendirmelere ilgili bölümlerde yer verilmiştir. İlgili savunmaya itibar etmek mümkün olmamıştır. Kaldı ki hâkim durumdaki firmanın özel sorumluluğu gereği, uygulamalarının rakip uygulamalarına benzer olduğundan hareketle mazur görülebilmesi mümkün değildir.

#### **I.5.4.6. Paket Satışların Etkinlik ve Tüketici Refahı Yarattığı Savunması ve Değerlendirilmesi**

- (411) Savunmada,

- Optisyenlerin ESSI-LUX'un paket satışlarını destekler nitelikteki görüşlerine yer verilmediği, bu durumun rekabeti ve tüketici refahını korumak yerine rakiplerin korunmasının amaçlandığını gösterdiği, paket uygulamalarının rekabeti kısıtladığının tespit edilmesi halinde ESSI-LUX kadar etkin bir şekilde faaliyet gösteremeyen ve ESSI-LUX paketlerine benzer teklifler sunamayan rakiplerin optisyenlere avantajlı koşullar sunma konusunda motivasyonunun azalacağı,
- Lens ve makineleri paket halinde satın alma imkânının olmaması halinde, optisyenlerin bu ürünleri ayrı ayrı satın alarak ciddi bir mali külfetle karşı karşıya kalacağı, maliyetlerinin artacağı ve büyük olasılıkla artan mali yüklerini nihai tüketicilere yansıtacağı, daha uzun ödeme vadelerinin sadece optisyenlere değil, dolaylı olarak tüketicilere de fayda sağlayacağı, örneğin optisyenlerin aynı makineyi kredi kullanarak satın aldığı varsayımında makinenin maliyetinin daha fazla olacağı, ancak paket lens alımıyla aynı makinenin hiçbir faiz yüküne katlanmadan üç yıllık bir lens alım sözleşmesi ile elde edilebildiği, benzer şekilde finansal kiralama yoluyla, KDV tamamen hariç tutulduğunda dahi makinenin daha yüksek fiyatlara mal olacağı, ancak ilgili optisyenin aynı süreli bir paket sözleşmeyle finansal kiralama faizi ödeme yükünden kurtulmuş olacağı

ifade edilmektedir.

- (412) Dosya kapsamında hem sağlayıcılardan (gerek oftalmik makine ve teçhizat gerekse oftalmik lens sağlayıcıları) hem de optisyenlerden bilgi talebinde bulunulmuş, gelen cevabi yazıların bir kısmının ESSI-LUX'un faaliyetlerini destekleyici nitelikte olduğu, bir kısmının ise söz konusu faaliyetleri eleştiren içeriğe sahip olduğu görülmüştür. Hatta aynı cevabi yazı içerisinde hem aleyhte hem lehte yapılan değerlendirmeler dahi bulunmaktadır. Örneğin, (.....)'in cevabi yazısında başka toptancılardan da oftalmik makine teklifi aldıkları ancak ticari avantajlar sebebiyle OPAK'ı tercih ettikleri ifadelerinin yanı sıra ESSI-LUX'un önce *EssilorLuxottica* birleşmesi sonrasında ise *Essilor/Atasun* devralması işlemleri ile orantısız bir şekilde büyüdüğü, oftalmik makineleri kaldıraç olarak kullanarak pazarda "*haksız rekabet*" oluşturduğu eleştirilmektedir. (.....)'in cevabi yazısında "... sektördeki tekelleşmenin hızla arttığı ve bunun da küçük ve orta ölçekli işletmelere zarar verdiği görülmektedir, ülkemizde de hızla pazar payını yükselten yurt dışı kaynaklı bu firmaların tekelleşmesinin önlenmesi gerektiğini düşünüyoruz." ifadeleri bulunmaktadır. Ek olarak "*Oftalmik makine ve teçhizat satışlarının %90'ı oftalmik lens satan firmalar tarafından, perakendeciler ile yıllık oftalmik lens alım satım anlaşmaları karşılığı yapılmaktadır. Oftalmik lens firmaları bu makine ve teçhizatları distribütörlerden temin etmekte ya da kendileri bu makineleri üretmektedir. Kendi üretimlerine sahip olan Essilor firması burada çok büyük bir rekabet avantajı elde edip, bu avantajı uzun süreli cam satış*

