

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2009-4-103 (Muafiyet)
Karar Sayısı : 09-43/1106-282
Karar Tarihi : 1.10.2009

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 **Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI (Başkan V.)
Üyeler : Mehmet Akif ERSİN, Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı
KARAKELLE, Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR

B. RAPORTÖRLER : Kerem TOMUR, Canan KARAMANOĞLU,
Zeynep ŞENGÖREN

**C. BİLDİRİMDE
BULUNAN**

20 : Supsan Motor Supapları Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Temsilcisi: Av. Dr. İ. Yılmaz ASLAN
Barbaros Blv. Tan Apt. No:60/5 Balmumcu
Beşiktaş/İstanbul

D. TARAFLAR : - Supsan Motor Supapları Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Halkalı Cd. No:158 Sefaköy/İstanbul
- Yıldızlar Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
19 Mayıs Sanayi Sit. 68. Sk. No:19 Kutlukent/Samsun

30 **E. DOSYA KONUSU:** **Supsan Motor Supapları Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Supsan) ve Yıldızlar Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. arasında imzalanan "Supsan Bayilik Sözleşmesi"ne muafiyet tanınması talebi.**

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına en son 12.6.2009 tarih ve 4193 sayılı ile giren başvuru üzerine düzenlenen 17.9.2009 tarih ve 2009-4-103/MM-09-KT sayılı Muafiyet Ön İnceleme Raporu, aynı tarih ve REK.0.08.00.00-130/312 sayılı Başkanlık önergesi ile 09-43 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

40 **G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Raporda, bildirim konu "Supsan Bayilik Sözleşmesi"ne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle bireysel muafiyet verilebileceği görüşüne yer verilmiştir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili Pazar

H.1.1. Ürün Pazarı

Bildirim konu olan sözleşme, Supsan ürünlerinin (supap, tırnak, gayd) bayilere satışına ve bayilerce pazarlanmasına ilişkindir. Supap, bir yay yardımıyla gergin

09-43/1106-282

50 tutulan ve yatağın düzlemine dik olarak yaptığı gidip gelme hareketiyle bir akışkanın geçişini ayarlamaya yarayan kapaktır. Supaplar, motorun enerji vermesi için gerekli hava ve yakıt karışımını yanma odasına almak ve yakıttan çıkan artık gazları dışarıya atmak suretiyle silindir içerisine giren benzin-hava karışımının akışını kontrol etmektedirler.¹

60 Sözleşmeye konu olan ürünlerin kullanım alanları motorlu taşıtların² yanı sıra karayollarında kullanıma amacı olmayan tarım araçlarını ve iş makinelerini de kapsamaktadır. Yine üçten az tekerleğe sahip olan ve bu nedenle motorlu taşıt sayılmayan motosikletler de sözleşme konusu supapların kullanıldığı taşıtlardır. Bu anlamda, ilgili ürün pazarının sözleşmenin konusunu oluşturan tüm ürünleri kapsaması için motorlu taşıtlar yerine kara taşıtlarına yönelik supap ve aksesuarlarının dikkate alınması gerekmektedir.

Motorlu taşıtlarda, farklı motor cinsleri için farklı supaplar kullanılmaktadır. Ancak, farklı model araçların motorlarında aynı supapların kullanıldığı durumlar da söz konusu olabilmektedir.

Diğer taraftan, Supap hammaddesini ithali ve yeterli kapasitedeki üretim tesisleriyle farklı cins motorlar için gerekli değişik büyüklükte supap ve aksesuarlarının üretimi yapılabilmektedir. Dolayısıyla pazarda güçlü bir arz ikamesinden bahsetmek mümkündür.

70 Talep ikamesi açısından bakıldığında ise, her bir araç cinsinde (binek otomobil-ağır ticari vasıta-motosiklet vs.) için farklı supaplar kullanılmaktadır. Bu nedenle her bir araç sınıfı ve hatta modeli için daha dar bir pazar tanımı da yapılabilir. Ancak, piyasadaki arz ikamesi ve potansiyel rekabet göz önüne alındığında, pazarın daha geniş veya dar tanımlanması rekabetçi etkilerin değerlendirilmesinde önemli bir farklılık yaratmayacağından bu dosya özelinde daha dar bir pazar tanımına gidilmesine gerek görülmemiştir.

