

**ÇANKAYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI  
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE REKABETİ  
SINIRLAYAN ANLAŞMALAR**

**(2005/4 SAYILI GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ  
ÇERÇEVESİNDE BİR İNCELEME)**

**TEZ DANIŞMANI  
PROF. DR. FIRAT ÖZTAN**

**HAZIRLAYAN  
ELA ERTURAN**

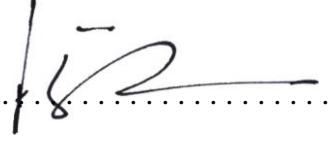
**ANKARA**

**2008**

Ela ERTURAN tarafından hazırlanan **MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE REKABETİ SINIRLAYAN ANLAŞMALAR (2005/4 sayılı Grup Muafiyeti Tebliği Çerçevesinde Bir İnceleme)** adlı bu tez, tarafımdan incelenmiş ve Yüksek Lisans Tezi olarak uygun bulunmuştur.

Prof. Dr. Fırat ÖZTAN

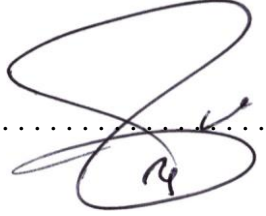
Tez Danışmanı, Özel Hukuk Anabilim Dalı Başkanı

.....  


Bu tezin yüksek lisans derecesini elde etmek için gerekli koşulları sağladığımı onaylarım.

Prof. Dr. Turgut ÖNEN

Özel Hukuk Anabilim Dalı Başkanı

.....  


Sosyal Bilimler Enstitüsü onayı.

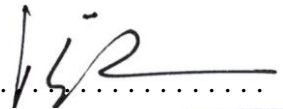
.....  
  
Prof. Dr. Özhan ULUATAM

**Tez Sınav Tarihi** : 05 Haziran 2008

**Tez Jüri Üyeleri** :

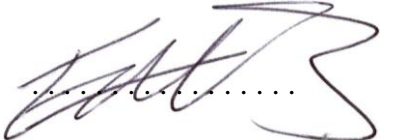
Prof. Dr. Fırat ÖZTAN

(Çankaya Üniversitesi)

.....  


Yard. Doç. Dr. Emel BADUR

(Çankaya Üniversitesi)

.....  


Prof. Dr. İsmail KIRCA

(Ankara Üniversitesi)

.....  


**ÇANKAYA ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Bu belge ile, bu tezdeki bütün bilgilerin akademik kurallara ve etik davranış ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Bu kural ve ilkelerin gereği olarak, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce ve sonuçları andığımı ve kaynağını gösterdiğimi ayrıca beyan ederim.

Adı, Soyadı : Ela ERTURAN

İmzası : 

Tarih : 05 Haziran 2008

## ÖZET

### MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE REKABETİ SINIRLAYAN ANLAŞMALAR

(2005/4 Sayılı Grup Muafiyeti Tebliği Çerçevesinde Bir İnceleme)

ERTURAN, Ela

Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Anabilim Dalı

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Fırat ÖZTAN

Haziran 2008, 178 sayfa

İşbu çalışmada, motorlu taşıtlar sektöründe rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar, Rekabet Kurulu'nun 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği çerçevesinde incelenmiştir. 2005/4 sayılı Tebliğ ve bu Tebliğ öncesinde yürürlükte olan 1998/3 sayılı Tebliğ, Kurul'un sektöre yönelik olarak muafiyet verdiği ilk grup muafiyeti Tebliği'dir.

Çalışmamızın ilk bölümünde, motorlu taşıtlar sektörü, bu sektörde faaliyet gösteren kişiler, dağıtım sistemleri ve ekonomik durum açısından genel olarak incelenmiştir. Bu çerçevede özellikle, sektör içinde yer alan temel kişi ve

kavramlar ile 2005/4 sayılı Tebliğ ile getirilen niteliksel ve niceliksel seçici dağıtım sistemleri üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde, rekabetin sınırlanması kavramından başlanarak, rekabete aykırı anlaşmalar ve bu anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasaktan grup olarak muaf tutulmasının şartları belirlenmiştir. Bu çerçevede, muafiyet sistemi anlatıldıktan sonra, motorlu taşıt sektöründeki grup muafiyeti düzenlemeleri ele alınmıştır.