anlaşmalarında kullanmaktadır. Makine ve teçhizat satışlarının fiyatlarını istedikleri şekilde kontrol edebiliyorlar ve tek işi makine ve teçhizat işi olmadığı için, burada oluşacak zararları rahatlıkla diğer ürün satışlarından karşılayabiliyor. Diğer makine satan firmaların rekabet gücü tamamen yok olabiliyor. Ayrıca, diğer oftalmik lens firmaları da, makine alımlarını distribütörlerden yaptıkları için, belli bir maliyet yüküne katlanmak zorunda kaldıklarından, oftalmik lens satışları için uzun süreli anlaşmalar yapabilmek adına rekabetçi fiyatlar oluşturamıyorlar.”, “Essilor firmasının üretmiş olduğu Essilor marka gözlük camı kesme makinelerini, büyük volümlü cam anlaşmaları yapan firmalara, adeta hediye edilecek şartlarda maliyetinin altında bazen de bila bedel ile pazarlaması sonucunda rakiplerine karşı rekabet edilemez bir pazar hâkimiyeti sağlamıştır.”, “yerel gözlükçülerimizin ve yerel tedarik firmalarımızın 10 yıldan daha az sürede yok olacağına kesin gözüyle bakmaktayız”, “Söz konusu bu oftalmik makine ve teçhizatları optikçilere ücretsiz veya satış bedelinin çok altında sunarak gözlük camı alışverişi kampanyaları yapmaktadır. Müşterilerimiz bizden de bu teçhizatları benzer şartlarla talep etmektedir. Bizimle rekabet etmek adına bu ürünlerin yurt içinden sıfır ve ikinci el olarak temin edip müşterilerin taleplerini karşılamaya çalışmaktayız. Fakat bu taleplerin çok cüzi bir kısmına cevap verebilmekteyiz. (Benzer veya yakın şartlarda sunamadığımız için)”, “pazarda tekelleşme mevcut”, “büyüme modellerini sektörümüz adına sağlıklı buluyorum”, gibi çeşitli cevabi yazılarda geçen ifadelerle ESSI-LUX’un faaliyetleri eleştirilmektedir. Savunmada belirtilenin aksine önaraştırma ve soruşturma sürecinde elde edilen her bilgi/belge dikkate alınmış, pazarın dinamikleri anlaşılmaya çalışılmış ve oluşturulan genel bir perspektif üzerinden değerlendirmeler gerçekleştirilmiştir.

- (413) Etkinlik savunmasına yönelik olarak, Hâkim Durum Kılavuzu’nun 32. paragrafında; hâkim durumdaki firmanın davranışının, ortaya atılan etkinlik kazanımları açısından vazgeçilmez olması ve etkinliklerin rekabet ve tüketici refahı üzerindeki olası olumsuz etkilerini telafi etmesi gerektiği belirtilmektedir. Dolayısıyla, etkinlik kazanımlarının, rekabet karşıtı etkileri telafi ettiği ve söz konusu davranışın iddia edilen etkinlik kazanımını elde etmek için zorunlu olduğu ispatlanmalıdır. Ancak savunmada paket satışlar yoluyla optikçilere ve dolaylı olarak tüketicilere sağlandığı iddia edilen mali desteğin, pazar kapama etkisi doğurmadan da optikçilere sağlanabileceği değerlendirilmektedir. Özellikle optikçilerle yapılan uzun vadeli sözleşmelerin, optikçilerin alımlarını uzun bir süre ESSI-LUX’tan yapmasına ve sözleşmelerle alınan oftalmik lens alım taahhüdünün optikçilerin alımlarını ESSI-LUX’a kaydırmasına yol açmasının pazar kapama etkisi oluşturduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla etkinlik ve tüketici refahının fiyatlar genel düzeyine yansıdığına gösterilmesi gerektiğinden bahse konu etkinlik savunması haklı gerekçe olarak kabul edilemeyecektir.

