

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2018-1-29(1) (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 18-38/603-293
Karar Tarihi : 11.10.2018

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN, Adem BİRCAN, Mehmet AYAN, Ahmet ALGAN,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Şükran KODALAK

B. RAPORTÖRLER: Zeynep ŞENGÖREN ÖZCAN, Dilan TOPRAK, Hande GÖÇMEN,
Melisa AĞYÜZ, Emine HARMANKAYA

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : Re'sen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR : - Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş.
Söğütluçeşme Cad. No:83 Kadıköy/İstanbul
- Lukoil Eurasia Petrol A.Ş.
Akatlar Mah. Ebululla Mardin Cad. No:22 Maya Park Tower 1
34335 Beşiktaş/İstanbul
- TP Petrol Dağıtım A.Ş.
Bulgurlu Mah. Gürpınar Cad. No:15 34660 Üsküdar/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş., Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. ve TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin bayilerine yönelik uygulamaları ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Önaraştırma yapılması kararı özetle; Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş. (AYTEMİZ), Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. (LUKOIL) ve TP Petrol Dağıtım A.Ş.'nin (TP) bayilerine yönelik uygulamalarının 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 Sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddialarına yönelik olarak alınmıştır.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 27.08.2018 tarihli toplantısında konuya ilişkin iddialar görüşülmüş ve 18-29/484-M(1) sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca düzenlenen 04.10.2018 tarih ve 2018-1-29(1)/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, dosya konusu iddialara yönelik olarak; AYTEMİZ, LUKOIL ve TP'ye 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi kapsamında soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüsler

I.1.1. Aytemiz Akaryakıt Dağıtım A.Ş. (AYTEMİZ)

- (5) AYTEMİZ, 16.06.2009 tarihinde İstanbul'da kurulmuş olup aynı yıl içinde Enerji Piyasası Düzenleme Kurumundan (EPDK) akaryakıt dağıtım lisansı alarak faaliyetlerine başlamıştır. AYTEMİZ ve bağlı ortaklarının faaliyet konusu akaryakıt ve otogaz ticaretidir. Şirketin, yurtiçine dağılmış, 458'i aynı zamanda otogaz bayisi olmak

üzere 571 akaryakıt istasyon bayisi, 11 akaryakıt ikmal noktası, mülkiyeti kendisine ait beş adet akaryakıt depolama tesisi (toplam 198.468 m³ kapasite) ve beş adet otogaz depolama tesisi (toplam 56.637 m³ kapasite) bulunmaktadır.

I.1.2. Lukoil Eurasia Petrol A.Ş. (LUKOIL)

- (6) LUKOIL, akaryakıt sektöründe sıvı yakıtlar ve bunlarla ilgili ürünlerin toptan ticareti (ham petrol, ham yağ, mazot, benzin, biodizel, fuel oil, gaz yağı, madeni yağlar, gres yağları vb.) alanında faaliyet göstermektedir. LUKOIL 1998 yılından itibaren Türkiye pazarında faaliyet göstermekte olup, 2006 yılında EPDK'dan akaryakıt dağıtım lisansı olarak Türkiye akaryakıt pazarına giriş yapmıştır. Şirket 2008 yılında Akpet Akaryakıt Dağıtım A.Ş. (AKPET)'yi satın almıştır. LUKOIL ve iştiraki olan AKPET, Türkiye genelinde 600'e yakın istasyonu ile faaliyetlerine devam etmektedir.

I.1.3. TP Petrol Dağıtım A.Ş. (TP)

- (7) 1963 yılında ana kuruluşu Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın Türkiye Petrolleri markasıyla kurduğu akaryakıt istasyonları, 16.02.2006 tarihinde Turkish Petroleum International Company'nin alt kuruluşu olarak TP Petrol Dağıtım Ltd. Şti. adı altında kurulmuş, 15.01.2007 tarihinde ise akaryakıt pazarlama faaliyetine başlamıştır. 16.07.2009 tarihinden itibaren TP olarak faaliyetlerine devam etmektedir.
- (8) 2017 yılında ise Zülfikarlar Holding'e bağlı akaryakıt dağıtım şirketi Turkuaz Petrol, TP'nin yönetimini devralmıştır. Bu birleşmeden sonra şirket yaklaşık 211.600 m³ motorin, 9.700 m³ benzin depolama kapasitesiyle toplamda sekiz dolun tesisi ve 700'ü aşkın akaryakıt istasyonu ile faaliyetlerine devam etmektedir.

I.2. İlgili Pazar

- (9) Kurulun akaryakıt sektöründe özellikle dağıtıcılar ve bayiler arasındaki dikey anlaşmalara ilişkin olarak tesis etmiş olduğu yakın tarihli çok sayıda kararında ilgili ürün pazarı, beyaz akaryakıt ürünleri pazarı olarak tanımlanmakla birlikte, işbu dosya bakımından incelemeye konu davranışların Kanun'un 4. maddesine ilişkin olması ve alternatif pazar tanımlarının ulaşılan sonuç ve kanaati değiştirecek nitelikte olmaması nedeniyle, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafı dikkate alınarak, bu aşamada kesin bir pazar tanımı yapılmamıştır.

I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (10) Önaraştırma çerçevesinde; 05.09.2018 tarihinde hakkında inceleme yürütülen teşebbüslerde eş zamanlı olarak yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu inceleme kapsamında önem arz eden belgelere aşağıda yer verilmiştir.

I.3.1. AYTEMİZ'de Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (11) 08.07.2018 tarihinde DOCO Müdürü (.....) ile Genel Müdür (.....) arasında gerçekleşen "Re: OHT 2 Satış Artış Değerlendirme Raporu" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.07.2018, (.....) > (.....)

"(.....) bey,

Kuzey Marmara Oto yolu Ankara — Edirne istikameti 69. Km de bulunan Doco istasyonumuz Oht 2 de satışımızın artmasına etki eden unsurlar;

Otoyolda araç trafiğinin artması,

Otoyolun, güzergah ve çevre yerleşim alanlarına yoğun trafiğe girmeden ulaşım da kolaylık sağlaması, kullanılması, tercih edilmesi (Sarıyer, Zekeriyaköy, uskumruköy, sultangazi, göktürk, Başakşehir ve Kemerburgaz gibi)

İstasyonumuzun konumu, mevkisi, görünürlüğü ve araçların rahat girişi — çıkışı,

Yurt dışından tatil için gelen araçlar,

İstasyonumuzun yanında bulunan Hizmet tesislerin de Köfteci Yusuf un açılması. Tercih edilmesi, Burada oluşan araç trafiğinin yakıt alımına olumlu katkısı,

İndirim kartları (max (.....)) ve pompadan yaptığımız indirimli satışlar(Motorin grubunda % (.....) — Benzin de indirim yok),

İstasyon Yönetimi ve Personel deki istikrar, Operasyon Hizmet Kalitesi (İstasyonumuzun tertipli düzenli ve modern olması, Ağır ve binek olarak iki yönlü araçlara hizmet verebilmemiz,

Reklamlarımız, Yeni market uygulamamız — sıcak içecek Yiyecek Satışımız (Kahve — Çay poğaçaya) market içi ve dışı oturma alanlarımızın olması, ücretsiz wi-fi, market ürün fiyatlarımızın uygun olması, 2 tuvaletimizin olması, Tuvaletlerimizin Temiz olması, yakıt kalitemiz ile müşterilerimize verdiğimiz güven neticesinde artırdığımız sadık müşteri portföyü olarak”

08.07.2018, (.....) > (.....)

“Bilgilendirme için teşekkürler (.....) Bey,

Ben esas olarak oht 1 i kastetmiştim ama her 2 istasyonun da performansı iyileştiği için, 2 için yaptığınız açıklamalar, oht 1 için de geçerlidir diye düşünebiliriz sanırım.

İyi akşamlar”

- (12) 21.11.2017 tarihinde, Akaryakıt İkmal Koordinatörü (.....) tarafından Genel Müdür (.....)'ye gönderilen “22.11.2017 tarihli Motorin Pompa Fiyat Çalışması” konulu e-postadaki ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

21.11.2017, (.....) > (.....)

“(.....) bey,

İstanbul Avrupa yakası hariç tüm Türkiye Motorin pompa fiyatlarını (.....) krş. artırırsak oluşan son durum ektedir.

Bu akşam benzin fiyatında düşüş beklendiği için aynı anda bu değişikliği de yapabiliriz.

Bilgilerinize sunarım. Saygılarımla,”

- (13) 09.04.2018 tarihinde, Akaryakıt Tedarik Koordinatörü (.....) tarafından Akaryakıt İkmal Direktörü (.....)'a gönderilen “Motorin Pompa Fiyat Revizyonu” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

09.04.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

10.04.2018 yürürlük tarihi itibarıyla piyasa şartları gereği MOTORİN pompa fiyatları (.....) krş. artırılmıştır. Saygılarımla,”

- (14) 13.04.2018 tarihinde Akaryakıt Tedarik Koordinatörü (.....) tarafından Akaryakıt İkmal Direktörü (.....)'a gönderilen “Fiyat Artışı-Benzin&Motorin Pompa Fiyat Revizyonu” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

13.04.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

14.04.2018 yürürlük tarihi itibariyle Benzinde fiyat artışı olmuştur. Ayrıca piyasa şartları gereği İstanbul Avrupa yakası Motorin pompa fiyatlarında (.....) krş, Giresun ve Samsun Motorin pompa fiyatlarında (.....) krş fiyat indirimi yapılmıştır.

BENZİN: (.....) 0/0 - (Pompa fiyatı (.....) kr) Saygılarımla,”

- (15) 28.08.2018 tarihinde Genel Müdür (.....) tarafından Risk ve Krediler Müdürü (.....)’e gönderilen “Ticari Koşul Revizyon Son Durum” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

28.08.2018, (.....) > (.....)

“Günaydın (.....),

Geçen haftalarda %(.....) pompa fiyatı artış dolayısıyla (karlar aynı kalmasına hatta düşmesine rağmen) kar paylaşımına göre iskonto yaptığımız bayilerde iskonto oranlarının %(.....)u kadar zarar etmeye başladık, bir önceki fiyata göre. Tüpraş bazlı olanlarda veya hiç iskonto almayanlarda zaten sorun yok ya da yapacak pek bir şey yok.

Biliyorum bu konularda dikkatlisiniz ama, %(.....) zam sonrası bir güceneme yaptınız mı, (her ne kadar iskonto yazılarımız olsa da bazıları kuralları ihlal ettiği için revizyon hakkımız doğuyor elbette) yapılmadıysa ne durumdayız görmek istedim.

Diğer yandan, bayilerin iskonto oranlarını, aylar itibariyle grafik şeklinde görebilme imkanımız var mı, tarihsel gelişimi izleyebilmek için? Teşekkürler”

- (16) 28.08.2018 tarihinde Genel Müdür (.....), Akaryakıt Tedarik Koordinatörü (.....) ve LPG Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Kar Marj Yüzdeleri” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

28.08.2018, (.....) > (.....), (.....)