Üçüncü ve son bölümde, 2005/4 sayılı Tebliğ'deki muafiyetten yararlanılmasının genel şartları ile ağır sınırlamalar ve özel hükümler tek tek incelenmiştir.

## **ABSTRACT**

### **AGREEMENTS LIMITING COMPETITION IN THE MOTOR VEHICLE SECTOR**

(An Examination In The Scope of The Block Exemption Communiqué On  
Vertical Agreements and Concerted Practices In The Motor Vehicle Sector  
No:2005/4)

ERTURAN, Ela

Graduate School of Social Sciences Department of Private Law  
Supervisor : Prof. Dr. Fırat ÖZTAN

June 2008, 178 pages

In this thesis, the agreements limiting competition in the motor vehicle sector have been examined within the framework set by the General Grounds For The Block Exemption Communiqué On Vertical Agreements and Concerted Practices In The Motor Vehicle Sector (No:2005/4). This communiqué (also the previous communiqué no:1998/3) is the first block exemption communiqué issued by Competition Board for a specific sector.

In the first section of our thesis, the meaning of the motor vehicle, the persons participating in this sector, the distribution systems, the present economic

situation in the motor vehicle sector in Turkey has been examined. Within this scope, especially, we have dwelt upon the basic actors and concepts in the motor vehicle sector and the qualitative and quantitative selective systems regulated in the communiqué no 2005/4.

In the second section, the agreements limiting competition and the conditions in order to be exempted from the prohibition regulated in Article 4 of Law No 4054 has been examined by starting from the explanation of the meaning of competition. Within this scope, we have explained the exemption system set by communiqué no:2005/4 and all the previous regulations in the motor vehicle sector.

In the third and the last section, the general conditions, the hardcore restrictions and special provisions regulated in the Communiqué No:2005/4 have been examined one by one.

## GİRİŞ

### *Konunun Sunulması ve Sınırlandırılması*

Türkiye’de son beş yılda özellikle yabancı sermayenin ülkeye girişi ve yeni şirketlerin faaliyet göstermeye başlaması nedeniyle motorlu taşıtlar sektörü de dahil olmak üzere, birçok farklı sektörde yoğun rekabet yaşanmaya başlanmıştır. Yapılan araştırmalar, şirketlerin rekabetinde en önemli hedefin, mevcutları muhafaza etmenin yanında, yeni müşteri kazanmak olduğunu göstermiştir. Motorlu taşıtlar sektöründe son üç yılda yaklaşık 117 bin kişinin binek otomobil, 77 bin kişinin de hafif ticari araç sektöründe ilk kez araç sahibi olduğu tahmin edilmektedir. Bu demektir ki, otomotiv sektörü son üç yılda bu kadar yeni müşteri kazanmıştır. Yeni bir araca sahip olmanın tüketicilerin büyük çoğunluğunun en büyük ikinci harcaması olduğu dikkate alındığında, bu rakamların önemi daha fazla ortaya çıkmaktadır. Ancak, motorlu taşıt sektörü sadece aracın satış aşamasından ibaret değildir. Bu sektör, aracın satın alınmasından sonra başlayan ve satış sonrası hizmetler kapsamında ele alınan bakım ve onarım ile yedek parça sektörünü de içine almaktadır. Hatta, Goldman Sachs ve AutoPolis’in yaptığı araştırmaya göre, otomobil üreticilerinin yeni araç satışlarının, gelirleri içinde %60 yer tutarken, kar içindeki paylarının %20 olduğu, diğer taraftan, satış sonrası hizmetlerin, gelir içindeki payı %20 iken, kar içindeki payının %50 olduğu göz önüne alındığında, satış sonrası sektöründe daha fazla rekabetin yaşandığı söylenebilecektir.

Motorlu taşıtlar sektöründe faaliyet gösteren sağlayıcı, sağlayıcının dağıtım ve servis ağında yer alan yetkili teşebbüsler ile bu ağ dışında faaliyet