#### **1.5.4.7. İdari Para Cezasına İlişkin Savunma ve Değerlendirilmesi**

**- Aynı fiil için iki ayrı ceza kesilmesinin mümkün olmadığı ayrıca talep edilen günlük para cezası, geri dönük cezalandırma sistemi öngörmesi sebebiyle ilgili hükme uygun olmadığı ve orantısız olduğuna ilişkin savunma**

- (414) Savunmada;

- Non bis in idem ilkesi gereği aynı eylemlere ve aynı kişiye karşı hem yargılamaların hem de cezai nitelikteki müeyyidelerin tekrarlanmasının yasaklandığı, söz konusu ilkenin rekabet hukuku kapsamında idari para cezası verilmesi gibi cezai nitelikte olan yargılama ve cezaları da kapsadığı, ayrıca Danıştay 13. Dairesinin, etkilenen pazarlar farklı olsa bile, teşebbüsler tarafından nitelik ve kronolojik olarak bağımsız olmayan ticari politikaların uygulanmasının tek bir eylem olarak değerlendirilmesi

gerektiğine karar verdiği<sup>85</sup>, bu bağlamda, bir ihlal tespiti halinde aynı ihlal iddiası için tek bir para cezası uygulanması gerektiği, 4054 sayılı Kanunu'nun hem 16. maddesinin üçüncü fıkrası hem de 17. maddesinin birinci fıkrası kapsamında idari para cezası uygulanmasının hukuka aykırı olacağı, en ağır idari para cezasını düzenleyen maddenin uygulanması gerektiği, dolayısıyla Kurulun Unilever kararına benzer şekilde yalnızca 16. maddenin üçüncü fıkrasını dikkate alması gerektiği, dahası, mehzaz 1/2003 sayılı Tüzük'ün 24. maddesinin ikinci fıkrası da (aynı Tüzük'ün 23. maddesinin dördüncü fıkrasına atıfta bulunarak) süreli cezalar bakımından %10'luk bir azami sınırın uygulanabileceğini öngördüğü, dolayısıyla, Kurulun ESSI-LUX'a karşı ceza uygulamaya karar vermesi halinde, bu cezanın en fazla %10 ile sınırlı olması gerektiği,

- Rekabet Kanunu'nun 17. maddesinin geriye dönük olarak uygulanmasının maddenin ruhuna aykırı olduğu, taahhütlerin ilk (.....) döneminin sona erdiği düşünüldüğünde, geriye dönük olarak günlük para cezasının uygulanmaması gerektiği, geriye dönük bir uygulamanın söz konusu olması durumunda takdir yetkisinin teşebbüsün elinden alındığı ve teşebbüsün eylemi sonlandırmaya yönelik bir seçeneğinin bulunmadığı,
- Süreli para cezasının ESSI-LUX'un cirosunun neredeyse %60'ına denk geldiği, yaklaşık %60 oranında bir cezanın ödeme güçlüğü yaratabileceği gibi, şirketin ayakta kalabilmesi için bu maliyeti fiyatlarına yansıtması gerekeceğinden, toplum üzerinde de bir yük oluşturabileceği,
- ESSI-LUX'un piyasadaki fiili münhasırlık etkisini bizzat değerlendirmesinin imkânsız olduğu, ESSI-LUX'un ilgili optisyenin ihtiyaçlarının %80 veya %100'ünü ESSI-LUX'tan karşıladığını bilmesinin mümkün olmadığı, "fiili münhasırlık"ın ancak kapsamlı bir pazar testi yapılarak tespit edilebileceği, ESSI-LUX'un bir optisyenin rakiplerinden ne kadar lens satın aldığını bilmemesi sebebiyle, pazar testini tek başına gerçekleştiremeyeceği, ESSI-LUX herhangi bir ihlalden haberdar değilken üç yıl boyunca taahhütlere uymamaktan sorumlu tutulmasının ihlal-ceza dengesi bakımından aşırı olacağı, tek bir firmadan alım yapmanın yasak olmadığı ve bu durumun müşterilerin kendi kararı olduğu

ifade edilmektedir.