80 Sözleşmenin sağlayıcı tarafı Supsan hem araç üreticilerinin montajda kullanacağı hem de yenileme amaçlı kullanılacak supapların üretim satış faaliyetiyle uğraşmaktadır. Supsan'ın toptancı seviyesindeki bayileriyle yaptığı bildirim konu sözleşmenin amacı, Supsan ürünlerinin Türkiye genelindeki yeniden satışı ve satış sonrası hizmetlerdir. Buna göre sözleşmenin alıcı tarafı olan bayiler ara toptancılara ve doğrudan servislere supap satışı yapabilmekteyse de, müşterileri daha çok tedarik zinciri içinde faaliyet gösteren perakendecilerdir. Bayilerin, araç üreticilerine satışları bulunmamaktadır. Bu durum, montajda kullanılmak üzere araç üreticilerine doğrudan yapılacak ürün satışlarının ciddi motor testleri gerektirmesi ve bayilerin bunu kaldıracak yeterliliğe sahip olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle araç üreticileri doğrudan parça üreticileri ile çalışmayı tercih etmektedirler. Bayilerin sözleşme konusu ürünlerin satışını yenileme amaçlı kullanılmak üzere perakendecilere ve servislere yaptığı dikkate alındığında, pazarın yenileme amaçlı

¹ Görevleri, supap portlarını açıp kapamaktır ve doğru zamanda açılıp kapanmaları büyük önem taşımaktadır. Supapların çalışabilmesi için supap aksesuarları olarak nitelenen birtakım parçalar bulunmaktadır. Bunlar tırnak ve gayd olarak isimlendirilmektedir. Tırnak supabın silindir kapağındaki yuvasında gergin bir şekilde tutulabilmesi için, supap sapına açılan oyuklara ("tırnak yuvası" olarak adlandırılır) yerleştirilen motor parçasıdır. Gayd ise, supap sapına yataklık etmekte ve supabın soğumasını sağlamaktadır.

² 2005/4 sayılı Tebliğ'de motorlu taşıt, karayollarında kullanım amaçlı, üç veya daha fazla tekerlekli motorlu taşıt aracı olarak tanımlanmıştır.

09-43/1106-282

supap ve supap aksesuarları olarak sınırlandırılması bildirimine konu sözleşme açısından daha uygun görülmektedir.

- 90 Tüm bu açıklamalar ışığında ilgili ürün pazarı “*kara taşıtlarına yönelik yenileme amaçlı supap ve supap aksesuarları*” olarak tespit edilmiştir.

H.1.2. Coğrafi Pazar

Supsan'ın faaliyetlerinin ülkemizin tümünde satışı yapılan ürünleri kapsamı ve ilgili ürünler açısından rekabetin ülke çapında homojen dağıldığının aksine göstergeler bulunmaması dikkate alınarak, ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

H.2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

100

H.2.1. Supsan Bayilik Sözleşmesi

Bildirimine konu bayilik sözleşmesi taraflar arasında 1.1.2007 yılında imzalanmıştır. Sözleşmenin konusunu Supsan tarafından sağlanan veya bayilik ağı içerisindeki diğer bayilerden satın alınan ürünlere ilişkin olarak bayilerce verilecek pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetler oluşturmaktadır. Taraflar Sözleşme'nin amacını, Supsan ürünlerinin Türkiye genelindeki kullanıcılarının satış ve satış sonrası konularındaki beklentilerine en iyi şekilde karşılık vermek üzere Supsan'ın prensipleri doğrultusunda ve sözleşmede belirtilen şartlar dâhilinde bayinin sözleşme konusu ürünleri en mükemmel şekilde yeniden satması olarak belirlemişlerdir.

110

Bayilik sözleşmesinin dosya konusu bakımından önem arz eden belli başlı maddelerine aşağıda yer verilmiştir:

2.1. Bayinin Sorumluluğu

.....Ticari Sır.....