“Günaydın,

Bu yılbaşından itibaren, motorin, benzin ve LPG ürününde” rafineri çıkış fiyatı, bayiye satış fiyatı, ayrı ayrı (bayi ve dağıtıcı) ve entegre kar marjı krş ve YÜZDE % cinsinden aylar itibariyle hem tablo, hem de entegre marjın yüzdesel grafik şeklinde gösteren bir tabloya birkaç saate kadar ihtiyacım var.

LPG de bayiye satış fiyatı gibi resmi bir fiyatımız olmadığı için o üründe entegre marj kullanılabilir veya ilgili sütuna ortalama kar marjı paylaşımına göre bir değer eklenebilir.

Amacım, fiyat arttıkça kar marjları azalmakta, ama bizim bayiye yaptığımız yüzdesel iskonto oranları, aytemiz karta yapılan indirim oranları, AYT ile yapılan indirim oranları veya istasyonların yaptığı indirim oranlarında ne kadar bir fark oluştuğunu ispatlayıp ona göre ilave önlemler almak. Gereğini rica ediyorum. Kolay gelsin.”

- (17) 02.09.2018 tarihinde Akaryakıt Satış Genel Müdür Yardımcısı (.....), Satış Müdürleri (.....), (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

02.09.2018, (.....) > (.....), (.....), (.....)

“Arkadaşlar

Yarın ikmalleri mümkün olduğunca istasyon ve dış satışları birer tankeri geçmeyecek şekilde verelim. Tüpraş ürün kısıtlamasına gidebilir.

Bayiler bu dönemde anlayışlı olsunlar

Özellikle indirim yapan bayiler indirimlerini, cari çalışan bayiler cari satışları gözden geçirsinler

(.....) Bey

Yarın Trabzon'dan İkmal yapan Giresun, Ordu ve Kırıkkale'ye giden Çorum, Amasya ve Tokat bayilerini Samsun'a yönlendirelim

(.....) Bey

Kırıkkale Tüpraş'ın kota uygulaması nedeniyle Kırıkkale'ye yönlendirdiğimiz bayilerin dış ve istasyon alımlarına sınırlama getirmek zorundayız. Bir tankerden fazla vermeyelim

(.....) Bey

İzmit'ten toptan satış yapan Alternatif ve Limak iki tankeri geçmeyelim

İyi pazarlar”

- (18) 31.08.2018 tarihinde Risk ve Krediler Müdürü (.....) ile Akaryakıt Satış Genel Müdür Yardımcısı (.....) arasında gerçekleşen “Uygulama ve Fiyat Değişimleri Hk.” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

31.08.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey merhaba,

Konuştuğumuz üzere gelecek talepler uyarınca İzmir, İzmit ve Kırıkkale depolarımızdan yapılacak olan dış satışlarda bayi eğer Tüpraş'ın tamamı ile çalışıyor ise (.....) kuruş ilave yapılarak, bayi eğer T+ 0,01 ile T+I arası çalışıyor ise (.....) kuruş ilave yapılarak sisteme tanımlanacaktır. Mevcut uygulamamız olan ithalat elerinde k' (.....) Kuruş + KDV uygulamamız devam etmektedir.(Alanya (.....) Kuruş + KDV ilave)

Bunun haricinde yayınlanan piyasa şartları gereği fiyat düzeltmesinde Pompada Motorin ve Benzin ürünleri (.....) kuruş arttırılmış, Optimum farkları pompada (.....) kuruştan (.....) kuruşa yükseltilmiştir, ayrıca depoda (.....) kuruş olan optimum farkı (.....) kuruşa yükseltilmiştir. Depoda motorin ve Benzin ürünlerinde (.....) kuruş artış gerçekleşmiştir.

Sistem üzerinde yapacağımız uygulamalar şu şekildedir; Benzin ve Motorin ürünlerinde Pompada (.....) kuruş artış gerçekleştireceğiz. (Toplam kar üzerinden anlaşılabilir bayiler etkilenecektir.) Optimum farkları ile ilgili halihazırda (.....) kuruş alıyorduk (hem depoda hem pompada) mevcut (.....) kuruşları (.....) kuruş olarak revize ediyoruz.

Depoda gerçekleştirilen (.....) kuruşluk artış karımıza olduğundan dolayı müdahale etmemeyi düşünüyoruz.(iskontoda ortalama %(.....) artış gerçekleşiyor)

Görüş ve onayınıza sunarız. Saygılarımla”

31.08.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

UYGUN iyi çalışmalar.”

I.3.2. LUKOIL'de Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (19) 08.08.2018 tarihinde Otomasyon Müdürü (.....), (.....), Otomasyon Sorumlusu (.....), Güney Anadolu Saha Müdürleri, Akaryakıt Perakende Satış Müdürü (.....) ve Satış Destek Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "RE: (.....)" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.08.2018, (.....) > (.....), Güney Anadolu Saha Müdürleri, (.....), (.....)

"Bayinin, Dağıtım firması tarafından tavsiye edilen fiyattan farklı fiyatla satış yapıyor ise bu durum satış, dept. inisiyatifinde ve sorumluluğundadır.

Bayinin sadece pro irsaliyesi olduğundan, euro tankına yapılan dolumu eşleyebilmek için tankları pro olarak değiştirilecektir.

EPDK raporlamasında artık pro ile euro farklı akaryakıt ürün gurubunda takip/raporlama yapılmaktadır.

Pro = motorin

Euro = motorin (diğer)

Kind Regards/Saygılarımla (.....)"

- (20) 29.03.2018 tarihinde Marmara Saha Müdürü (.....), (.....), (.....), Genel Müdür (.....), ATS Filo ve Kart Satışları, Perakende Satış Direktörü (.....), Lukoil Kalite Kontrol Departmanı ve Marmara Saha Müdürleri arasında gerçekleşen "Re:Re[2]: Şikayet-İstasyon(Akaryakıt) CRM: 0089914" konulu e-postadaki ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

- (21) 29.03.2018, (.....), (.....), (.....), (.....), ATS Filo ve Kart Satışları, (.....), Lukoil Kalite Kontrol Departmanı, Marmara Saha Müdürleri

"(.....) Hanım

Konu ile ilgili daha önce de dönüş yapmıştım

Müşteri ile istasyon yetkilisi (.....) Bey görüşmüştür

Daha önce de belirttiğim üzere ilgili istasyonda tavsiye edilen pompa satış fiyatından iskontolu olarak satış yapılmaktadır

Bayi ilgili şikayetin olduğu gün içerisinde yapmış, olduğu indirim miktarını azaltarak fiyatını yükseltmiş ve yine o gün tarihli tavsiye edilen pompa satış, fiyatının altında satış yapmıştır. Yasal olarak da herhangi bir aksi durum olmamaktadır

Bilgilerinize..."

- (22) 05.06.2018 tarihinde Akaryakıt Perakende Satış Müdürü (.....) tarafından Bölge Müdürleri'ne gönderilen "Fwd: EBİS Bildirim Modülü Tarafından Gönderilen Yeni Duyuru" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.06.2018, (.....) > Bölge Müdürleri

"(.....) beyin mesajından yaptığım alıntıyı dikkatle okuyun ve Ekli listede yer alan bayilerinizi bilgilendirin ltf.

"Tavsiye edilen fiyat üstünde olanlar ve ilgili ürünün satışı olmasa bile istasyonlarında sistemden tüm ürünlerle ilgili pompa satış fiyatını tavsiye edilen fiyata göre girmeleri konusunda bilgilendirin lütfen"

İyi çalışmalar"

- (23) 16.05.2018 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....) tarafından Marmara Saha Müdürü (.....)'a, gönderilen "RE: (.....)" konulu e-postadaki ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

16.05.2018, (.....),(.....)

"(.....),

Verdiğim desteğin karşılığı rekabet destek primi. Dolayısıyla bayinin rekabete karşılık verip bize ilave satış katkısı sağlamadığı noktada şirket karının ciddi bir kısmını bayiye bu şekilde bayiye prim olarak veremeyiz. Daha üst fiyattan satmak istiyorsa ki bu max. (.....) olmalıdır. Bu durumda desteğimizin karşılığı aşağıdaki gibi olacaktır.

(.....)

16.05.2018

| | Bayi Alış (TL/Lt) | İl TSF (TL/Lt) | Bayi PSF (TL/Lt) | Prim Şartı İl TSF Üzerinden İndirim (TL/Lt) | Prim (TL/Lt) | Kar (TL/Lt) | Taraftar Kart/Ay |
|---------------|----------------------|-------------------|---------------------|---|-----------------|----------------|---------------------|
| Mevut Durum | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Prim Destek | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |
| Prim Destek 2 | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) | (.....) |

İyi Çalışmalar."

- (24) 23.08.2018 tarihinde Ege Saha Müdürü (.....) tarafından Ege Bölge Müdürü (.....)'a gönderilen "Fwd: Additional limit request form- S.S. DÜVERTEPE MOTO" konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

23.08.2018, (.....) > (.....)

"(.....) Bey size telefonla bilgi vermiştim zaten, burada pompada hiç bir istasyon indirim yapmıyor, herkes resmi fiyat uyguluyor, Barış Bey ile görüştüm ve mutabık kaldık. İleride rekabet oluşabilir düşüncesi ile destek istemişler ancak rekabeti başlatan biz olmayacağız. Zaten bölgenin en fazla ürün satan istasyonu biziz. Saygılarımla."

- (25) 02.07.2018 tarihinde Ege Saha Müdürü (.....) tarafından LPG Satış Müdürü (.....)'e gönderilen "Re: Göksel Akaryakıt LPG Fiyat Rekabeti Hk" konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

02.07.2018, (.....) > (.....)

"(.....) Merhabalar,

Manisa - Saruhanlı bayimiz Göksel Akaryakıt LPG de % (.....) ticari şartlar ile (.....) TL(KDV dahil) ürün alımı yapmakta. Bölgenin resmi p.s.f. si (.....) TL olduğu halde, bayimiz bölgesinde yaşanan yoğun rekabetten dolayı fiyatını (.....) e çekti ve litrede (.....) kuruşa çalışıyor. Ancak (.....) TL- (.....) TL bandındaki rekabete cevap veremez durumda olup, destek istemekteler. En son talep ve hatırlatmalar sonrası taraftar kartta 200 adedi de tutturdu, buna ait özet raporda ektedir.

Bölge rekabet haritası, güncel rakip fiyat pano resimleri ekte olup, rekabete karşı prim desteği konusunu değerlendirme ve onaylarınıza arz ederim.

İyi çalışmalar. Saygılarımla"

- (26) 28.08.2018 tarihinde (.....), Marmara Saha Müdürü (.....), Yazılım Projeleri Geliştirme Yöneticisi (.....), Marmara Bölge Müdürü (.....) ve Kurumsal Filo ve Kart Satış Koordinatörü (.....) arasında gerçekleşen “ÖZBER –TİCARİ KART TALEBİ” konulu e-postalardaki ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

28.08.2018, (.....) > (.....)

“Merhaba

100 adet %(.....) Tanımlı Lukoil klup-ticari kart gönderilmesini rica ederiz.(black kart istemiyoruz.) Saygılarımla”

28.08.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey

Özber bayimize %(.....) iskontolu 100 adet licard gönderilmesi konusunda değerli yardımlarınızı rica ederim.”

28.08.2018, (.....) > (.....),(.....),(.....)