- (415) ESSI-LUX'a 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca süreli para cezası uygulanmış olup, "*ne bis in idem*" ilkesi dikkate alınarak teşebbüse ayrıca 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde herhangi bir idari para cezası uygulanmamıştır.
- (416) Diğer taraftan atıf yapılan 18.03.2021 tarihli ve 21-15/190-80 sayılı *Unilever* kararında, 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasına dayanarak idari para cezası verilmesini gerektiren herhangi bir taahhüt ya da tedbir bulunmadığı anlaşılmaktadır. Nitekim 15.05.2008 tarih ve 08-33/421-147 sayılı Kurul kararında *Unilever'in ve/veya* distribütörlerinin son satış noktalarıyla yaptıkları rekabet etmeme yükümlülüğü içeren anlaşmalar yasaklanmış, mevcut uygulamalarının belirli bir süre içerisinde ilgili karara uygun hale getirilmesine hükmedilmiştir. Dolayısıyla ilgili kararda Kanun'un 17. maddesi uyarınca süreli para cezası verilmesini gerektiren herhangi bir yükümlülük söz konusu değildir.

<sup>85</sup> Danıştay 13. Dairesinin 02.12.2020 tarihli ve E. 2020/1939, K. 2020/3507 sayılı kararı.

(417) Öte yandan münhasırlık sonucuna ulaşılırken incelenen dönem 2018-2021 yıllarına ilişkin olup *Essilor/Luxottica* kararında alınan taahhütler 01.10.2018 tarihi itibarıyla başlangıçta (.....) bir dönem için yürürlüğe girmiştir. ESSI-LUX'un, Kuruma sunmuş olduğu taahhütler kapsamında Kurul kararı ile bağlayıcı hale gelen "sözleşmesel ve fiili münhasırlık yapmama" konusunda daha özenli ve dikkatli davranması gerekmektedir. Bu noktada kapsamlı bir pazar testinin tarafça yapılamayacak olması ve fiili münhasırlığın tespit edilemeyecek olması yönündeki savunmaya katılmak mümkün olmamıştır.

(418) Teşebbüsün para cezasının miktarının hesaplanmasına ilişkin ileri sürdüğü hususlar bakımından, 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesine dayanılarak verilecek olan cezalar için herhangi bir üst sınırın düzenlenmediği belirtilmelidir.

**- Cezai sorumluluğun şahsiliği ilkesinin uygulanmasının gerektiği ve idari para cezası verilmesi durumunda sadece soruşturulan iştiraklerin elde ettiği cironun dikkate alınması gerektiğine ilişkin savunma**

(419) Savunmada;

- Soruşturma konusunun ESSI-LUX'un Türkiye'deki iştirakleri olan OPAK, İŞBİR, ALTRA ve ESEL'in faaliyetleri olduğu, ESSI-LUX'un güneş gözlüğü ve optik çerçeveler ile perakende pazarlarındaki faaliyetlerini kapsamadığı, buna göre bu pazarlarda faaliyet gösteren ESSI-LUX iştirakleri, diğer bir deyişle LUXOTTICA ve ATASUN'un soruşturulan uygulamalarda herhangi bir rolleri olmadığı, Kurulun içtihadı incelendiğinde de tüm ekonomik bütünlük yerine ihlali gerçekleştiren teşebbüsleri cezalandırdığının görüldüğü, somut olayda LUXOTTICA ve ATASUN'un soruşturma konusu eylemin sorumluları olmamaları sebebiyle cirolarının kapsam dışı bırakması gerektiği

ifade edilmektedir.