2.3. Rakip Ürünlerinin Üretimi ve Dağıtımı:

.....Ticari Sır.....

2.4. Yıllık Hedef Tespiti

.....Ticari Sır.....

2.5.1. Satış ve pazarlama faaliyetleri

120

.....Ticari Sır.....

3.1. Satış Fiyatları ve Şartları

.....Ticari Sır.....

4.2. Satış ve teknik personel eğitimi

.....Ticari Sır.....

5.1. Reklam ve satış teşvik

.....Ticari Sır.....

09-43/1106-282

6.1. SUPSAN'ın BAYİ'ye desteği

“SUPSAN, faaliyetler devam ettiği süre içerisinde, BAYİ'den aldığı her türlü bilgiye istinaden, BAYİ'ye teknik ve ticari konularda tavsiye ve uyarılarda bulunabilir. “

130 7.2.Ticari Sır.....

8. Sözleşme Süresi ve Fesih

.....Ticari Sır.....

H.2.2. 4054 Sayılı Kanun Bakımından Değerlendirme

H.2.2.1. 2005/4 Sayılı Tebliğ Bakımından Değerlendirme

140 Bildirim formunda, Sözleşme'nin sağlayıcı tarafı olan Supsan'ın otomobiller, motosikletler, ticari amaçlı otobüs, ağır ticari vasıta, tarım ve iş makineleri gibi geniş bir araç yelpazesine supap üretiminde bulunduğu belirtilmiştir. Buradan, 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 3. maddesinin (m) bendindeki motorlu taşıt tanımına uyan araçlar için Supsan'ın ürettiği ve bildirim konusu sözleşme çerçevesinde alım satıma konu olacak motorlu taşıt supaplarının işlev ve nitelikleri de göz önüne alındığında, yine aynı Tebliğ'in (p) bendi uyarınca yedek parça kabul edilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

150 Başvurunun içeriğinden, sağlayıcı Supsan'ın toptancı seviyesindeki bayileriyle yapacağı sözleşmelerde niceliksel seçici dağıtım sistemini tercih ettiği görülmektedir. 2005/4 sayılı Tebliğ'in muafiyetin genel koşullarını düzenleyen 4. maddesinde niceliksel seçici dağıtım sistemi için getirilen pazar payı eşiklerine göre sağlayıcının motorlu taşıt veya yedek parça ya da bakım ve onarım hizmeti sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u geçmemesi gerekmektedir.

2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki ürünler için Supsan'ın pazar payının %.... olduğu beyan edilmiştir. Bu pazar payı ile taraflar arasında yapılan anlaşma 2005/4 sayılı Tebliğ'deki niceliksel seçici dağıtım sistemi için konulan pazar payı eşiğini sağlamaktadır.

160 Supsan ve bayileri arasında yapılan Sözleşme'nin tamamına bakıldığında rekabeti engelleyici ve kısıtlayıcı tek hükmün, 2.3. maddesindeki rekabet etmeme yükümlülüğü olduğu görülmektedir. Rakip ürünlerin üretimi ve dağıtımını başlıklı bu maddeye göre; bayi, Supsan'ın yazılı izni olmadıkça sözleşme konusu ürünlere rakip ürünlerin üreticisi, dağıtıcısı veya yeniden satıcısı olan hiçbir teşebbüsün bayiliğini, dağıtıcılığını ve yeniden satıcılığını üstlenmeyecek, rakip ürünlere ilişkin müşteri bulma, tanıtım yapma vs. gibi hiçbir faaliyette bulunmayacaktır. Bayinin bu koşula uymaması halinde, Supsan'ın sözleşmeyi tek taraflı olarak feshetme hakkı bulunmaktadır. 2005/4 sayılı Tebliğ'in 6. maddesinde dikey anlaşmalarda yer alan ve muafiyetten yararlanamayacak bazı yükümlülükler örneklendirilmiştir. Buna göre, dağıtım sistemi üyelerinin rakip sağlayıcıların sunduğu motorlu taşıt veya yedek parçayı satmasını engelleyen doğrudan ve dolaylı her türlü yükümlülüğün 2005/4 sayılı tebliğdeki grup muafiyetinden yararlanamayacağı açıkça ifade edilmiştir. Ancak söz konusu yükümlülüklerin grup muafiyeti kapsamında olmaması sözleşmeyi tamamen grup muafiyetinin dışına çıkarmamakta; bu hükümlerin 170 sözleşmede ayrıştırılabildiği durumlarda, anlaşmanın diğer düzenlemeleri grup