gösteren bağımsız teşebbüslerin müşteriye ulaşma ve satış yapma çabası, tabiatıyla bu aktörler arasında birtakım anlaşma ve uyumlu eylemlerin gerçekleşmesine sebep olmaktadır. Bu anlaşma ve uyumlu eylemler sektörde faaliyet gösteren aktörlerin kazancını arttırırken, tüketicinin refahını azaltabilmektedir. Rekabetin nihai amacının sadece sektörde faaliyet gösteren teşebbüslere kar ettirmek olmadığı ve fakat tüketicinin refahının ve memnuniyetinin sektördeki rekabetin artmasında önemli bir etken olduğu düşünüldüğünde, teşebbüslerin rekabeti sınırlayan anlaşmalarına izin verilmemesi gerektiği kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. İşte, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'un (bundan sonra sadece "Kanun" olarak anılacaktır) 4.maddesi, her sektörde olduğu gibi, motorlu taşıtlar sektöründe de doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaları, uyumlu eylemleri ve teşebbüs birliklerinin karar ve eylemlerini geçersiz kabul etmiştir. Bu çerçevede, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren aktörler arasındaki ilişkilerde, mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatını belirlemesi, piyasaların bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının paylaşılması ve kontrolü, mal veya hizmetin arz ve talep miktarının kontrolü, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasa dışına çıkartılması ya da piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi, münhasır bayilik hariç olmak üzere eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması gibi davranışlar, rekabeti kısıtladığı gerekçesiyle geçersiz sayılmaktadır.

Bununla birlikte, Kanun, rekabeti sınırlama amacı olan ya da bu amacı olmasa bile etkisi itibarıyla rekabeti kısıtladığı kabul edilen bir takım anlaşmaları, bunların rekabet üzerindeki diğer bir takım faydaları nedeniyle, Kanun'un 4.maddesindeki bu yasaklamadan muaf tutmuştur.

Kanun'un 5.maddesinde düzenlenen muafiyet sistemine göre, malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması, tüketicinin bundan yarar

sağlaması, ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması, rekabetin bu amaçları elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması durumlarında, Rekabet Kurulu (bundan sonra sadece “Kurul” olarak anılacaktır), söz konusu anlaşma ya da uyumlu eylemi, ya bireysel olarak ya da yayınlacağı bir grup muafiyeti tebliği ile Kanun 4. maddesinden muaf tutmaktadır. Özellikle, üretim ve dağıtım zincirinin farklı kademelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında yapılan bazı dikey anlaşmaların rekabet üzerinde olumlu etkilerinin var olduğu kabul edildiğinden, bu anlaşmalardan belli şartları haiz olanlar, “rekabete aykırı olmaktan” grup olarak muaf tutulmuşlardır. İşte, tezimizin konusu olan motorlu taşıtlar sektöründeki rekabeti sınırlayıcı dikey anlaşmalar ve uyumlu eylemler de, Kurul tarafından, Kanun’un 4.maddesindeki yasaktan grup olarak muaf tutulmuşlardır.

Rekabet Kurulu’nun sektöre yönelik ilk grup muafiyeti tebliği, 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’dir. Bu Tebliğ, Avrupa Birliği’nde yayımlanan ve motorlu taşıtlar sektöründeki grup muafiyeti sistemine yepyeni bir bakış açısı getiren 1400/2002 sayılı Tüzük’ü hemen hemen bütünüyle kabul eden 2005/4 sayılı Tebliğ’in 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe girmesi ile birlikte mülga olmuştur. Kurul, 2005/4 sayılı Tebliğ’in uygulanmasına ilişkin olarak bir de Kılavuz yayınlamıştır.

İşbu çalışmamızda da, motorlu taşıtlar sektöründe faaliyet gösteren özellikle sağlayıcı ile dağıtıcı ve sağlayıcı ile yedek parça tedarikçisi arasındaki rekabeti sınırlayan dikey anlaşmaların 2005/4 sayılı grup muafiyeti tebliğindeki muafiyetten yararlanmasının şartları incelenecektir. Bu çerçevede, tezimizde, “Motorlu Taşıtlar Sektöründe Rekabeti Sınırlayan Anlaşmalar” başlığı altında, 2005/4 sayılı Rekabet Kurulu Tebliği kapsamında bir inceleme yapılacaktır.

### *İnceleme Yöntemi*

Tezimizin birinci bölümünde, genel olarak motorlu taşıt sektöründen bahsedilecektir. Bu çerçevede, ilk olarak “motorlu taşıt” kavramının ne anlama

geldiği ve 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki motorlu taşıtların neler olduğu, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren aktörlerin (sağlayıcı, dağıtıcı, rakip teşebbüs, bağımsız teşebbüs, nihai kullanıcı vb.) ve bu sektörde temel olarak kullanılan kavramların neler olduğu (yedek parça, tesis yeri vb.), motorlu taşıt sektöründeki dağıtım sistemleri (seçici dağıtım sistemi ve münhasır dağıtım sistemi) anlatılacak ve son olarak da, motorlu taşıt sektöründeki ekonomik durum hakkında çok genel olarak bilgi verilecektir.