(420) 4054 sayılı Kanun'un gerek 16. maddesi gerekse de 17. maddesi, ceza miktarının tespitinde teşebbüsün ilgili ürün pazarındaki cirosuna değil, toplam cirosuna işaret etmektedir. Kurulun *Emaye Bobin Teli Kararı*'na<sup>86</sup> karşı işletilen kanun yolunda başvuru sahibi, ilgili kararda Kurulun soruşturmanın tarafı olan beş teşebbüse toplam ciroları üzerinden ceza verirken, Hes Kablo'ya ilgili pazardaki cirosu üzerinden ceza vermesine dayanarak, kendilerine de ilgili ürün pazarındaki ciroları üzerinden ceza verilmesini talep etmiştir. Bunun üzerine Danıştay, "4054 sayılı Kanun'un 16'ncı maddesinde, idari para cezasının üzerinden hesaplandığı gayri safi gelir unsurları konusunda bir ayrıma gidilmediğinden, davacı şirkete gelir türüne ilişkin bir ayırım yapılmaksızın gayri safi geliri üzerinden idari para cezası verilmesinde Kanun'a aykırılık bulunmadığı"na hükmetmiştir. Bu şekilde, Kurulun hâlihazırdaki mevzuat hükümleri çerçevesinde ceza miktarını hesaplarken cezaya muhatap olacak teşebbüsün ilgili pazardaki cirosunu değil, toplam cirosunu esas alması gerektiği Danıştay tarafından teyit edilmiştir ve bu durumun 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesi çerçevesinde verilecek cezalar bakımından da geçerli olduğu açıktır. Tüm bunlara ilaveten soruşturma tarafı *EssilorLuxottica S.A.*dır ve ceza hesaplamasında toplam gayrisafi geliri dikkate alınacak teşebbüs de odur.

**- İhlal kararının verilmesi durumunda en düşük temel para cezasının esas alınması gerektiğine ve hafifletici unsurların dikkate alınması gerektiğine ilişkin savunma**

<sup>86</sup> 04.07.2007 tarihli, 07-56/672-209 sayılı Kurul kararı.

(421) Savunmada;

- ESSI-LUX'un pazarın çok küçük bir bölümü için fiili münhasırlık yarattığının iddia edildiği, ESSI-LUX'un paket sözleşmelerinin pazarın ihmal edilebilir bir kısmını etkilediği, bu doğrultuda, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca, Kurulun, pazardaki zararın ihmal edilebilir düzeyde olduğunu göz önünde bulundurarak temel para cezasını %0,5 olarak belirlemesi gerektiği,
- ESSI-LUX'un soruşturma süresi boyunca Kurum ile aktif bir işbirliği içinde olduğu, ayrıca soruşturma sürecinde optisyenlere ALTRA ile akdettikleri sözleşmelerde yer alan münhasırlık hükümlerinin geçerli olmadığına ilişkin bir yazı gönderdiği, ESSI-LUX'a idari para cezası verilmesi durumunda bu hususun dikkate alınması gerektiği,
- İlaveten iddia edilen ihlale konu uygulamaların yıllık gelir içinde çok küçük bir paya sahip olmasının dikkate alınması gerektiği, dosya konusu uygulamaların ESSI-LUX'un yıllık cirosunun oldukça küçük bir kısmını oluşturduğu, 2021 yılında ESSILOR'un toplam cirosu (.....) TL iken ESSI-LUX'un paket satışları aracılığıyla (.....) TL ciro elde ettiği, bu durumun paket satışlardan elde edilen cironun, ESSI-LUX'un soruşturma altındaki şirketlerinin toplam cirosunun %(.....)'ine tekabül ettiği, Kurul tarafından LUXOTTICA ve GRANDVISION'ın da cirolarının hesaba katılması halinde, ESSI-LUX'un toplam cirosunun (.....) TL olacağı, bu durumun ise paket satışlar aracılığıyla elde edilen cironun, ESSI-LUX'un toplam cirosunun sadece %(.....)'ine tekabül edeceği anlamına geldiği,
- Kurulun 23.01.2020 tarihli ve 20-06/61-33 sayılı Koasürans kararında soruşturma konusu faaliyetlerin payının düşük olması nedeniyle cezalarda %60 oranında indirimle gidildiği, yine 09.06.2016 tarihli ve 16-20/340-155 sayılı 3M Sanayii kararında, ihlal konusu faaliyetlerin 3M'in yıllık geliri içindeki payının çok düşük olduğunu göz önüne alarak temel cezada indirimle gidildiği, bu yaklaşımın benzer Kurul kararlarında da görüldüğü<sup>87</sup>

ifade edilmektedir.

(422) Soruşturma tarafı ESSI-LUX'a 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde değil; aynı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi çerçevesinde idari para cezası uygulanması sonucuna ulaşılmıştır.