09-43/1106-282

muafiyetinden yararlanmaya devam edebilmektedir. Rekabet etmeme yükümlülüklerine ilişkin olarak da bireysel muafiyet değerlendirmesi yapılabilmektedir. Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesindeki dört koşulu da sağlaması gerekmektedir. Bildirim konusu Bayilik Sözleşmesi bakımından, rekabet yasağı hükümlerinin 5. maddedeki koşullara uyumunun diğer hükümlerden bağımsız olarak değerlendirilemeyeceği kanaatine varıldığından, Sözleşme'nin tamamına bireysel muafiyet değerlendirmesi yapılması uygun görülmüştür.

H.2.2.2. 2002/2 Sayılı Grup Muafiyeti Açısından Değerlendirme

180 Yapılan bildirimde, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamı dışında kalan tarım, hafriyat, iş makineleri, motosiklet vb. taşıtlara yönelik supaplar bakımından Sözleşme'nin 2002/2 sayılı grup muafiyetinden yararlanabileceği ifade edilmiştir. Dosya mevcudu bilgilere göre, sağlayıcı Supsan'ın 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamındaki ürünler için pazar payı %.... olup, 2002/2 sayılı Tebliğdeki eşikleri sağlamaktadır. Bu ürünlerin Supsan'ın toplam satışları içindeki payı ise yaklaşık %....'tür. Sözleşme'ye bakıldığında, değişik ürün tipleri için bir ayrıma gidilmediği; 2005/4 ve 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamındaki ürünler için farklı hükümlere yer verilmediği görülmektedir.

190 Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan grup muafiyetlerinin amacı da 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde belirli koşulları taşıyan benzer anlaşma türlerine grup olarak muafiyet sağlamak ve bu koşulları belirlemektir. Bu nedenle, grup muafiyetinden yararlanan anlaşmaların da 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesindeki koşulları yerine getirdiği kabul edilmiş olmaktadır. Dolayısıyla, grup muafiyeti yerine bireysel muafiyet değerlendirmesi yapılması tarafların çıkarları açısından da herhangi bir kayba neden olmamaktadır.

Bu çerçevede, gerek 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamındaki ürünlerin sağlayıcının toplam satışları içindeki payı düşük olduğundan, gerekse muafiyet değerlendirmesi açısından bir farklılık yaratmayacağından sözleşme doğrudan bireysel muafiyet değerlendirilmesine tabi tutulacaktır.

H.2.2.3. Bireysel Muafiyet Açısından Değerlendirme

200 Bildirim konusu Sözleşme'ye bireysel muafiyet tanınabilmesi için Kanun'un 5. maddesinde öngörülen koşulların sağlanması gerekmektedir:

a) Malların Üretim veya Dağıtımını ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan ilk olumlu koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin ekonomik yarar sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilir. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde bu koşulun sağlandığı kabul edilmektedir.

210 Supsan'ın toptancı seviyesindeki bayileriyle yapmış olduğu anlaşmanın esasını, Supsan ürünlerinin yeniden satışı ve satış sonrası hizmetlere ilişkin hususlar oluşturduğundan, muafiyet değerlendirilmesinde Supsan'ın dağıtım sistemi ve hizmetlerin sunumuna ilişkin iyileşme ve ekonomik gelişmelerin sağlanıp sağlanmadığı incelenecektir. ,