“Bu kart isini eskisi gibi RUHSAT fotokopi ibrazına mı bağlasak, İpini koparmış kurbanlık danaya döndü bu iş”

28.08.2018, (.....) > (.....),(.....),(.....)

“Risk varsa elbette...”

28.08.2018, (.....) > (.....),(.....),(.....)

“Benim için risk var, piyasada bu kadar fiyat hassasiyeti varken, iskonto kontrolünü bizim tutmamız lazım. Standart sadakat kartımız var zaten taraftar... bunun dışındaki tüm operasyonlar TİCARİdir ve benim kontrolümde olmalı.”

28.08.2018, (.....) > (.....),(.....),(.....)

“%(.....) üstünü vermiyoruz zaten hiçbir bayiye. Daha yüksek talepler geldiğinde haklısın Mesut. Açılışlarda da max %(.....) lik 1-2 haftalık kampanya.

Karlılık artmadığı sürece bu kurala uymalıyız.”

- (27) 22.04.2018 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....) tarafından Saha Satış Müdürü (.....)’e gönderilen “RE: Tosunlar–karaçulha merkez Fethiye” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

22.04.2018 (.....) > (.....)

“(.....),

Tosunlar 2'nin (TR-48-0949) tavsiye edilen fiyattan (.....) kr indirimli yapacağı satışlar için (.....) kr/lt (KDV Dahil) indirim destek primi verilmesi konusunda 01.10.2016 tarihine kadar onay alınmıştır. İyi çalışmalar.”

- (28) 05.2018 tarihinde Kurumsal Filo ve Kart Satış Koordinatörü (.....),(.....),(.....) arasında gerçekleşen “ATS oran değişim hk” konulu e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

17.05.2018, (.....),(.....),(.....)

“Değerli ATS İş Ortağımız,

10.05.2018 tarihinde Dağıtım şirketleri ve siz bayilerimizin toplam karlılık rakamlarında yapılan aşağı yönlü düzenleme ile Motorin Pompa Satış Fiyatında (.....) kuruş,

Kuruşunsuz Benzin 95 Oktan Pompa Satış Fiyatında ise (.....) kuruş indirim olmuştur. 15.05.2018 tarihinde de Petrol fiyatları ve Kurdaki artışlardan dolayı fiyatlarda Motorinde (.....) kuruş, Benzin 'de (.....) kuruş artış olmuştur.

Biz dağıtım şirketleri ve siz bayilerimizin toplam kar marjı yüzdesel değil maktudur, yani TL cinsinden sabit bir rakamdır. Dolayısıyla pompa satış fiyatlarına zam geldikçe karlılığımızın yüzdesel karşılığı düşmektedir. Son günlerde yaşanan fiyat hareketliliğinden ötürü yüzdesel kar marjımız sadece 1 haftada %(.....) azalmıştır.

Düşen kar marjlarımız nedeniyle siz iş ortaklarımıza ATS üzerinde uygulamış olduğumuz iskonto oranlarında revizyon yapılması zorunlu hale gelmiştir.

ATS ile çalıştığınız alt müşterilerinizde ilgili değişikliği göz önüne alarak iskonto revizelerini yapmanızı tavsiye ederiz.

10.05.2018 tarihi itibariyle indirim oranlarınız aşağıdaki şekilde uygulanacaktır;

İHALE (tüm belgeleri ibraz edilmiş olmalı) CARİLERİNİZ ayrı bir kodda 252049 toplanmıştır.

Diğer alt müşterileriniz 251538 cari kod ile devam etmektedir.

| | 252049(İHALE) | | 251538(DIST) | |
|---------|---------------|----------|--------------|----------|
| | İÇ | DIŞ | İÇ | DIŞ |
| Motorin | (.....)% | (.....)% | (.....)% | (.....)% |
| Benzin | (.....)% | (.....)% | (.....)% | (.....)% |

10.05.2018 tarihi itibariyle yapacağınız akaryakıt alımlarınızda yeni iskontonuz baz alınarak fatura düzenlenecektir. Vade yapısında herhangi bir değişiklik söz konusu değildir.

Her zaman rekabetçi fiyatlarımız ile hizmet vermeye devam edeceğimizi ve kar marjlarının artışı durumunda iskonto oranlarınızın tekrar değerlendirilip revize edileceğini bildirerek anlayışınız için teşekkür eder, konuyu bilgilerinize sunarız.

Saygılarımızla”

- (29) 05.05.2016 tarihinde Orta Anadolu Bölge Müdürü (.....) tarafından Orta Anadolu ve Karadeniz Saha Müdürleri'ne gönderilen “Fiyat Çalışması.xlsx” konulu e-postada ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

05.05.2016, (.....) > Orta Anadolu ve Karadeniz Saha Müdürleri

“Arkadaşlar

Pompa tavsiye fiyat ile otomasyonda görünen fiyat karşılaştırma tablosu bayii bazında ek dedir. Bir kısım bayilerin pompa da tavsiye fiyatı uygulamasına rağmen, fiyat panosunda bunu iskontolu olarak gösterdiği ve key ile indirim yaptığını da anladık.

Bu tabloda 1-2 bayii tavsiye fiyat üzeri satış yapıyor. Bunları öncelik ile bakın ve uyarın lütfen.

Bunun haricinde %(.....) ve üzeri yapanlar ne kadar kart müşterisine yönlendirir ise onlar için o kadar iyi.”

- (30) 10.07.2018 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....) tarafından Retail Sales Team'e gönderilen “LPG Fiyat Değişikliği ev Maliyetlere İlişkin Bilgilendirme” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

10.07.2018, (.....) > Retail Sales Team

“... ”

Bayilerimizi EPDK'ya sunulan ve tavsiye edilen satış, fiyatlarını aşmamak kaydı ile fiyat serbestisine tabidirler. Bu sebeple karlılıklarındaki bu daralmayı pompa satış fiyatları ile de kompanse edebilirler. Ama hem bayiler hem de şirket olarak daha sağlam adımlar atılmasını sağlamalıyız. Bu sebeple bayilerimize danışmanlık yapmanız önem arz etmektedir.

Konuyla ilgili bayilerimizden gelecek geri dönüşler olacaktır. Bu doğrultuda bayilerimizi bilgilendirmenizi rica ederim.

Herkese sahada kolaylıklar, iyi çalışmalar dilerim.”

- (31) 20.11.2017 tarihinde LPG Satış Müdürü (.....), Kurumsal Filo ve Kart Satışlar Kart Operasyonları Sorumlusu (.....) ve Marmara Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “RE: LPG FİYAT” konulu e-postalardaki ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

20.11.2017, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

Bayinin PSF'si (.....) olacak şekilde İL TSf üzerinden kart iskontosunu (%(.....)) revize edelim lütfen.”

20.11.2017, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

Bupet Burak Petrol'ün %(.....) olan iskontosu %(.....) olarak revize edilmiştir.

İyi çalışmalar. Best Regards,”

20.11.2017, (.....) > (.....),(.....)

“(.....) Bey

Bayimiz indirimini; en düşük (Yörpet (.....) tl) fiyatın altında (.....) tl seviyesine çekilmesini talep etmektedir. Görüş ve değerlendirmelerinize sunarım.”

I.3.3. TP'de Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (32) 10.08.2018 tarihinde Satış Direktörü (.....), Saha Müdürleri, Bölge Müdürleri, Ticari Endüstriyel Grup Müdürlüğü, Karadeniz Bölge Müdürü (.....), Samsun Saha Müdürü (.....), Trabzon Saha Müdürü (.....), Zonguldak Saha Müdürü (.....) ve Sivas Saha Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “AKARYAKIT VE LPG” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

10.08.2018, (.....) > Saha Müdürleri, Bölge Müdürleri, Ticari Endüstriyel Grup Müdürlüğü

“Arkadaşlar,

Kurdaki anormal ve ani artış sebebi ile Akaryakıt ve LPG'ye zam gelmesi gerekiyordu.

Ancak bildiğiniz üzere, yapılacak zamlar ÖTV'den karşılanacağı için, zamlar şu anda yapılamamaktadır. Zam yapılmaması yönünde Tüpraş'a tavsiye olduğu söylenmekte.

Ancak zam yapılamasa da, ürün maliyetleri ciddi biçimde arttı. Bu ne demek oluyor?

Malın alış maliyeti arttı. (m3'te (.....) krştan fazla) ancak bunu fiyata yansıtamadığımız için, ithal bölgelerde sattığımız her maldan m3'te (.....) TL zarar ediyoruz.

Yani (.....) lt'lik bir tankerde (.....) TL zarar ediyoruz. Bu sebeple tahsise geçtik. Fiyatlarımızı cüzi bir şekilde arttırdık.

Rakiplerin ne yaptığı şu anda focusumuzda değil. Zira biz zarar ediyoruz. Ve uzun vadede buna dayanamayız.

Tüpraş'ta da durum aynı, (.....) TL zararına mal sattığı için, tahsisleri azalttı. Mal vermemeye çalışıyor.

Zam gelmediği müddetçe bu durum devam edecek.

LPG'de de aynı durum, tamamen aynı şekilde mevcuttur.

Bu sebeple, bu durumu izah ederek,

KESİNLİKLE YAZILI OLMADAN (Mail, Whatsapp)

Bayilerimizle sözlü olarak iletişime geçip, durumu anlatınız.

LPG'de fiyat indirimi yapan bayilere, ikmalde sıkıntı yaşanabileceği, bu sebeple fiyatlarını arttırmaları tavsiyesinde bulunun.

İyi çalışmalar.”

10.08.2018, (.....) > (.....),(.....),(.....),(.....)

“Arkadaşlar,

Bayilere kesinlikle bilgi vermeyi unutmayın. Tüm bayilerinizi gün içinde arayın, durumu izah edin.

Piyasaların şu anki durumu önceden tahmin edilebilen bir durum değildi, tahmin edilse de yapılacak birşey zaten yoktu.

Biz şirket olarak özellikle LPG'de konsinye ticaret yapıyoruz, yani farklı dağıtıcılardan ikmal sağlıyoruz. Bu durumda da zarar eden bir lpg şirketine, benim bayim ucuz satıyor, halk günü yapıyoruz bana zarar et ama yakıt ver diyemeyiz. İstasyonlarda mal yok denmesindense, malim var ama fiyatı bu demek daha kabul edilebilir/anlatılabilir bir konu.

Ucuz satan tonajlı bayilere konunun detaylarını izah edelim.

İthal depolardan ikmal verdiğimiz her tankerde zarar ettiğimizi, Şakir Beyin anlattığı metodoloji ile aktarmak daha kolay olacaktır.

İyi çalışmalar.”

- (33) 27.01.2018 tarihinde (.....) tarafından, Sivas Saha Müdürü (.....)'a gönderilen “Çorum Akaryakıt ve pompa fiyatları hk.” konulu e-postadaki ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

27.01.2018, (.....) > (.....)

“(.....) Bey,

Çorum ili akaryakıt ve lpg satış, pompa fiyatları ekte belirtildiği gibidir. Bizim pompa fiyatımız ve yapılmak istenen kampanya senaryosu ekte sunulmuştur.

Lpg alış fiyatımız (.....) olup satış fiyatımız rekabetten dolayı (.....) dur ve zararına satış yapmaktayız. Lpg ile şirketinizin uygun görmüş olduğu en dip satış fiyatı üzerinden desteklerinizi beklemekteyiz.