**- LUXOTTICA'nın 2017 yılında farklı bir teşebbüs olması sebebiyle ağırlaştırıcı bir unsurunun bulunmadığına ilişkin savunma**

(423) Savunmada;

- LUXOTTICA'nın Essilor/Luxottica birleşmesi gerçekleşmeden önce 2017 yılında Rekabet Kanunu'nu ihlal ettiğinin tespit edildiği, dolayısıyla ceza kesilen dönemde LUXOTTICA'nın ESSI-LUX markası altında yer alan bir şirket olmadığı, ESSI-LUX'un başka bir teşebbüsün rekabete aykırı davranışı nedeniyle bir kez daha cezalandırılmaması gerektiği, o dönemde ESSI-LUX'un, LUXOTTICA'nın davranışları üzerinde kontrol veya belirleyici bir etkiye sahip olmadığı, ek olarak LUXOTTICA'nın tespit edilen ihlalinin güneş gözlüğü ve optik çerçeve pazarında olduğu, halbuki mevcut soruşturmanın oftalmik lens ve oftalmik teçhizat pazarına ilişkin olduğu, başka bir ifadeyle söz konusu ihlalin farklı bir teşebbüse ve farklı bir pazara ilişkin olduğu, dolayısıyla tekerrür hükümlerinin uygulanmaması gerektiği

<sup>87</sup> Kurulun 07.11.2016 tarihli ve 16-37/628-279 sayılı kararı, para 439.

ifade edilmektedir.

- (424) Soruşturma tarafı ESSI-LUX'a 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde değil; aynı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi çerçevesinde idari para cezası uygulanmıştır.

### I.5.5. Genel Değerlendirme

- (425) Dosya kapsamında ESSI-LUX'un dikey entegre yapısı nedeniyle, cam kesme makinelerinin üreticisi ve sağlayıcısı konumunda bulunduğu ve pazar stratejisinin bir parçası olarak, oftalmik lens alımlarını ESSI-LUX'tan yapmaları karşılığında optik mağazalarına bu makineleri çok uygun şartlarda ve hatta bazı durumlarda bedelsiz verdiği, rakiplerinin sunmadığı satış ve vade politikaları ile oftalmik lens pazarında münhasırlık oluşturduğu, söz konusu eylemlerin rakipleri dışlayıcı etki doğurduğu iddia edilmiştir. Bu kapsamda, ESSI-LUX'un sözleşmeler, satış kampanyaları, indirim sistemleri ve benzeri uygulamalar yoluyla oftalmik lenslerin toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışlayıcı veya münhasırlık yaratıcı eylemler içinde olup olmadığı incelenmiştir.
- (426) Bu anlamda öncelikle 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı *Essilor/Luxottica* kararına konu taahhütlerin geçerlilik süresi içinde imzalanmış ve münhasırlık hükmü içeren (.....) sözleşme<sup>88</sup> tespit edilmiştir. Diğer yandan ESSI-LUX'un oftalmik lens ve oftalmik makine satışlarını birlikte yapmasının paket satış niteliği taşıdığı, ESSI-LUX tarafından sunulan tüm paketlerin ((.....) optikçi ile yapılan paket satış sözleşmeleri) maliyetini karşıladığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte sözleşme kapsamında sunulan cam kesme makinesine ilişkin de fiyat-maliyet analizi yapılmış ve örneklem olarak seçilen 50 optikçinin (.....), diğer bir deyişle ESSI-LUX tarafından sunulan paketlerin %(.....) cam kesme makinesinin maliyetinin altında kaldığı tespit edilmiştir. Bu husus ESSI-LUX'un uygulamalarının oftalmik lenslerin üretimi ve toptan satışı pazarındaki rakiplerini dışladığı değerlendirilmesini desteklemektedir.
- (427) Akabinde ESSI-LUX'un oftalmik lens alım hedeflerine bağlı olarak makine ve teçhizatı bedelsiz veya indirimli fiyatla sunmasının hedef indirim niteliğinde olduğu ve bu uygulamanın rakipleri dışlama potansiyeline sahip olduğu değerlendirilmiştir.
- (428) Bu kapsamda ALTRA, İŞBİR ve OPAK'ın oftalmik lens ve makinenin birlikte satıldığı vadesi tamamlanmış sözleşmeler incelenmiş ve optikçiler tarafından taahhüt edilen cam alım tutarlarının ne kadarının gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Söz konusu veriler incelendiğinde optikçilerin sözleşme kapsamında indirim kazanabilmesi veya ilgili makine/teçhizatı daha uygun fiyatla veya bedelsiz alabilmesi için taahhütlere sıkı bir şekilde uyduğu gözlemlenmiştir. Nitekim yerinde incelemede elde edilen belgelerden de ESSI-LUX'un sözleşmeleri ve optikçilerin aylık alımlarını takip ettiği, taahhüdün altında alım yapması durumunda verdiği makineyi geri alabileceği görülmüştür.
- (429) ESSI-LUX'un optikçilerle imzaladığı sözleşmeler, bahsi geçen optikçilerin anlaşma öncesi ve sonrası alımları kıyaslanarak da analiz edilmiştir. Yukarıda yer verilen anlaşma öncesi ve sonrası alımların kıyaslandığı ilgili bölümde, yıllar itibarıyla daha fazla optikçinin alımlarını artırdığı ve ESSI-LUX'un oftalmik lens ve makine/teçhizat sözleşmelerini daha etkin kullandığı değerlendirilmiştir.
- (430) ESSI-LUX'un ve rakiplerin oftalmik lens ve oftalmik makine ve teçhizat anlaşmaları uygularken sunduğu vadeler incelenmiş ve rakiplerin ESSI-LUX'a alternatif paketler geliştiremediği tespit edilmiştir. Bu noktada, ESSI-LUX'un oftalmik lens alımı