İkinci bölümde ise, “rekabetin sınırlanması” kavramının tanımından başlanarak, “rekabeti sınırlayan anlaşma”ların neler olduğu ve çeşitleri üzerinde durulacak ve genel olarak muafiyet sisteminden bahsedilecektir. Muafiyetin şartları genel olarak incelendikten sonra, motorlu taşıtlar sektöründeki muafiyet düzenlemeleri üzerinde durulacaktır. Bu çerçevede, motorlu taşıtlar sektöründeki muafiyet tebliğleri, Avrupa Birliği Hukuku’ndaki Tüzüklerle birlikte ele alınıp incelenecektir.

Üçüncü ve son bölümde ise, 2005/4 sayılı grup muafiyeti tebliği çerçevesinde motorlu taşıt sektöründe rekabeti sınırlayan anlaşmalara uygulanan muafiyet rejimi detaylı bir şekilde incelenecektir. Bu çerçevede, Tebliğ’in amacı ve kapsamından sonra, Tebliğ’deki muafiyetten yararlanmak için gerekli olan koşullar, ağır sınırlamalar ve özel hükümler tek tek inceleme altına alınacaktır. Son olarak da, motorlu taşıtlar sektöründeki muafiyetin geri alınmasının şartları üzerinde durulacaktır.

## İÇİNDEKİLER

İNİHAL BULUNMADIĞINA İLİŞKİN SAYFA.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	vi
GİRİŞ.....	viii
KISALTMALAR.....	xviii

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

I. MOTORLU TAŞIT KAVRAMI.....	1
II. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE ROL ALAN AKTÖRLER VE TEMEL KAVRAMLAR.....	5
A. Sağlayıcı.....	5
B. Dağıtım Sistemi İçindeki Teşebbüs /Rakip Teşebbüs / Bağımsız Teşebbüs.....	6
1. Dağıtım Sistemi İçindeki Teşebbüs.....	8
2. Rakip Teşebbüs.....	8
3. Bağımsız Teşebbüs.....	8
C. Yetkili Servis / Özel Servis.....	9
1. Yetkili Servis.....	9
2. Özel Servis.....	9
D. Alıcı / Nihai Kullanıcı.....	10
E. Yedek Parça/Orijinal Yedek Parça/Eşdeğer Kalitede Yedek Parça.....	12

1. Yedek Parça.....	12
2. Orijinal Yedek Parça .....	14
3. Eşdeğer Kalitede Yedek Parça .....	16
F. Yetki Verilmemiş Tesis Yeri.....	17
<b>III. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DAĞITIM SİSTEMLERİ .....</b>	<b>19</b>
A. Seçici Dağıtım Sistemi.....	19
1. Niceliksel Seçici Dağıtım Sistemi.....	21
2. Niteliksel Seçici Dağıtım Sistemi.....	21
B. Münhasır Bölge Sistemi.....	28
<b>IV. TÜRKİYE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ GENEL</b>	
<b>DURUM.....</b>	<b>31</b>
A. Genel Olarak .....	31
B. Satış Piyasası .....	32
C. Satış Sonrası Piyasası .....	37

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **REKABETİN SINIRLANMASI, MUAFİYET VE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE MUAFİYET DÜZENLEMELERİ**

<b>I. REKABETİN SINIRLANMASI.....</b>	<b>39</b>
A. Rekabet Kavramı, Rekabetin Konusu ve Amacı.....	39
1. Rekabet Kavramı .....	39
2. Rekabetin Konusu ve Amacı.....	40
B. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar, Uyumlu Eylemler ve Diğer Sınırlamalar .....	43
1. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar.....	43
1.1. Anlaşma Kavramı.....	43
1.2. Yatay Anlaşmalar .....	44
1.3. Dikey Anlaşmalar .....	45
2. Rekabeti Sınırlayıcı Uyumlu Eylemler .....	50
3. Diğer Sınırlamalar .....	52