09-43/1106-282

220 Bildirime konu anlaşma ile pazarda yaygın olarak görülen gezici bayilik sistemi yerine örgütlü bir dağıtım ağının kurulması hedeflenmektedir. Gezici bayiler; bir veya birden çok taşıt ile fabrikalardan konsinye, peşin ödeme veya vadeli ödeme biçiminde değişebilen teslim şartlarıyla, sözleşmesiz olarak teslim aldığı ürünleri belirsiz bir pazarlama stratejisi dâhilinde, farklı bölgelerde faaliyet gösteren tüccarlara ve servislere satan pazarlama ve dağıtım birimleridir ve bu nedenle düzenli bir dağıtım yapılması sergilememektedirler. Dolayısıyla, söz konusu anlaşmanın sağlayacağı faydalardan biri ürün tedarikinde devamlılığın sağlanması olacaktır.

Diğer taraftan Bayilik Sözleşmesi'nin 4.2. ve 6.1. maddeleri gereğince, sağlayıcının bazı teknik konularda ve satış personelinin eğitilmesi hususunda bayiye yol göstereceği ve destek olacağı anlaşılmaktadır. Böylelikle bayi tarafından verilen hizmetin kalitesinde artış ve bayi tarafından yürütülen faaliyetlerde sağlayıcının bilgi birikiminin bayiye aktarılması vasıtası ile etkinliğin yaratılması mümkün olabilecektir.

230 Öte yandan, sağlayıcı, münhasır anlaşma vasıtasıyla bayilere ürün sağlamak suretiyle yaptığı yatırımın karşılığını almanın güvencesini baştan sağlamayı amaçlamaktadır. Sağlayıcı bunu, sözleşmenin 2.3. maddesinde yer alan ve alıcıya rakip ürünlerin üretimi ve satışı konusunda rekabet yasağı getiren hükümler ile gerçekleştirmek istemektedir. Böylelikle, Sözleşme çerçevesinde, alım satım faaliyetleri belirli bir güven temeline oturacak ve taraflar yapacakları yatırımların karşılığını alacaklarının bilinciyle kaliteyi artırıcı çabaları rahatlıkla sergileyebileceklerdir. Ayrıca sağlayıcı üretim planlamasını daha rasyonel bir zemine oturtabilecektir. Dolayısıyla bu anlaşmalar her iki taraf için de belirlilik ve devamlılık sağlamak suretiyle etkinliğe ulaşma imkânı vermektedir.

240 Sonuç olarak söz konusu anlaşma, örgütlü bir dağıtım ağı kurarak dağıtım hizmetlerinde etkinliğin ve tüketicilere sunulacak hizmet sunumunun kalitesinin artmasına ve tarafların faaliyetlerinde daha rasyonel karar almalarına katkıda bulunduğundan, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendindeki koşulu sağladığı kanaatine ulaşılmıştır.

b) Tüketicinin Yarar Sağlaması

250 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın Kanun kapsamında muafiyet alabilmesi için Kanun'un 5. maddesinin (a) bendinde koşul olarak getirilen mal ve hizmet sunumunda gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Tüketicinin sağladığı faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.

260 (b) bendine ilişkin değerlendirmeye geçmeden önce başvuru formunda yapılan açıklamalar ve Sözleşme'de yer alan ilgili hükümlere kısaca değinilecektir. Başvuruda, bildirime konu sözleşmelerle Türkiye genelinde bir seçici dağıtım sisteminin kurulmasının amaçlandığı, Sözleşme'yi imzalayan bayilerin Supsan'ın getirdiği koşullara uygun olarak ürünlere ilişkin satış ve satış sonrası hizmetleri vermeyi taahhüt ettikleri belirtilmektedir. Gönderilen örnek sözleşmenin satış ve pazarlama sorumluluğu başlıklı 2.5. maddesinde de bayilerin, ürünlerin tanıtımı için gerekli tüm pazarlama faaliyetlerini ifa etmeyi kabul ettiği görülmektedir. Bunun yanında, bayiler sözleşmenin bayinin sorumluluğu başlıklı 2.1.maddesinde ifade

09-43/1106-282

edildiği üzere talebin en iyi şekilde karşılanabilmesi ve en mükemmel satış sonrası hizmetin verilebilmesi amacıyla depolarında ürünü sürekli bulundurmakla mükellef kılınmıştır. Bayilerin satış ve satış sonrası hizmetler için iyi yetiştirilmiş personel istihdam etmeyi taahhüt ettikleri, bu personelin eğitiminin ise Supsan tarafından sağlanacağı sözleşmenin diğer hükümlerinden anlaşılmaktadır.