<sup>88</sup> Bu sözleşmelerden sadece biri makine satışı içermektedir.

taahhüdünü gerçekleştirmeye teşvik edecek şekilde uzun süreli vadeler uyguladığı değerlendirilmiştir.

- (431) Son olarak 2018-2021 yılları arasında oftalmik lens ve makine satışının birlikte gerçekleştirildiği toplam (.....) müşteri bakımından kapama oranları incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda oftalmik lens ve makine satışının birlikte gerçekleştirildiği toplam (.....) müşterisi bakımından %80 baremi dikkate alındığında ESSI-LUX'un uygulamalarının yöneldiği optikçilerin yaklaşık %(.....) kapattığı görülmüştür. Dolayısıyla ESSI-LUX'un uygulamaları bir bütün olarak değerlendirildiğinde rakiplerin pazardan dışlanması muhtemel olduğu değerlendirilmiştir.
- (432) Sonuç olarak ESSI-LUX'un hem oftalmik lens üreticisi hem de oftalmik makine üreticisi olduğu, optikçilere oftalmik lens alım taahhüdü vermeleri karşılığında avantajlı teklifler sunduğu, bu taahhüdün gerçekleşmesi koşuluyla oftalmik makine ve teçhizat ürünlerinin bedelsiz ya da indirimli verildiği ve optikçileri oftalmik lens ve makineyi birlikte almaya yönlendirdiği anlaşılmaktadır. Hedef indirim olarak değerlendirilen bu uygulamaya ek olarak sözleşmelerin uzun vadelerle akdedilmesinin optikçilerin ESSI-LUX'tan oftalmik lens alımı yapmaları noktasında teşvik edici olduğu değerlendirilmiştir. Öte yandan ESSI-LUX'un sözleşmeleri sıkı bir şekilde takip ettiği gözlemlenmiştir. İlgili uygulamaların optikçilerin alımlarını ESSI-LUX'a kaydırmasına sebep olduğu, fiili münhasırlık yarattığı ve rakipleri aleyhine pazarı kapatıcı etkisi olduğu kanaatine varılmıştır.
- (433) Bu bağlamda oftalmik lens pazarında hâkim durumda olduğu tespit edilen ESSI-LUX'un, oftalmik makine ve teçhizat pazarındaki hâkim durumunu da kullanarak, oftalmik lens pazarındaki rakiplerini dışlayıcı uygulamalarda bulunmak suretiyle, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
- (434) Ulaşılan bu sonuç çerçevesinde aynı zamanda, 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı *Essilor/Luxottica* kararı ile bağlayıcı hale gelen "*Taraflar ve Birleşik Teşebbüs, optikçilere Tarafların rakiplerinin oftalmik lens, optik çerçeve ve güneş gözlüğü ürünlerini satın almalarını yasaklayan veya sınırlayan sözleşmesel veya fiili münhasırlık hükümleri uygulamayacaklarını taahhüt ederler.*" şeklindeki taahhüt hükmünün de ihlal edildiği kanaatine varılmıştır.
- (435) 4054 sayılı Kanun'un "Nispi İdarî Para Cezası" başlıklı 17. maddesinin birinci fıkrasında;