3.1. Hakim Durumun Kötüye Kullanılması .....	52
3.2. Birleşme ve Devralmalar .....	53
II. MUAFİYET .....	54
A. Tanımı ve Şartları .....	54
B. Çeşitleri .....	58
1. Bireysel Muafiyet .....	58
2. Grup Muafiyeti .....	59
3. Muafiyetin Geri Alınması .....	61
III. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE GRUP MUAFİYETİ DÜZENLEMELERİ.....	62
A. Genel Olarak .....	62
B. Avrupa Birliği Düzenlemeleri.....	63
1. 1400/2002 Sayılı Tüzük öncesi .....	63
1.1. 123/85 Sayılı Tüzük .....	64
1.2. 1475/95 Sayılı Tüzük .....	65
2. 1400/2002 Sayılı Tüzük .....	66
C. Türk Rekabet Hukuku Düzenlemeleri.....	69
1. 1998/3 Sayılı Tebliğ .....	69
1.1. 1998/3 Sayılı Tebliğ'den Önce.....	69
1.2. 1998/3 Sayılı Tebliğ .....	69
2. 2005/4 Sayılı Tebliğ .....	71

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 2005/4 SAYILI GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ ÇERÇEVESİNDE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE MUAFİYET

I. 2005/4 SAYILI TEBLİĞ'İN AMACI ve KAPSAMI.....	74
A. Amacı .....	74
B. Kapsamı.....	75
1. Genel olarak .....	75
2. Fikri Haklar .....	76

3. Rakip Teşebbüsler .....	78
II. MUAFİYETİN GENEL KOŞULLARI .....	80
A. Pazar Payı Eşikleri .....	80
1. Genel Olarak.....	80
2. İlgili Pazar .....	82
3. Eşikler.....	86
3.1. Münhasır Dağıtımda Pazar Payı Eşiği.....	87
3.2. Seçici Dağıtım Sisteminde Pazar Payı Eşiği .....	87
3.3. Tek Elden Sağlama.....	88
4. Pazar Payı Eşiklerinde “De Minimis” Kuralı.....	91
5. Pazar Payının Hesaplanması .....	93
B. DİĞER KOŞULLAR .....	94
1. Genel Olarak.....	94
2. Dikey Anlaşmadan Doğan Hakların ve Yükümlülüklerin Devri .....	95
3. Anlaşmanın Süresi ve Feshi .....	97
4. Uyuşmazlığın Bağımsız bir Uzman ya da Hakem Tarafından Çözümlemesi Hakkı .....	103
III. ANLAŞMAYI GRUP MUAFİYETİ DIŞINA ÇIKARAN AĞIR SINIRLAMALAR.....	105
A. Genel Olarak .....	105
B. Kurallar.....	106
1. Fiyat Serbestisi Kısıtlanamaz .....	106
2. Bölge ya da Müşteri Kısıtlaması Getirilemez .....	108
2.1. Genel Kural .....	108
2.2. İstisnalar .....	109
2.2.1. Münhasır Bölge/Müşteri Grubuna Yapılacak Aktif Satışlar Kısıtlanabilir.....	109
2.2.2. Toptancının Son Kullanıcıya Satışları Kısıtlanabilir.....	112
2.2.3. Seçici Dağıtım Sistemi Üyelerinin Yetkili Olmayan Satıcılara Satışı Kısıtlanabilir .....	112

2.2.4. Birleştirilme Amacıyla Sağlanan Parçaların Üretimde Kullanılması Kısıtlanabilir .....	114
3. Seçici Dağıtım Sisteminin Uygulandığı Pazarlardaki Satış Kısıtlamaları .....	115
3.1. Sistem Üyelerinin Kendi Aralarındaki Alışverişi Kısıtlanamaz .....	115
3.2. Son Kullanıcıya Yapılacak Aktif ve Pasif Satış Kısıtlanamaz .....	116
3.2.1. Genel Kural .....	116
3.2.2. İstisna : Yetki Verilmemiş Tesis Yerinde Faaliyet Kısıtlanabilir .....	118
4. Satış ve Satış Sonrası Hizmetlerinin Birlikte Görülmesine İlişkin Kısıtlamalar .....	124
4.1. Dağıtıcının Bakım-Onarım Hizmetini Devretmesi Engellenemez .....	124
4.2. Faaliyetin Sadece Bakım-Onarım Hizmeti ve Yedek Parça Dağıtımı ile Sınırlı Tutulması Engellenemez .....	126
5. Satış Sonrası Hizmetlere İlişkin Kısıtlamalar .....	127
5.1. Genel Olarak .....	127
5.1.1. Satış Sonrası Kavramı .....	127
5.1.2. Motorlu Taşıt Sektöründe Satış Sonrası .....	128
5.2. Satış Sonrasında Yasak Olan Sınırlamalar .....	130
5.2.1. Özel Servislere Yedek Parça Satışı Kısıtlanamaz .....	130
5.2.2. Yedek Parça Sağlayıcısının Yedek Parçaları Sistem Dışına Satma Hakkı Kısıtlanamaz .....	131
5.2.3. Sistem Üyesinin Sistem Dışından Yedek Parça Satın Alması Kısıtlanamaz .....	135
5.2.4. Bağımsız Teşebbüslerin Marka ve Logo Kullanımı Kısıtlanamaz .....	137
5.2.5. Teknik Bilgiye Erişim Kısıtlanamaz ve Ayrımcılık Yapılamaz .....	138