Motorin için planlanan %(.....) destek planı litre bölündüğü zaman ki desteğiniz (.....) kuruluş gibi pompa fiyatını aşağıya çekmekte ve istenilen akaryakıtı satmamız için indirim çöğünü omuzumuza yüklemekte ve giderlerimiz göz önünde bulundurulduğunda indirim bizim için imkânsız hale getirmektedir. Motorinde istenilen

satiŖa ulaŖmamız için en az satıŖ üzerinden (.....) destek beklemekteyiz ve en azından indirim katılımlarını % (.....) tpe % (.....) Ŗirketimiz tarafından karŖılanmiŖ olacaktır.

(.....) bey sonu olarak gözle görülebilir bir satıŖ artıŖı ve ciro için lpg de % (.....) ve motorinde % (.....) indirim ihtiyacı vardır. Lpg de zararına satıŖ yaptığımız için % (.....) katılımın tamamını Ŗirketinizden istemekteyiz. Motorinde ise (.....) kuruluŖluk kar marjımız olduğu için iŖletme giderlerimiz göz önünde bulundurularak % (.....) katılım sağlayabiliriz. Kota bizim kotamız (.....) bey bu katılımlar için ayrıca kota konulmasını istemiyor ve etik bulmuyoruz. Sonuçta birlikte daha uzun zaman alıŖacaėımızı düşünüyor ve bu tür zorlamaların konulmamasını istemekteyiz. Ŗirketinizden benzine yönelik herhangi bir katılım ya da indirim beklentimiz satıŖlarımız güzel olduğu için yoktur.

Yukarıda belirtilen konular ile ilgili görüŖmeler yapılarak olumlu olarak dönüŖüm sağlanmasını talep etmekteyiz. Belirtilen fiyatlar için 01.02.2018 tarihinde kampanya yapmayı katılımınız doğrultusunda düşünmekteyiz. Saygılarımla. İyi alıŖmalar.”

- (34) 09.05.2018 tarihinde Genel Müdür (.....) tarafından Bölge Müdürleri'ne gönderilen “Lpg” konulu e-postada yer alan ifadeler aŖaėıdaki gibidir:

09.05.2018, (.....) > Bölge Müdürleri

“Son dönem TüpraŖ, üzerine baskı yapılması ve fiyatların normal seviyelerinde olmaması sebebi ile tüm bayileri uyarın. AlıŖ fiyatları aleylerine deėiŖecek. İndirim yapıyorlar ise ona göre revize etmeye başlasınlar yoksa hep beraber ciddi zarar edilecek.”

- (35) 09.05.2018 tarihinde Genel Müdür (.....),(.....),(.....) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....) arasında gerekleŖen “Fiyatlar” konulu e-postada yer alan ifadeler aŖaėıdaki gibidir:

09.05.2018, (.....) > (.....)

(.....),(.....) “Sektörde ilk 10 da bizim haricimiz tüm Ŗirketler pompa fiyatlarını (.....) krŖ - (.....) krŖ arasında düşürdü. EPDK bizi Ŗifahren uyardı. Bu akŖam düzenleme yapacağımızı ilettik.

Bu akŖam itibari ile (.....) krŖ indirim yapacağım. Pompa fiyatlarında po ve shell in (.....) krŖ opetin (.....) krŖ yukarisında olacağız. Bilginize sunarım”

- (36) 29.08.2018 tarihinde Genel Müdür (.....), TeŖebbüs DanıŖmanı (.....) ve Akaryakıt İkmal Müdürü (.....) arasında gerekleŖen “Pompa Fiyatları” konulu e-postada yer alan ifadeler aŖaėıda yer verilmiŖtir:

29.08.2018, (.....),(.....),(.....)

“Rakiplerin Pompa fiyat artıŖlarını kontrol edin. Biz geride kaldık. Bu akŖam zam yapalım.”

- (37) 28.08.2018 tarihinde KahramanmaraŖ Saha Müdürü (.....), SatıŖ Destek Operasyon Grup Müdürü (.....), TeŖebbüs DanıŖmanı (.....) arasında gerekleŖen “OSMANİYE PETROL” konulu e-postada yer alan ifadeler aŖaėıdaki gibidir:

28.08.2018, (.....) > (.....),(.....)

“(.....) hanım, (.....) bey,

Osmaniye petrol Ŗimdi bildirdi bende sisteme girerek kontrol ettim bayinin fiyatı (.....) tlı ıkıyor. Osmaniye pompa satıŖ fiyatı (.....)’dir.

Ayrıca aşağıdaki bayilerde de fiyatlar yüksek çıkmaktadır;

Güvenalgaz istasyonları: (.....) Arıkan Petrol: (.....) Bilgilerinize sunarım.”

I.4. Akaryakıt Dağıtım Şirketleri ile Bayiler Arasındaki İlişkiler

I.4.1. Dağıtım Şirketleri ile Bayileri Arasında Akdedilen Bayilik Sözleşmeleri

(38) Dağıtım şirketlerinin bayileri ile akdettikleri bayilik sözleşmeleri türleri ve sözleşmelerin fiyatlandırmaya ilişkin hükümleri dağıtım şirketleri tarafından gönderilen cevabi yazılar esas alınarak aşağıda açıklanmıştır. Anılan sözleşme tipleri bayi ile bayilik ilişkisinin kurulması kapsamında imzalanan tip sözleşmelerdir. Kurulacak ticari ilişkinin detaylarına yönelik her bayi özelinde protokol akdedilmektedir. Bu çerçevede öncelikle dağıtım şirketlerinin bayileri ile akdettikleri sözleşme tiplerine yer verilmiş; devamında ise akaryakıt fiyatlarının oluşumu ve bayilerle imzalanan protokollerin özellikle dağıtım marjı anlaşmasına ayrıntılı olarak değinilmiştir.

(39) AYTEMİZ ile bayileri arasında, bayilik faaliyetlerinin gerektirdiği nakdi/ayni yatırımları, kâr paylaşımlarını, ödeme vadelerini ve maliyetlerini belirleyen iki tip bayilik sözleşmesi akdedilmektedir. Birinci tip sözleşmede fiyatlandırma stratejisine ilişkin hükümler yer almakta olup, sözleşmenin ilgili hükmü şu şekildedir:

“(.....).”

(40) İkinci tip sözleşmenin konusu ise LPG/otogaz’a ilişkin olup, ilgili maddede yer alan fiyatlandırma stratejisine ilişkin hüküm şu şekildedir:

“(.....).”

(41) Söz konusu sözleşme tiplerinde bayilere yönelik fiyatlandırma stratejisinin aynı olduğu, AYTEMİZ tarafından bayiye tavan fiyatının tavsiye olarak bildirildiği ve bayilerin bu fiyatın üstünde satış yapması mümkün olmamakla birlikte altında satış yapma yetkisine sahip olduğu anlaşılmaktadır.

(42) LUKOIL ile bayileri arasında ise temelde tek tip bayilik sözleşme imzalanmış, bu sözleşmenin eki olarak; Ariyet Demirbaş Belgesi, Ticari Koşullar, Ürün Alım Taahhütnamesi, Çerçeve Protokol, Taşınmaz Kullanımına İlişkin Sözleşmeler, Fesih Protokolü, LUKOIL Kurumsal Satışlar ve Sadakat Kart Kulübü Bayilik Sözleşmesi ve Spor Kulüpleri Sadakat Kart Projesi Uygulama Sözleşmesi akdedilmiştir. Bayiler ile imzalanan bayilik sözleşmesinde fiyatlandırma stratejisine ilişkin hüküm şu şekildedir:

“(.....).”

(43) Bu hükümden de anlaşılacağı üzere LUKOIL’in bayileri ile yaptığı anlaşmada, bayiler LUKOIL tarafından il bazında belirlenen tavan fiyatı aşmamak suretiyle akaryakıt fiyatını belirleyebilme serbestisine sahiptir.

(44) TP ile bayileri arasında da tek tip sözleşme imzalanmaktadır. Fiyatlandırmaya ilişkin hüküm bayilik sözleşmesinin 7. maddesi olan “Fiyat ve Ödeme Usulleri” başlıklı bölümünde şu şekilde ifade edilmiştir:

“(.....).”

- (45) Bu çerçevede söz konusu sözleşme örneklerinden de anlaşılacağı üzere, dağıtım şirketlerinin bayileri ile akdettiği sözleşmelerin fiyatlandırmaya ilişkin hükümleri benzerlik göstermektedir. Taraflardan gelen sözleşme örnekleri incelendiğinde, sözleşmelerde yer alan fiyatlandırma hükmünün temelde aynı olduğu, dağıtım şirketleri tarafından bayiye yönelik il bazında belirlenen bir tavan fiyat olduğu, bayilerin tavan fiyatın üstüne çıkmamak koşuluyla tavan fiyatın altında satış yapma serbestisinin bulunduğu anlaşılmaktadır.

I.4.2. Akaryakıt Fiyatlandırma Sistemi

- (46) 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu (5015 sayılı Kanun) gereğince 01.01.2005 tarihi itibarıyla Serbest Fiyatlandırma Sistemine geçilmiştir. Buna göre; rafinerici ve dağıtıcı lisansı kapsamında yapılan piyasa faaliyetlerine ilişkin fiyatlar, en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa oluşumu dikkate alınarak, lisans sahipleri tarafından hazırlanan tavan fiyatlar olarak EPDK'ya bildirilir¹. Bu sistem ile sektördeki akaryakıt dağıtım şirketleri, farklı fiyat politikalarına göre depo satış fiyatını belirlemede serbest olduğu gibi, bayiler de dağıtım şirketleri tarafından kendilerine tavsiye edilen tavan pompa satış fiyatlarına uymakta veya buldukları bölgenin rekabet koşullarına göre daha düşük pompa satış fiyatlarını uygulamaktadırlar.
- (47) Öte yandan Petrol Piyasası Fiyatlandırma Sistemi Yönetmeliği gereği, tüm istasyonların fiyat panolarının son fiyat değişimine göre güncel olması ve pompa fiyatının, panoda yer alan tavan fiyatın üzerinde olmaması gerekmektedir.
- (48) Ülkemizde akaryakıt fiyatlarının, serbest piyasa ilkelerine uygun olarak rekabet koşullarıyla piyasada oluşması beklenmektedir. Fiyatların oluşumuna etki eden faktörlere aşağıda yer verilmiştir².
- 5015 sayılı Kanun,
 - Rafineri fiyat oluşumu,
 - Özel tüketim vergisi (ÖTV),
 - EPDK Katkı Payı,
 - Navlun³,
 - Kara Nakliyesi⁴,
 - Dağıtıcı ve Bayi kar payı.

¹ 5015 sayılı Kanun 10.madde.

² Akaryakıt fiyatlarının oluşumuna yönelik açıklamalar 5015 sayılı Kanun, Petrol Piyasası Fiyatlandırma Sistemi Yönetmeliği, Petrol ve LPG Piyasası Fiyatlandırma Raporu (Aralık 2017) ve taraflardan gelen bilgiler derlenerek hazırlanmıştır.