*"Kurul, teşebbüs ve teşebbüs birliklerine, 16 ncı maddenin birinci fıkrasında belirtilen cezalar saklı kalmak kaydıyla,*

*a) Nihai karar veya geçici tedbir kararı ile getirilen yükümlülüklerle ya da verilen taahhütlere uyulmaması,*

*(...)*

*durumunda her gün için, ilgili teşebbüsler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerinin karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan, bunun hesaplanması mümkün olmazsa karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin onbinde beşi oranında idarî para cezası verir. Birinci fıkranın (a) ve (c) bentlerine göre idarî para cezaları, bu bentlerde belirtilen kararlardaki yükümlülüklerle uyulması için belirlenen sürenin dolmasından itibaren verilebilir. (a) bendindeki fiile ilişkin idarî para cezası, yükümlülük getirilen kararda herhangi bir süre belirlenmemiş ise, bu kararın tebliğini takip eden günden itibaren verilebilir. (b) bendindeki fiillere ilişkin idarî para cezası ise, fiilin gerçekleştiği günü takip eden günden itibaren verilebilir."*

hükmü yer almaktadır. Buna göre teşebbüslere nihai karar veya geçici tedbir kararı ile getirilen yükümlülüklerle ya da verilen taahhütlere uymadıkları her gün için de cirolarının onbinde beşi oranında ceza öngörülmektedir.

- (436) Bu kapsamda ESSI-LUX'un *Essilor/Luxottica* kararıyla başlayan taahhütlerinin başlangıç tarihinden (01.10.2018), ilk (.....) süresinin bitiş tarihi olan (.....) tarihine kadar geçen gün sayısı (.....) gündür. Dolayısıyla Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca, 01.10.2018 tarihinden (.....) tarihine kadar her gün için 2022 mali yılı sonunda oluşan gayri safi gelirinin onbinde beşi oranında olmak üzere (.....) günlük süre dikkate alınarak süreli idari para cezası verilmesi gerektiği kanaatine varılmıştır.
- (437) Diğer yandan ESSI-LUX'un 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmesi karşısında hakkında 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerekmekte birlikte, teşebbüsün aynı davranışları nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrası uyarınca cezalandırılması nedeniyle, "*ne bis in idem*" hukuk genel ilkesi çerçevesinde, Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde idari para cezasına hükmedilmesine yer olmadığı sonucuna varılmıştır.

## K. SONUÇ

- (438) 21.10.2021 tarihli ve 21-51/709-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a ve Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre,
- EssilorLuxottica S.A.nın 01.10.2018 tarih ve 18-36/585-286 sayılı karar ile bağlayıcı hale getirilen taahhütlere aykırı davrandığına,
  - Bu nedenle, Kanun'un 17. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca, 01.10.2018 tarihinden (.....) tarihine kadar her gün için 2022 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen gayri safi gelirinin onbinde beşi oranında olmak üzere (.....)=492.191.132-TL tutarında idari para cezası verilmesine,
  - EssilorLuxottica S.A.nın oftalmik lens ve oftalmik makinenin birlikte sunulduğu sözleşmelerinin ve pazardaki diğer eylemlerinin fiili münhasırlık yarattığına ve rakipleri dışlayıcı nitelikte olduğuna, ve bu eylemlerle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine,
  - Bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası uygulanması gerektiğine, bununla birlikte, işbu kararın (a) ve (b) bentleri ile idari para cezası verildiğinden "*ne bis in idem*" hukuk genel ilkesi çerçevesinde (c) bendi kapsamında yeni bir idari para cezasına hükmedilmesine yer olmadığına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.