IV. İLGİLİ HÜKMÜ GRUP MUAFİYETİ DIŞINA ÇIKARAN SINIRLAMALAR: ÖZEL HÜKÜMLER.....	141
A. Genel Olarak .....	141
B. Kurallar.....	142
1. Doğrudan ya da Dolaylı Rekabet Etmeme Yükümlülüğü Getirilemez: Çok Markalılık Esastır.....	142
2. Rakip Malların Satışı Kısıtlanamaz.....	149
3. Anlaşmanın Sona Ermesinden Sonrası İçin Kısıtlama Getirilemez .....	150
4. Finansal Kiralama Hizmeti Verilmesi Kısıtlanamaz.....	151
5. Ek Satış veya Teslimat Yeri Açılması Engellenemez.....	151
6. Tesis Yeri İle İlgili Kısıtlama Getirilemez .....	152
V. TEBLİĞDE SAĞLANAN MUAFİYETİN GERİ ALINMASI.....	153
SONUÇ .....	155
EK (2005/4 SAYILI MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DİKEY ANLAŞMALAR VE UYUMLU EYLEMLERE İLİŞKİN GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ (No: 2005/4)) .....	158
KAYNAKÇA .....	171

## KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
age	: adı geçen eser
agm	: adı geçen makale
ATAD	: Avrupa Toplulukları Adalet Divanı
Bkz.	: Bakınız
CMLR	: Common Market Law Reports
CMLRev	: Common Market Law Review
dn.	: Dipnot
EC	: European Community
ECJ	: European Court of Justice
ECR	: European Court Reports
KTK	: Karayolları Trafik Kanunu
m.	: Madde
No.	: Numara
ODD	: Otomotiv Distribütörleri Derneği
OEDC	: Organization for Economic Cooperation and Development
OJ	: Official Journal

OSD : Otomotiv Sanayi Derneği

örn. : Örneğin

p. : paragraf

RA : Roma Antlaşması

s. : sayfa

vb. : ve benzeri

vd. : ve devamı

## BİRİNCİ BÖLÜM

### MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

#### I. MOTORLU TAŞIT KAVRAMI

Çalışmamızın, motorlu taşıt sektöründeki anlaşmaları konu alması nedeniyle, öncelikle, “motorlu taşıt” kavramının kapsamına hangi ürünlerin dahil olduğunu ve bu ürünlerden hangilerinin, işbu çalışmamıza konu anlaşmalarda inceleneceğini belirlemede yarar vardır.

Hukukumuzda “motorlu taşıt” kavramının en genel ve objektif tanımı, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu’nun (KTK) 3.maddesinde yapılmıştır. KTK, önce “taşıt”ın ne anlama geldiğini belirledikten sonra, “motorlu taşıt” kavramına açıklık getirmiştir. Buna göre, “taşıt”, *“Karayolunda insan, hayvan ve yük taşımaya yarayan araçlardır. Bunlardan makine gücü ile yürütülenlere "motorlu taşıt" insan ve hayvan gücü ile yürütülenlere "motersuz taşıt" denir.”*. KTK’deki bu tanıma göre, makine gücü ile yürütülen her türlü taşıt, “motorlu taşıt” kapsamına girmektedir. Bu çerçevede, KTK, otomobil, minibüs, kamyonet, kamyon gibi taşıtlar ile birlikte, iki veya üç tekerlekli motosikletleri<sup>1</sup> de *motorlu* araç olarak tanımlamıştır.