270 Bildirim formunda ilgili pazarda, üretime ilişkin olarak supabın simetrik bir parça olması nedeniyle ölçüleri uyduğu sürece supaplar arası dönüşümün yapılabilirdiği, ancak bu tür üretimlerin çeşitli teknik riskleri barındırdığı ifade edilmiştir. Ürün satışına ilişkin olarak ise toptancı, ara toptancı ve perakendeci seviyelerinde faaliyet gösteren yerleşik firmaların yanı sıra gezici bayilik sistemine dayalı olarak çalışan firmaların da bulunduğu aktarılmıştır. Supsan, gezici bayilik sistemindeki dağıtım yapılanma ve sözleşmesiz ürün satışları nedeniyle hem satış sırasında tüketicinin yeterince bilgilendirilmemesi hem de satış sonrasında ürünlerde meydana gelebilecek sorunların giderilmesinde tüketiciye yeterince destek olunamaması gibi sorunlarla karşılaşıldığını ve tüm bunların müşteri memnuniyetsizliğine neden olduğunu belirtmiştir. Bildirim formunda Supsan'ın toptancı niteliğindeki bayilerinin kalitesiz parçaların satışı ile işgal etmesini istemediği, böyle bir durumun şirketin ticari itibarını zedeleyebileceği ifade edilmiştir. Supsan'ın, kurmak istediği dağıtım 280 ağıyla ürün tedarikinde devamlılığının, satış ve satış sonrası hizmetlerde ürünle ilgili yeterli bilgilendirmenin sağlanmasının; sözleşmenin 2.3. maddesiyle bu bayilere getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü ile de kaliteli mal ve hizmet sunumunun amaçlandığı görülmektedir. İlgili coğrafi pazar olan Türkiye'nin genelinde oluşturulacak dağıtım ağıyla ürünlerin bulunabilirliğinin artacağı öngörülmektedir. Böylece sistemin yaratacağı genel faydadan tüketicinin de daha güvenilir ürün ve daha kaliteli hizmet sunumuna ulaşımı mümkün olacak, muafiyet için gereken koşullardan biri olan tüketici faydası gerçekleşecektir. Sonuç olarak, Sözleşme'nin bütünü Kanun'un 5. maddesinin (b) bendindeki koşulu yerine getirmektedir.

c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

290 Muafiyet kararı verilmesinde aranan bu ilk olumsuz şarta göre, muafiyete konu anlaşma ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasına neden olmamalı, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlaması rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamalıdır. İlgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı değerlendirilirken dikkate alınması gereken başlıca hususlar pazarda hâlihazırda giriş engellerinin olup olmadığı, hâkim durumda olan bir teşebbüsün bulunup bulunmadığı, dikey anlaşmalar aracılığıyla giriş engeli yaratılıp yaratılmadığı, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı ve pazarın yapısı olarak sıralanabilir.

300 İlgili pazarda faaliyet gösteren sayısı tam bilinmemekle birlikte önemli sayıda teşebbüs bulunmaktadır. Pazar payları açısından önde gelen üretici teşebbüsler ve onlara ait pazar payları bilgisi aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo: Kara Taşıtlarına Yönelik Yenileme Amaçlı Motor Supapları Pazarında 2008 Yılı Pazar Payları
.....Ticari Sır.....

Hâkim durumun varlığına ilişkin bir sonuca sadece pazar payı bilgilerine bakarak ulaşmak yanıltıcı olabilir. Pazar paylarının yanında ilgili pazardaki giriş engelleri ve piyasa yapısının dikkate alınması daha sağlıklı değerlendirme bakımından

09-43/1106-282

gereklidir. Bu bağlamda, ilgili pazarın yapısına bakıldığında ise piyasada faaliyette bulunmak isteyen firmaların ürüne ilişkin çeşitli standartları belirleyen TSE belgesine sahip olması gerektiği, bunun dışında yasal giriş engelinin bulunmadığı
310 anlaşılmaktadır. Pazarda patent, lisans ve benzeri haklara sahip firma bulunmamaktadır.