³ Navlun; akaryakıtın temin yeri ile dolum tesisi arasındaki taşıma masraflarına verilen isimdir.

⁴ Kara nakliyesi; dolum tesisi ile akaryakıt istasyonu arasındaki taşıma masrafıdır.

- (49) Fiyat oluşumuna aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo: Akaryakıt Fiyat Oluşumu

| | Fiyat Oluşum Parametreleri | Açıklama |
|---|---|---|
| TL/Metreküp | Rafineri Fiyatı + ÖTV + EPDK Gelir Payı | Rafineri fiyatı ÖTV ve EPDK gelir payı rakamlarının toplamından oluşan rafineri satış fiyatı TÜPRAŞ tarafından mail yoluyla dağıtım şirketlerine bildirilmektedir. |
| TL/Litre | Rafineri Satış Fiyatı (KDV Hariç) | Rafineri satış fiyatı üzerine ilgili terminale ait dağıtıcı karı ve varsa deniz navlunu eklenerek terminal fiyatı bulunur. |
| | + Deniz Navlunu + Dağıtım Şirketi Karı | |
| | Terminal Fiyatı (KDV hariç) | |
| | + Bayi Karı + Kara Navlunu | Terminal fiyatı üzerine bayi karı ve kara navlunu eklenerek pompa fiyatı hesaplanır. Tavsiye pompa fiyatları il/ilçe/istasyon bazında oluşturularak, bayilere bildirilir. |
| | Pompa Fiyatı (KDV hariç) | |
| | + KDV | |
| Pompa Fiyatı (KDV'li) | | |
| Kaynak: Petrol Ofisi A.Ş. cevabi yazısı | | |

- (50) Gümrüksüz Rafineri Fiyatı, Platts European Market Scan'de CIF MED⁵ (Genova/Leverage) ABD Doları/Ton olarak yayımlanan fiyatların ABD Dolar kuru ve yoğunluklar dikkate alınarak çevrilmesi ile hesaplanmaktadır. Türkiye'de CIF MED piyasası izlenmektedir. Son fiyat değişiminden itibaren, günlük CIF MED Akdeniz ürün fiyatları ve günlük ABD Dolar kuru takip edilerek, belli bir fiyat değişim farkında gümrüksüz rafineri tavan satış fiyatı oluşur. EPDK Petrol ve LPG Piyasası Fiyatlandırma Raporu'na göre, toptancı marjı; rafinerici ve dağıtıcılar tarafından ürün fiyatı üzerine eklenen marjdir. Gelir payı; ulusal petrol stokunun tamamlayıcı kısmının tutulabilmesi için tüketici fiyatlarına ilave edilen rakamlardır. Dağıtıcı ve bayi marjı toplamı; ürünlerin temin edilmesinden (rafineriden, ithalat yoluyla veya diğer dağıtıcılardan) son kullanıcıya ulaştırılmasına kadar maliyetleri içeren marjdir. Toplam vergi, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen ÖTV ve KDV'nin toplamıdır. EPDK gelir payı, ulusal ürün stokunun tamamlayıcı kısmının tutulabilmesi için tüketici fiyatlarına ilave edilen paydır.

- (51) Yine aynı Rapora göre, dağıtım şirketlerinin Ürün Edinme Bedeli (ÜEB); gümrüksüz rafineri fiyatına, ÖTV, EPDK gelir payı ve navlun giderleri gibi dağıtıcı şirket tarafından katılan giderlerin eklenmesiyle elde edilmektedir.

ÜEB: Rafineri Fiyatı + ÖTV+ EPDK Gelir Payı + Navlun

- (52) Akaryakıt dağıtım şirketlerinin bayilerine gerçekleştirdikleri satışlarda kullandıkları fiyata pompa tavan fiyatı denilmektedir. Pompa tavan fiyatı dağıtım şirketlerinin temin maliyetinin üzerine dağıtım şirketi kâr marjının eklenmesiyle elde edilmektedir. Bu fiyat bayilerin son kullanıcıya yönelik akaryakıt satış fiyatında riayet etmesi gereken azami satış fiyatıdır.

Pompa Tavan Fiyatı: Ürün Edinme Bedeli + Dağıtıcı Kâr Marjı

⁵Akdeniz-İtalyan piyasasında yayımlanan CIF MED, Akdeniz ürün fiyatları anlamına gelir. CIF MED başlığı altında K. Benzin 95 Oktan ve motorin için yayımlanan günlük fiyatların ortalamasının, TCMB tarafından belirlenen gösterge niteliğindeki ABD Doları döviz satış kuru ve ürünün yoğunluğu ile çarpılması ile bulunan fiyattır. EPDK Petrol ve LPG Piyasası Fiyatlandırma Raporu.

- (53) Dağıtıcı kâr marjı, dağıtım şirketleri tarafından, ürün finans maliyetleri, yapılan yeni istasyon yatırımları, mevcut istasyonların yenilenmesi, pazarlama ve çeşitli faaliyetler için ayrılan payları içermektedir.
- (54) Toplam Satış Geliri (TSG); ürün edinme bedeli ile tavan fiyat arasındaki fark olup, akaryakıtın son kullanıcıya satışına kadar olan süreç içerisindeki maksimum dağıtım şirketi ve bayi kârı toplamını ifade etmektedir.

Toplam Satış Geliri: Tavan Fiyat - Ürün Edinme Bedeli

- (55) Dağıtım şirketi, dağıtım kârının yüzdesel olarak hesaplanan belirli bir kısmını uhdesinde tutarak ilgili bayisine olan transfer fiyatını belirlemektedir. Bayi yukarıdaki şekilde tedarik etmiş olduğu ürünü tespit edilen pompa tavan fiyatları aşmamak kaydıyla dilediği bedel ve şartlarda satma hakkına sahiptir.

I.4.3. Dağıtım Şirketleri ile Bayiler Arasında Akdedilen Protokoller⁶

- (56) Kâr paylaşımı dağıtıcı ile bayi arasında bayilik sözleşmesinin eki olarak belirlenebileceği gibi, ayrı bir protokolle de düzenlenebilmektedir. Kâr paylaşımı protokolü genel olarak bayinin söz konusu akaryakıt istasyonu üzerinde belli miktarlarda akaryakıt ürünü satışı gerçekleştirmesi şartına bağlı olarak bayiye prim bedeli ödenmesinin düzenlendiği sözleşme tipidir. Bu sözleşmelerin her bayi ile akdedilmesi şartı yoktur.
- (57) AYTEMİZ ile bayileri arasında imzalanan bayilik sözleşmesinin eki niteliğinde olan protokolde kâr paylaşımına ilişkin hususlar;

“1) (.....).

2) (.....).”

şeklinde belirtilmiştir.

- (58) LUKOİL ile bayileri arasında imzalanan bayilik sözleşmesine ek olarak toplam kârın paylaşımına ilişkin şartların belirlendiği “*Ticari Koşullar*” sözleşmesi imzalanmaktadır. Söz konusu sözleşmede toplam dağıtım kârının ne şekilde paylaşılacağı hususu açıkça formüle edilmiştir.
- (59) Buna göre, ÜEB; (.....)⁷”dir. İşbu sözleşmeye konu ürünlerin bayiye satış fiyatının belirlenmesinde münhasıran TÜPRAŞ’ın söz konusu ürün için öngördüğü satış fiyatı esas alınmaktadır.
- (60) Tavan Fiyat (TF); 5015 sayılı Kanun gereğince; dağıtım şirketleri tarafından yerel (bölgesel) bazda belirlenerek bayilere iletilen ve bayilerin son kullanıcıya akaryakıt satışında riayet etmesi zorunlu azami satış fiyatıdır.
- (61) Toplam Dağıtım Kârı (TDK): (.....)
- (62) Tespit edilen TDK, sözleşme imzalanacak bayi ile LUKOIL arasındaki ticari müzakere, bayinin satışları, istasyonun bulunduğu bölgedeki talep ve rekabet koşulları dikkate alınarak yüzdesel olarak paylaşılmaktadır. Bu ilkeler doğrultusunda bazı bayiler için

⁶Üç dağıtım şirketi tarafından gönderilen cevabi yazılar derlenerek önaraştırma konusunu ilgilendiren protokollerin içeriklerine yer verilmiştir. Söz konusu protokollerin isimleri dağıtım şirketleri özelinde farklılık gösterebilir.

⁷ Mevzuatta öngörülen her türlü resmi vergi-harç-resim (gümrük dahil), kanunen yapılması zorunlu kılınan sigortalar, depolama, elleçme, nakliye, dağıtıcı markeri ve katıka ilişkin giderler, petrol piyasası mevzuatında öngörülen gerekli ve zorunlu giderler, yasa ve ilgili mevzuat uyarınca getirilecek sair mali yükümlülükler ile her halükarda ürünün edinilmesinden tüketiciye ulaştırılmasına kadar olan zincir süreç dahilinde dağıtıcı uhdesinde kalan tüm giderlerdir.

kademeli, bazı bayiler için ise kademesiz olarak TDK paylaşımı belirlenmiştir. Kademeli paylaşımında, TDK, bayinin ürün alım miktarında artış olmasına bağlı olarak değişmekte, kademesiz paylaşımında ise, sözleşme süresi boyunca tek bir yüzdesel oran üzerinden gerçekleşmekte, bayinin ürün alım miktarına göre değişiklik göstermemektedir.

- (63) TP'den gelen cevabi yazıda ise, bayileriyle arasında kâr paylaşımı şeklinde bir ticari ilişki bulunmadığı belirtilmiştir. Ayrıca, aynı yazıda, depo ve ürün bazında bayiler için TP tarafından kâr marjı belirlendiği de ifade edilmiştir.

I.5. EPDK Tarafından Uygulanan Tavan Fiyat Politikası

- (64) 5015 sayılı Kanun'un 10. maddesinde *"Petrol alım satımında fiyatlar en yakın erişilebilir dünya serbest piyasa koşullarına göre oluşur"* hükmü yer almaktadır. Yine aynı madde gereğince, *"...petrol piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemlerin piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturması halinde, gerekli işlemlerin başlatılmasıyla birlikte, her seferinde iki ayı aşmamak üzere, faaliyetlerin her aşamasında, bölgesel veya ulusal düzeyde uygulanmak için taban ve/veya tavan fiyat tespitine ve gerekli tedbirlerin alınmasına Kurum (EPDK) yetkilidir."*
- (65) 01.01.2005 tarihinden itibaren akaryakıt fiyatları, serbest piyasada dağıtım şirketleri tarafından belirlenmeye başlanmıştır. Ancak, serbestleşme sonrasında piyasada aşırı yüksek fiyat uygulamasıyla karşılaşılması ihtimali dikkate alınarak; 5015 sayılı Kanun'da fiyatların nasıl belirleneceğine dair kriter getirilmiş ve fiyat belirlenmesinde en yakın serbest piyasalardaki fiyat oluşumu referans gösterilmiştir.
- (66) 5015 sayılı Kanun'un verdiği görev çerçevesinde, ülkemizdeki akaryakıt fiyat oluşumu 2005 yılından bu yana EPDK tarafından takip edilmekte ve öngörülen kriterlerin ihlali durumunda önce şirketlere uyarı yapılmakta, gerekli düzeltmenin yapılmaması halinde EPDK tarafından tavan fiyat belirlenmektedir.
- (67) EPDK, söz konusu tavan fiyat uygulaması ile özellikle dağıtım şirketleri ile bayilerin maksimum kârını oluşturan TSG'yi sınırlandırarak akaryakıt fiyatlarının artışını baskılamayı, böylelikle akaryakıt fiyatlarının daha öngörülebilir olmasını hedeflemektedir. EPDK, bu yetkiye dayanarak ilk defa 2009 yılında daha sonra ise 2014 ve 2015 yıllarında benzin ve motorin fiyatlarına tavan fiyat uygulaması getirmiştir.