Yapılan başvuruda, supap üretimi için gerekli hammaddenin yurtdışından temin edildiği, bunun için bir miktar finansman gücünün gerekli olduğu; ancak pazarda faaliyet göstermek için üretim yapılmasının mutlak şart olmadığı; yeni giren firmaların pazarda atıl durumdaki ürünleri işleyerek dönüştürme işlemi ile faaliyete başlayabildiği ifade edilmiştir. Hammaddenin yurtdışından tedarikinden kaynaklanan finansman gerekliliğini bir giriş engeli olarak değerlendirmek doğru olmayacaktır Zira sermaye, herhangi bir sektörde veya iş kolunda çalışmak isteyen tüm teşebbüsler için gerekli bir faktördür. Kaldı ki bu ilgili pazar açısından, faaliyete geçmek için tek
320 yol üretim yapmak değildir. Hem atıl durumdaki ürünlerle yapılan dönüştürme işlemi ile hem de ithalat yoluyla pazara giriş yapmak mümkündür. Kapasite büyüklükleri ise yeni araç üreticilerine yönelik satışlarda önem arz etmekte; ancak dosyanın konusunu oluşturan yenileme amaçlı supapların satış ve dağıtımında önemli bir rol oynamamaktadır. Üretim için gerekli kaynaklardan tezgâhların ise ikinci el piyasası mevcuttur. Bu nedenle, tezgâh yatırımı, teşebbüslere ciddi bir mali külfet oluşturmamaktadır.

Giriş engellerine ilişkin değerlendirmeler, pazar payı verileriyle birlikte ele alındığında ilgili pazarda hâkim durumun varlığına ilişkin bir göstergenin bulunmadığı sonucuna varılmaktadır.

330 Muafiyete konu işlemin rekabeti kısıtlayıcı niteliği sözleşmede yer alan ve rakip firmaların ürünlerinin satışını yasaklayan rekabet etmeme yükümlülüğünden kaynaklanmaktadır. Kurulan dağıtım sisteminde toptancılara getirilen bu rekabet yasağının rekabeti önemli ölçüde kısıtlaması, pazarı kapatma etkisiyle ortaya çıkabilecektir. Ancak incelenen Sözleşme sadece toptancı seviyesindeki bayiler ile yapılmaktadır. Dolayısıyla tüketicilerin diğer markalı ürünleri perakendeci seviyesindeki teşebbüslerden temin etmelerinde bir engel bulunmamaktadır. Rakipler ise benzer bir dağıtım sistemi oluşturarak ya da doğrudan perakendecilerle çalışarak ürünlerini piyasaya sunma imkânına sahiptirler. Gerek ilgili pazarda hâkim
340 durumda bir firmanın olmaması gerekse pazara giriş için bu Sözleşme'yle kurulmaya çalışılan dağıtım sistemi dışında alternatiflerin bulunması nedeniyle, muafiyet başvurusuna konu işlemin ve rekabet yasağının pazarı kapama etkisi göstermeyeceği anlaşılmıştır.

Netice itibarıyla, ilgili pazara önemli sayılabilecek giriş engellerinin bulunmaması, pazarın dinamik bir yapıya sahip olması, genel olarak supap pazarının ithalata açık olması ve Supsan'ın pazardaki payının %... oranında bulunması sebepleriyle Sözleşme'nin 2.3. maddesi ile getirilen rakip ürünlerin üretimi ve dağıtımında rekabet yasağının satmama yükümlülüğünün ilgili pazarda rekabeti önemli ölçüde azaltmayacağı sonucuna varılmıştır.

350 d) Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

09-43/1106-282

Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli son koşula göre, anlaşmadan ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için daha az rekabeti sınırlayıcı bir yöntemin söz konusu olmaması gerekmektedir.