I.6. Değerlendirme

- (68) Önaraştırmanın konusu esasen AYTEMİZ, LUKOIL ve TP'nin; İstanbul, Bursa, Mersin ve Aksaray illerinde bulunan bayilerinin akaryakıt pompa satış fiyatlarına müdahale ederek, bayilerin pompa satış fiyatlarını tavan (tavsiye) fiyat üzerinden yapmaları konusunda zorladıkları, bayilerin bu fiyatın altında satış yapmaları durumunda bayilerine müdahale ettikleri ve bayilerin panolarına indirimli satış fiyatını yazmalarını engelledikleri iddialarına yöneliktir.
- (69) 4054 sayılı Kanun'un "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde *"... mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmaları... bu Kanun kapsamına girer."* hükmü yer almaktadır.
- (70) Aynı Kanun'un 4. maddesinde ise, *"Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya"*

bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.” hükmüne yer verilmiş ve aynı maddede rekabeti kısıtlayıcı nitelikte hallerde tadadi şekilde yer verilen örnek haller arasında *“Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespiti edilmesi”* sayılmıştır.

- (71) Öte yandan bayiler ile dağıtıcıların akaryakıt endüstrisinin değer zinciri üzerinde farklı seviyelerde faaliyet göstermeleri nedeniyle bayiler ile dağıtıcılar arasındaki ilişkinin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara ilişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) “Kapsam” başlıklı 2. maddesi çerçevesinde bir dikey ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Yine aynı maddede ilgili dikey anlaşmanın anılan Tebliğ kapsamında öngörülen şartları taşıması durumunda 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde öngörülen yasaklamalardan grup olarak muaf tutulacağı belirtilmektedir.
- (72) 2002/2 sayılı Tebliğ'in “Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı dışına çıkaran Sınırlamalar” başlıklı 4. maddesinin (a) bendine göre; *“Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi.”* anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Bununla birlikte aynı bentte;

“Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.”

denilmektedir. Bu hükümler çerçevesinde öncelikle AYTEMİZ, LUKOIL ve TP'de yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin, bayilerin pompa satış fiyatlarına müdahale niteliğinde olup olmadığına dair açıklamalara yer verilmiş olup, devamında incelenen teşebbüslerden alınan veriler doğrultusunda, söz konusu illerde anılan teşebbüslerin bayilerinin günlük pompa satış fiyatlarını içeren verileri analiz edilmiştir.

- AYTEMİZ'de Elde Edilen Belgelere Yönelik Değerlendirme

- (73) Yukarıda, “AYTEMİZ'de Gerçekleştirilen Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler” başlığı altında yer verilen “Kar Marj Yüzdeleri” konulu e-postalarda, *“fiyat arttıkça kar marjları azalmakta, ama bizim bayiye yaptığımız yüzdesel iskonto oranları, aytemiz karta yapılan indirim oranları, AYT ile yapılan indirim oranları veya istasyonların yaptığı indirim oranlarında ne kadar bir fark oluştuğunu ispatlayıp ona göre ilave önlemler almak.”* ifadelerine rastlanılmıştır. Ayrıca, *“Re: OHT 2 Satış Artış Değerlendirme Raporu”* konulu e-postalarda, bayinin satışlarındaki artışa etki eden faktörler arasında indirim kartları da sayılmıştır. Söz konusu iki e-posta birlikte değerlendirildiğinde, sektörde indirimlerin birkaç farklı kanalda uygulandığı anlaşılmaktadır. İlk olarak dağıtıcılar, bayilere yaptıkları satışlarda “bayi iskontosu” adı altında indirim yapabilmektedirler. Bunun yanı sıra sadakat artırmaya yönelik olarak tasarlanmış indirim kartları söz konusudur. Bunun haricinde bayiler tavsiye edilen fiyatlar üzerinden indirim yapabilmektedir. Bu indirim sonucunda bayinin tüketicilere uyguladığı nihai fiyat oluşmaktadır. İşbu dosya kapsamında incelenen de bayilerin tavsiye edilen fiyatlar üzerinden yaptıkları indirimlerin engellenip engellenmediği hususudur.
- (74) Mezkur teşebbüsten elde edilen *“22.11.2017 tarihli Motorin Pompa Fiyat Çalışması”* konulu e-postada yer alan *“İstanbul Avrupa yakası hariç tüm Türkiye Motorin pompa fiyatlarını (.....) krş. artırırızsa oluşan son durum ektedir.”* ifadesinden ise, motorin pompa fiyatının bir kuruş artırılmasının planlandığı ve aynı zamanda benzin fiyatında düşüş beklenmesi nedeni ile bayilerin aynı anda bilgilendirilebileceği belirtilmiştir.

- (75) “Motorin Pompa Fiyat Revizyonu” konulu e-postada yer alan “10.04.2018 yürürlük tarihi itibariyle piyasa şartları gereği MOTORİN pompa fiyatları (.....) krş. artırılmıştır.” ifadelerinden ise motorin ürününde pompa fiyatlarının bir kuruş artırıldığı belirtilmiştir.
- (76) “Fiyat Artışı-Benzin&Motorin Pompa Fiyat Revizyonu” konulu e-postada yer alan “14.04.2018 yürürlük tarihi itibariyle Benzinde fiyat artışı olmuştur. Ayrıca piyasa şartları gereği İstanbul Avrupa yakası Motorin pompa fiyatlarında (.....) krş, Giresun ve Samsun Motorin pompa fiyatlarında (.....) krş fiyat indirimi yapılmıştır.” ifadelerinden ise benzin fiyatında artış olduğu belirtilmiş olup, ayrıca piyasa şartları gereği İstanbul Avrupa yakası, Samsun ve Giresun’da bayilerin pompa fiyatlarında indirimde gidildiği anlaşılmaktadır.
- (77) “Uygulama ve Fiyat Değişimleri Hk.” konulu e-postalarda yer alan “Pompada (.....) kuruş artış gerçekleştireceğiz. (Toplam kar üzerinden anlaşılan bayiler etkilenecektir.) Optimum farkları ile ilgili hâlihazırda (.....) kuruş alıyorduk (hem depoda hem pompada) mevcut (.....) kuruşları (.....) kuruş olarak revize ediyoruz. Depoda gerçekleştirilen (.....) kuruşluk artış karımıza olduğundan dolayı müdahale etmemeyi düşünüyoruz. (iskontoda ortalama %(.....) artış gerçekleşiyor” ifadeleri bayinin anlaşma türüne göre, bayilerin tavsiye satış fiyatlarında değişikliğe gidileceğini göstermektedir.
- (78) AYTEMİZ’de gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen ve yukarıda açıklanan belgelerde bayilerin benzin ve motorin ürünlerinde pompa fiyatlarında Türkiye geneli ve il bazında artış ve azalışlara gidildiği ifade edilmiştir. Her ne kadar söz konusu e-postalarda pompa fiyatı ibaresi kullanılmış olsa da bu ifadelerde kastedilenin aslında bayilere yönelik uygulanan tavsiye satış fiyatı olduğu anlaşılmaktadır. Şöyle ki TÜPRAŞ’ın akaryakıt fiyatlarında artış ya da azalış yapması durumunda dağıtım şirketleri bu fiyat artış ve azalışlarına göre aksiyon almakta ve fiyat değişikliği gerçekleştiği anda bayilere genellikle SMS aracılığı ile tavsiye satış fiyatı hususunda bilgilendirme gönderilmektedir. Zira belgelere göre, fiyatlar tüm Türkiye veya İstanbul Avrupa yakası, Giresun, Samsun gibi belirli coğrafi bölgeler bakımından tespit edilmiştir. Böylesine kapsamlı bir fiyatlama değişikliğinin her bir bayinin nihai fiyatlarının tespit edilmesinden ziyade bayilere tavsiye olarak bildirilen fiyatın değiştirilmesi olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim söz konusu e-postalar Türkiye geneli benzin ve motorin fiyatlarındaki değişim hakkında olup, bayi özelinde fiyat artışı hususunda zorlayıcı bir ifade bulunmamaktadır.
- (79) AYTEMİZ Akaryakıt Satış Genel Müdür Yardımcısı ile Satış Müdürleri arasında gerçekleşen 02.09.2018 tarihli e-postada yer alan “Yarın ikmalleri mümkün olduğunca istasyon ve dış satışları birer tankeri geçmeyecek şekilde verelim. Tüpraş ürün kısıtlamasına gidebilir. Bayiler bu dönemde anlayışlı olsunlar. Özellikle indirim yapan bayiler indirimlerini, cari çalışan bayiler cari satışları gözden geçirsinler” ifadelerinden ise; TÜPRAŞ’ın ürün arzında kısıtlamaya gidebileceği, konu hakkında bayilerin bilgilendirilmesi, indirim yapan bayilerin bu kısıtlama sebebi ile indirimlerini gözden geçirmeleri gerektiği belirtilmiştir. Bu ifadelerin indirim yapan bayilerin indirim yapmaması hususunda zorlanması değil, TÜPRAŞ’ın ürün arzını kısıtlaması sebebi ile fiyatların artabileceği bu durumun marj daralmasına neden olabileceği, bu nedenle de bayilerin daha dikkatli davranması gerektiği yönünde bir bilgilendirme olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim e-postada “bayilerin indirimlerini gözden geçirmeleri” istenmektedir. Dolayısıyla indirim yapıp yapmama konusunda iradenin halen bayilerde bulunduğu anlaşılmaktadır.