Bu koşula ilişkin değerlendirmelerde genel olarak ve sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı ve sözleşme süresi dikkate alınır.

360 Buna ilişkin olarak, Sözleşme'de yer alan ve rakip ürünlerin üretim, satış ve yeniden satışını yasaklayan rekabet yasağının konulmasındaki amacı irdelemek gerekmektedir. Supsan yapacağı bu sözleşmeler ile daha örgütlü ve kurumsallaşmış bir dağıtım sistemi kurmayı hedeflemektedir. Supsan, bu doğrultuda bayilere satış ve çeşitli teknik eğitim ve desteği sağlamayı ve bu şekilde ürün ve hizmet sunumunda iyileşme ve belirli bir kalite düzeyine ulaşmayı amaçlamaktadır. Sözleşme'ye konu ürün olan supap, çok çeşitli şekillerde ikinci el tezgâhlarda, atıl ürünlerin dönüşümü yoluyla ve ölçüleri uyduğu takdirde dönüşüm yapılarak üretilebilmektedir. Ancak Supsan bu tür metotlarla üretilen supapların araç motorlarında ciddi hasarlar oluşturabileceği endişesiyle, bayilerinin bu tür supapların ticareti ile iştigal etmesini istememektedir. Bildirimde, parçalarda yaşanabilecek bu tür sorunların müşteri memnuniyetsizliğine yol açabileceği vurgulanmış ve Supsan'ın ticari itibarını zedelememek amacıyla rekabet yasaklarıyla bu durumdan kaçınmaya çalıştığı belirtilmiştir.

370 Söz konusu rekabet yasaklarıyla Supsan, bir taraftan bayinin Supsan ürünleri üzerine yoğunlaşmasını amaçlamakta diğer taraftan da gerek vereceği eğitim ve teknik destek gerekse yapacağı yatırımların karşılığını almak istemektedir.

Açıklamalar çerçevesinde, Supsan'ın bayilerine vereceği bu desteğin mal ve hizmet sunumundaki iyileşme ve kaliteye önemli ölçüde etki edeceği; supabın çok fazla markaya özgü veya heterojen bir ürün olmaması dolayısıyla da bayinin bunu rakip markalı ürünler için de kullanması durumunda bedavacılık sorunun oluşabileceği sonucuna varılmıştır.

380 Rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin bulunduğu dikey anlaşmalarda, sözleşme süresi ve sözleşmeye aykırılık halinde alıcıya getirilen cezai şart koşulları, geçiş maliyetlerini artırarak pazarın rekabete kapatılmasına yol açabilmektedir. Ancak bildirim çerçevesinde incelenen Bayilik Sözleşmesi'nde sözleşme süresinin en fazla 5 yıl olarak belirlenmiş, rekabet yasağının da aynı süreyle sınırlandırılmış olması ve herhangi bir cezai şart öngörülmemiş olması nedeniyle, rekabetin gereğinden fazla kısıtlanmayacağı kanaatine varılmıştır.

İncelenen bildirimde, sağlayıcı Supsan'ın, ilgili pazardaki pazar payı %... iken, bu oran 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki ürünler için %....; 2002/2 sayılı Tebliğ'deki ürünler için ise %....'dir. Dolayısıyla tüm ürün grupları için Supsan'ın pazar payı rekabetçi endişe yaratmayacak düzeydedir.

390 Netice itibarıyla, Supsan Bayilik Sözleşmesi'nin, rekabeti gerektiğinden fazla kısıtlamadığı; bu nedenle sözleşme kapsamında getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün bireysel muafiyet için gerekli bu son koşulu da sağladığı neticesine varılmıştır.

I. SONUÇ

09-43/1106-282

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre; Supsan Motor Supapları Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile Yıldızlar Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. arasında imzalanan ve diğer bayilerle de imzalanacak olan, tip sözleşme niteliğindeki "Supsan Bayilik Sözleşmesi"ne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını

400 karşılaması nedeniyle, bireysel muafiyet tanınmasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.