- (80) Yukarıda yer alan açıklamalardan anlaşılacağı üzere; AYTEMİZ tarafından bayilerinin tavsiye edilen satış fiyatının altında satış yapmalarını engellemeye yönelik herhangi bir bulguya rastlanmamıştır.
- LUKOIL'de Elde Edilen Belgelere Yönelik Değerlendirme
- (81) "RE:DOĞAN ARI" konulu e-postada yer alan "Bayinin, Dağıtım firması tarafından tavsiye edilen fiyattan farklı fiyatla satış yapıyor ise bu durum satış, dept. inisiyatifinde ve sorumluluğundadır." ifadesi ile dağıtım firması tarafından tavsiye edilen fiyatın altında ya da üstünde satış yapan bayilerin sorumluluğunun satış departmanında olduğu belirtilmektedir. Şirkette bulunan diğer e-postalardan ise söz konusu inisiyatifin ne yönde kullanıldığına ilişkin anlaşılması mümkün olmaktadır.
- (82) Örneğin, "Re:Re[2]: Şikayet-İstasyon(Akaryakıt) CRM: 0089914" konulu e-postada yer alan "Daha önce de belirttiğim üzere ilgili istasyonda tavsiye edilen pompa satış fiyatından iskontolu olarak satış yapılmaktadır. Bayi ilgili şikayetin olduğu gün içerisinde yapmış, olduğu indirim miktarını azaltarak fiyatını yükseltmiş ve yine o gün tarihli tavsiye edilen pompa satış fiyatının altında satış yapmıştır. Yasal olarak da herhangi bir aksi durum olmamaktadır" ifadelerinden bayinin satışlarını tavsiye edilen pompa satış fiyatından iskontolu olarak yaptığı, şikayet gerçekleşmesi üzerine bayinin pompa satış fiyatını aynı gün içerisinde yükselttiği, bu fiyatın da o gün için tavsiye edilen satış fiyatının altında olduğu, bu durumun yasal olarak herhangi bir sorun teşkil etmediği hususları anlaşılmaktadır.
- (83) "Fwd: EBİS Bildirim Modülü Tarafından Gönderilen Yeni Duyuru" konulu e-postada yer alan "Tavsiye edilen fiyat üstünde olanlar ve ilgili ürünün satışı olmasa bile istasyonlarında sistemden tüm ürünlerle ilgili pompa satış fiyatını tavsiye edilen fiyata göre girmeleri konusunda bilgilendirin lütfen" ifadeleri, tavsiye üzerinde satış yapan bayilerin uyarılması ve bayilerin pompa satış fiyatlarını tavsiye fiyatı dikkate alarak girmeleri gerektiği hususunda bilgilendirilmelerine ilişkindir. Ayrıca, "Fiyat Çalışması.xlsx" konulu e-postada yer alan "Pompa tavsiye fiyat ile otomasyonda görünen fiyat karşılaştırma tablosu bayii bazında ektedir. Bir kısım bayilerin pompa da tavsiye fiyatı uygulamasına rağmen, fiyat panosunda bunu iskontolu olarak gösterdiği ve key ile indirim yaptığını da anladık." ifadesinden bayilerin fiyat panolarında iskontolu fiyat göstermelerine rağmen pompa fiyatlarını tavsiye fiyat üzerinden gerçekleştirdikleri anlaşılmış olup, "Bu tabloda 1-2 bayii tavsiye fiyat üzeri satış yapıyor. Bunları öncelik ile bakın ve uyarın lütfen." ifadesinde ise tavsiye fiyatı üzerinde satış yapan bayilerin uyarılması gerektiği hususu belirtilmiştir. "LPG Fiyat Değişikliği ev Maliyetlere İlişkin Bilgilendirme" konulu e-postada yer alan "Bayilerimizi EPDK'ya sunulan ve tavsiye edilen satış, fiyatlarını aşmamak kaydı ile fiyat serbestisine tabidirler. Bu sebeple karlılıklarındaki bu daralmayı pompa satış fiyatları ile de kompanse edebilirler. Ama hem bayiler hem de şirket olarak daha sağlam adımlar atılmasını sağlamalıyız" ifadelerinden bayilerin dağıtım firmalarının tavsiye satış fiyatını aşmamak kaydıyla akaryakıt satış fiyatlarını belirleme yetkisine sahip oldukları, marjlarda yaşanan daralmayı pompa satış fiyatları ile dengeleyebileceklerinin belirtildiği anlaşılmaktadır.
- (84) Buraya kadar yer verilmiş olan belgelerden görüleceği üzere, LUKOİL bayilerinin tavsiye edilen satış fiyatının üstünde olmaması koşulu ile akaryakıt satış fiyatını belirleme serbestisi bulunmaktadır. Her ne kadar "RE:DOĞAN ARI" konulu e-postada bayilerin tavsiye edilen fiyattan farklı satış yapmaları hususunun satış departmanının sorumluluğunda olduğu ifade edilmiş olsa da, bayinin fiyat serbestisini engellemeye yönelik herhangi bir yaklaşım bulunmamaktadır. Satış departmanı tarafından fiyatlar

ile ilgili incelenen hususun tavsiye edilen satış fiyatları üzerinden yapılan indirimler değil, aksine tavsiye edilen fiyatların üzerinden yapılan satışlar olduğu, dolayısıyla bayilerin indirim yapma serbestilerine herhangi bir müdahalede bulunulmadığı anlaşılmaktadır. Öte yandan “Fwd: EBİS Bildirim Modülü Tarafından Gönderilen Yeni Duyuru” konulu e-postada yer alan ifadelerden tavsiye fiyatın üzerinde satış yapan bayinin uyarılması gerektiğine yönelik ifadeler yer almakla birlikte 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında tavan fiyat belirlenmesi herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. “Fiyat Çalışması.xlsx” konulu e-postada bayinin tabela fiyatı ile pompa satış fiyatının farklılık göstermesi ise EPDK mevzuatına aykırı bir durum olup, söz konusu mevzuata göre bayinin pompa satış fiyatı ile tabela fiyatı aynı olmalıdır. Bu konu hakkında söz konusu istasyona yapılan uyarının EPDK mevzuatından kaynaklı olması nedeniyle bayi fiyatlarına LUKOIL tarafından yapılan bir müdahale bulunmamaktadır.

- (85) Yerinde incelemede bulunan bazı e-postalarda yer verilen ifadelerden şirketin indirim yapan bayilerini desteklemek amacıyla söz konusu bayilere destek primi verdiği, böylelikle markalar arası rekabette öne geçebilmek amacıyla bayilerin indirim yapılmasının teşvik edildiği görülmektedir. Örneğin, “RE: Cezmi Derya/Derya Petrol Hk” konulu e-postada yer alan “Verdiğim desteğin karşılığı rekabet destek primi. Dolayısıyla bayinin rekabete karşılık verip bize ilave satış katkısı sağlamadığı noktada şirket karının ciddi bir kısmını bayiye bu şekilde bayiye prim olarak veremeyiz. Daha üst fiyattan satmak istiyorsa ki bu max. (.....) olmalıdır.” ifadelerinden bayinin çevresindeki diğer bayiler ile rekabet edebilmesi amacıyla dağıtım firması tarafından desteklendiği, öyle ki dağıtım firmasının karının bu amaçla bayiye kanalize edildiği, nitekim bayiye bu amaçla prim verildiği anlaşılmaktadır. Ayrıca bayinin rekabet edebilmesi için akaryakıtı satacağı üst limitin ne olması gerektiği de söz konusu ifadede belirtilmiştir. Yine, “Fwd: Additional limit request form- S.S. DÜVERTEPE MOTO” konulu e-posta “Burada pompada hiç bir istasyon indirim yapmıyor, herkes resmi fiyat uyguluyor, (.....) Bey ile görüştüm ve mutabık kaldık. İleride rekabet oluşabilir düşüncesi ile destek istemişler ancak rekabeti başlatan biz olmayacağız.” denilmek suretiyle, pompa fiyatları üzerinden bayilerin indirim yapmadıkları, bayinin ileride rekabet oluşabileceği endişesi ile destek primi istediği belirtilmiştir. Benzer şekilde, Re: Göksel Akaryakıt LPG Fiyat Rekabeti Hk” konulu e-postada yer alan “Bölgenin resmi p.s.f. si (.....) TL olduğu halde, bayimiz bölgesinde yaşanan yoğun rekabetten dolayı fiyatını 2,95 e çekti ve litrede (.....) kuruşa çalışıyor. Ancak (.....) TL- (.....) TL bandındaki rekabete cevap veremez durumda olup, destek istemekteler.” ifadeleri ile söz konusu bayinin bulunduğu bölgede yoğun rekabet yaşandığı, bayinin fiyatlarının zaten indirimli olduğu ve bu rekabete cevap verebilmesi için dağıtım şirketince prim desteği verilmesi gerektiği belirtilmiştir. “RE: Tosunlar –karaçulha merkez Fethiye” konulu e-postalarda yer alan “Tosunlar 2'nin (TR-48-0949) tavsiye edilen fiyattan (.....) kr indirimli yapacağı satışlar için (.....) kr/lt (KDV Dahil) indirim destek primi verilmesi konusunda 01.10.2016 tarihine kadar onay alınmıştır.” ifadelerinden ise yine bayinin rakipleri ile rekabet edebilmesini sağlamak amacıyla dağıtım firması tarafından destek primi verilmesi hususunda onay alındığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu rekabet primi uygulamasının bayilerin indirim yapmasını destekler nitelikte bir şirket politikası olduğu değerlendirilmektedir.
- (86) Yerinde incelemede edinilen “ÖZBER –TİCARİ KART TALEBİ” konulu e-postalarda ise, bayinin dağıtım firmasından indirim kartı göndermesini talep ettiği, bunun üzerine dağıtım firmasında söz konusu indirim kartlarının risklerinin tartışıldığı ve iskonto kontrolünün kendilerinde olması gerektiğine ilişkin ifadeler yer verildiği görülmektedir. Bunun üzerine ise şirket yetkilisi “%(.....) üstünü vermiyoruz zaten hiçbir bayiye. Daha yüksek talepler geldiğinde haklısın (.....). Açılışlarda da max %(.....) lik 1-2 haftalık

kampanya.” ifadeleri ile cevap vermiştir. Söz konusu e-postada dağıtım şirketi kontrolünde olan ve *%(.....)*’ü aşmayan iskonto oranlarının indirim kartlarına tanımlanan iskonto oranları olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, söz konusu e-postada yer alan ifadelerin bayilerin nihai satış fiyatlarındaki indirimle ilişkin olmadığı görülmektedir.

(87) *“RE: LPG FİYAT”* konulu e-postalarda yer alan *“Bupet Burak Petrol’ün %(.....) olan iskontosu %(.....) olarak revize edilmiştir”* ifadesinden bayiye iskonto uygulandığı anlaşılmaktadır, öte yandan *“Bayimiz indirim; en düşük (Yörpet (.....) tl) fiyatın altında (.....) tl seviyesine çekilmesini talep etmektedir.”* ifadesinden bayinin kendisine uygulanan fiyatların rakipler ile rekabet edebilmek için indirilmesi gereken seviyeyi belirtmiştir. Dolayısıyla, bu e-postadaki ifadelerin de bayilerin nihai satış fiyatlarındaki indirimle ilişkin olmadığı anlaşılmaktadır.

(88) Bu çerçevede LUKOIL’in bayilerinin satışlarına müdahale ederek, bayilerini tavsiye edilen satış fiyatı üzerinden pompa fiyatlarını belirlediği hususunda herhangi bir bulguya ulaşılmamıştır. Bunun aksine yukarıda yer verilen belgelerden anlaşılacağı üzere LUKOIL, bayilerinin pompa satış fiyatlarında indirim yapabilmeleri ve diğer istasyonlar ile rekabet edebilmeleri amacıyla prim desteği sağlamaktadır.

- *TP’de Elde Edilen Belgelere Yönelik Değerlendirme*

(89) *“AKARYAKIT VE LPG”* konulu e-postada yer alan ifadelerden, kurdaki artış nedeniyle akaryakıt ve LPG’ye zam gelmesinin gerektiği, ancak bu zamların ÖTV’den karşılanacak olması nedeni ile fiyata yansıtılmayacağı, zam yapılmassa da ürün maliyetinin oldukça arttığı ve sattıkları maldan zarar etmeye başladıkları, bu durumun bayiler ile görüşülerek tavsiyede bulunulması gerektiği belirtilmektedir. Bu noktada e-postada *“KESİNLİKLE YAZILI OLMADAN (Mail, Whatsapp), Bayilerimizle sözlü olarak iletişime geçip, durumu anlatınız. LPG’de fiyat indirimi yapan bayilere, ikmalde sıkıntı yaşanabileceği, bu sebeple fiyatlarını artırmaları tavsiyesinde bulunun”* ifadelerine yer verilmiştir. Söz konusu ifadeler her ne kadar bayilerin fiyatlarına müdahale gibi algılanabilecek olsa da, bu ifadelerin kurdaki artış sebebiyle yaşanması muhtemel fiyat artışları konusunda bayilerin uyarılmasına yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim e-postada bayilerin fiyatlarını mutlaka artırmaları talep edilmemekte, söz konusu riskleri dikkate alarak tavsiyede bulunulması istenmektedir. Sonuç olarak bayinin fiyat artırma veya artırmama konusunda halen bir iradesinin bulunduğu dolayısıyla bu e-postanın bayinin nihai satış fiyatlarına bir müdahale olarak yorumlanmaması gerektiği değerlendirilmektedir.

(90) Benzer şekilde, *“Lpg”* konulu e-postada ise TÜPRAŞ’tan kaynaklı olarak akaryakıt alım fiyatlarının değişeceği, bayilerin, indirimleri bu değişikliğe göre revize etmeye başlamaları, yoksa herkesin zarar edeceği şeklinde uyarılmalarına ilişkin ifadeler yer almaktadır. Bu e-postadaki ifadelerin de yine bayilerin nihai satış fiyatlarına müdahaleden ziyade bayilerin alış fiyatındaki muhtemel artışa ilişkin olduğu anlaşılmaktadır.

(91) *“Pompa Fiyatları”* konulu e-postada rakiplerin fiyat hareketlerinin takip edilmesi gerektiği, onların gerisinde kalındığı ve zam yapılması gerektiği belirtilmiştir. Söz konusu zammın tavsiye edilen satış fiyatlarında yapılacağı anlaşılmaktadır.

(92) *“OSMANİYE PETROL”* konulu e-postada yer alan ifadelerde, Osmaniye’de yer alan bir bayinin satış fiyatının tavsiye edilen satış fiyatının altında olduğu, öte yandan iki bayide ise pompa satış fiyatlarının yüksek çıktığı belirtilmiştir. Söz konusu e-postada her ne kadar tavsiye edilen fiyatın altında satış yapan bir bayinin ismine yer verilmiş olsa da, esas olarak takip edilenin tavsiye edilen fiyatın üzerinde satış yapan bayiler

olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, indirim yapan bayiye yönelik herhangi bir uyarı ya da bayi ile konu hakkında iletişime geçildiğine dair bilgiye rastlanmamıştır.

- (93) Ayrıca, TP'nin bayilere indirim yapmaları karşılığında prim verdiği anlaşılmaktadır. "Çorum Akaryakıt ve pompa fiyatları hk." konulu, bayi tarafından TP'ye gönderilen e-postada, LPG ürününde Çorum ilinde yaşanan rekabetten dolayı alış fiyatının altında satış yaptığı ve bu durumdan zarar ettiği, motorin ürününde ise dağıtım şirketi tarafından sağlanan primin rekabet edebilmek için yeterli olmadığı, bayinin istenilen satışa ulaşabilmesi için daha fazla prim desteğine ihtiyaç duyduğu yönünde ifadeler yer almaktadır.
- (94) Bu çerçevede TP'nin, bayilerinin pompa satış fiyatlarına müdahalesini içeren herhangi bir belgeye rastlanmamıştır, aksine "Çorum Akaryakıt ve pompa fiyatları hk." konulu e-postada bayilerin pompa satış fiyatını belirlemede özgür olduğuna dair ifadeler yer almakta, ayrıca bayi tarafından TP'ye gönderilen belgede ise TP'nin bayinin rekabet edebilmesi amacıyla destek primi sağladığı görülmektedir.
- (95) Sonuç olarak AYTEMİZ, LUKOIL ve TP'de gerçekleştirilen yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden dağıtım şirketlerince bayilerinin pompa satış fiyatına doğrudan ya da dolaylı şekilde müdahale ettiklerini içeren herhangi bir belgeye rastlanmamıştır.
- (96) Öte yandan, yerinde incelemelerde teşebbüslerden elde edilen ve teşebbüslerin bayilerine yönelik davranışlarını yansıtan içsel dokümanların yanı sıra yine teşebbüslerden alınan veriler doğrultusunda, Ocak 2016-Haziran 2018 arası dönemi için İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Mersin ve Aksaray illerinde söz konusu teşebbüslerin günlük tavsiye (tavan) satış fiyatları ile bahse konu teşebbüslerin bayilerinin günlük pompa satış fiyatlarının karşılaştırılmasına yönelik bir çalışma yapılmıştır.
- (97) Buna göre, "Kurşunsuz Benzin 95" için TP'nin kayda değer indirim oranı, Bursa ve İstanbul illeri için %(.) düzeyinde olsa da diğer iller bakımından yüksek bir oranda seyrettiği görülmektedir. AYTEMİZ ve LUKOIL'in söz konusu illerdeki kayda değer indirim oranının ise %(.) ve altında olduğu görülmektedir. Öte yandan "Kurşunsuz Benzin 95 Diğer" ürünü incelendiğinde anılan teşebbüslerin bu segmente tekabül eden bir ürünü bulunmadığı görülmektedir.
- (98) Motorin'e bakıldığında, TP için tavsiye (tavan) satış fiyatının pompa satış fiyatına eşit olduğu durumlar genel olarak düşük seviyede seyrederken, kayda değer indirim oranının Aksaray için %(.); Mersin, İzmir ve Ankara illeri için %(.)'nin üzerinde; İstanbul ve Bursa için ise %(.) seviyelerinde seyrettiği görülmektedir. LUKOIL'de Aksaray ilinde kayda değer indirim oranı %(.) olmakla birlikte, bu oran İstanbul, İzmir ve Mersin'de %(.)'un üzerinde, Ankara için %(.)'ye yakın, Bursa için ise %(.)'nin üzerindedir. AYTEMİZ'de ise tavsiye satış fiyatının pompa satış fiyatına eşit olduğu durumlar; Bursa, İzmir ve Mersin için yaklaşık %(.); Ankara için %(.), İstanbul için %(.) seviyesinde seyretmektedir. AYTEMİZ için kayda değer indirim oranı ise Mersin, Bursa ve Aksaray illerinde %(.) seviyelerinde, İzmir'de yaklaşık %(.), İstanbul ve Ankara'da ise %(.) seviyesindedir.
- (99) "Motorin Diğer" ürün grubu bakımından TP için tavsiye (tavan) satış fiyatı ile pompa satış fiyatının eşit olduğu durumlar düşük oranda seyretmiş ve hatta Mersin ilinde sıfır düzeyinde gerçekleşmiştir. Kayda değer indirim oranı ise İstanbul dışında kalan iller için yüksek bir düzeyde gerçekleşmiştir. AYTEMİZ için İstanbul'da pompa fiyatının tavsiye satış fiyatına eşit olduğu durumlar %(.)'in üzerinde gerçekleşmiş olmakla birlikte kayda değer indirim oranı İstanbul ve Ankara haricinde %(.)'nin üzerinde gerçekleşmiştir. Bu oran Aksaray için %(.)'dir. LUKOİL için ise tavsiye (tavan) satış

fiyatı ile pompa satış fiyatının eşit olduğu durumlar; İstanbul ve Mersin'de yaklaşık %(.), İzmir'de %(.)'nin üzerinde, Bursa ve Ankara'da %(.)'in üzerinde, Aksaray'da %(.) seviyelerinde iken, kayda değer indirim oranı ise Bursa ve Ankara'da %(.), diğer illerde bu oranın altında gerçekleşmiştir.

- (100) Diğer yandan, söz konusu altı ilin ürün bazında toplulaştırıldığı durumda, Kurşunsuz Benzin 95 ürününde kayda değer indirim oranı; TP'de yaklaşık olarak %(.); AYTEMİZ bakımından %(.)'nin altında seyrederken, LUKOİL'de %(.)'yi geçtiği görülmektedir. Her iki motorin ürünü için ise kayda değer indirim oranı yaklaşık olarak; TP'de %(.); LUKOİL bakımından %(.); AYTEMİZ için ise %(.) seviyelerinde kaldığı görülmektedir.
- (101) Dosya kapsamında esasen incelenen husus dağıtıcı firmalar ile bayiler arasındaki ilişkide yeniden satış fiyatının belirlenip belirlenmediğidir. Ancak, incelemeye konu piyasaların özellikleri göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu piyasalar bakımından dikey kısıtlamaların sadece marka-içi rekabeti değil, aynı zamanda markalar arası rekabeti, diğer bir deyişle yatay rekabeti de sınırlandırıcı sonuçlara yol açması mümkündür. Öyle ki, sektördeki tüm teşebbüsler bakımından benzer dikey kısıtlamanın belirlenmesi halinde, dağıtım firmalarının tavan fiyatlar üzerinden bir koordinasyon oluşturmaları mümkündür. Öneraştırma kapsamında bu şekilde bir koordinasyonu kolaylaştıran bir anlaşma/davranışın olup olmadığı da incelenmiştir.
- (102) Ancak bu şekilde bir koordinasyondan şüphelenmek için öncelikle tüm teşebbüslerin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit ettiğinin ortaya konması gerekmektedir. Yukarıda yer verilen ve incelemede elde edilen delillerde, dağıtım firmalarının bayilerinin nihai satış fiyatına müdahale ettiklerine ilişkin herhangi bir bulguya rastlanılmamıştır. Bununla birlikte, rekabet hukuku bakımından birincil nitelikte olan delillerin yanı sıra, iktisadi deliller de ikincil nitelikte olarak bir ihlalin ortaya konmasında kullanılabilir. Fiyatlara ilişkin yapılan çalışmada AYTEMİZ ve LUKOİL bakımından indirim oranlarının %(.) seviyesinde bulunduğu görülmüştür. Bununla birlikte, dosya bakımından iktisadi deliller ile teşebbüslerin yeniden satış fiyatını tespit ettiklerinin ortaya konabilmesi için indirim oranlarındaki düşüklüğün rekabeti sınırlayıcı anlaşma/fiil dışındaki bir gerekçe ile açıklanamaması gerekmektedir. AYTEMİZ ve LUKOİL bakımından bayilerin indirim yapmamasının kendi tercihlerinin sonucu olabileceği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, bayilerin kendi iradeleri ile tavsiye edilen satış fiyatına uymaları rekabet hukuku kapsamında bir ihlal teşkil etmemektedir. Ek bir delil olmaksızın bayilerin indirim yapmama yönündeki davranışlarının dağıtım firmalarının yeniden satış fiyatını belirlemeleri ile açıklanmasının yerinde olmadığı değerlendirilmektedir.
- (103) Yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmeler neticesinde AYTEMİZ, LUKOİL ve TP'nin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğine yönelik herhangi bir bilgi, belge ya da bulguya ulaşılmadığından, haklarında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

- (104) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikayetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.