---

<sup>1</sup> KTK’nun 3. maddesine göre, motosiklet, *“İki veya üç tekerlekli sepetli veya sepetsiz motorlu araçlardır. Bunlardan karoserisi yük taşıyabilecek şekilde sandıklı veya özel biçimde yapılmış olan ve yolcu taşımalarında kullanılmayan üç tekerlekli motosikletlere yük motosikleti (triportör) denir.”*

Çalışmamızın konusunu teşkil eden motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmalara ilişkin muafiyetin şartlarını belirleyen 2005/4 sayılı Tebliğ'de ise, motorlu taşıt kavramı, KTK'dan daha dar tanımlanmıştır. Tebliğ'in 3.maddesinin (m) bendine göre, "motorlu taşıt", "*Karayollarında kullanım amaçlı, üç veya daha fazla tekerlekli motorlu taşıt aracıdır*". Buna göre, makine gücü ile yürütülen her taşıt, motorlu taşıt sayılmamakta, bir motorlu taşıt aracının Tebliğ kapsamına girebilmesi için, motorlu olup, en az üç tekerleği haiz olması şart bulunmaktadır.

Diğer taraftan, KTK'dan farklı olarak, 2005/4 sayılı Tebliğ'de, "motorlu taşıt" olarak sadece, "otomobil" ve "hafif ticari araç" lar tanımlanmıştır. Esasında, Tebliğ'de, sadece otomobil ve hafif ticari araçların tanımlanmış olmasının, Tebliğ'in sadece, tanımlanan sınıflara giren motorlu taşıtlar için uygulanacağı anlamına geldiği söylenebilecektir. Gerçekten de, karayollarında kullanım amaçlı olmayan biçerdöver ve traktör gibi tarım araçları ile dozer, greyder ve forklift gibi iş makinelerinin alım, satım ve yeniden satımına ilişkin anlaşmalar Tebliğ kapsamında bulunmamaktadır<sup>2</sup>. Diğer taraftan, motorlu taşıt kavramına ilişkin olarak, Tebliğ'de yapılan bu özel tanımlamaların, "ilgili pazar"ın belirlenmesinde de etken olacağına tereddüt bulunmamaktadır<sup>3</sup>. Ancak, sadece Tebliğ'deki tanımların ilgili pazarın belirlenmesinde yeterli olması da mümkün değildir. Zira, Tebliğ'de çok genel hatları ile bir belirleme yapılmıştır.

Tebliğ'de yapılan tanımlamalara gelince;

"*Otomobil*"<sup>4</sup>, sürücü hariç en fazla sekiz yolcu taşımak amacıyla kullanılan motorlu taşıttır. Motorlu taşıt ise, yukarıda da belirttiğimiz üzere, üç veya daha fazla tekerlekli motorlu araçlar olduğuna göre, bu durumda, üç veya daha fazla tekerlekli olup, en fazla sekiz yolcu kapasiteli tüm motorlu taşıtlar,

---

<sup>2</sup> Arslan, Y.; Rekabet Kurulu'nun 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, Rekabet Derneği, Rekabet Forumu, 20 Mayıs 2006, s.9.

<sup>3</sup> Arslan, Y., a.g.m., s.9.

<sup>4</sup> Tebliğ m.3(n).

“otomobil” olarak tanımlanabilecektir. Uygulamada, ticari olmayan motorlu taşıtlara; yani otomobil sınıfına girenlere, “*binek araç*” da denilmektedir.

Esasında, günümüzde, bazı hafif ticari araçların binek araçları ikame etmeye başladıkları görülmekle birlikte, bu iki grup araç arasında temel farklılıkların olduğu ve farklı iki pazara dahil buldukları da tartışmasıdır<sup>5</sup>.

“*Hafif ticari araç*”<sup>6</sup>, azami yüklü ağırlığı 3,5 tonu aşmayan, malların veya yolcuların taşınması amacıyla kullanılan motorlu taşıttır. Esasında, bu tanım, KTK’nun 3.maddesindeki “kamyonet” tanımı kapsamına girmektedir<sup>7</sup>. Bu durumda, ilk aşamada, Tebliğ kapsamında da, hafif ticari araç kapsamına, sadece “kamyonet” in dahil olduğu söylenebilecektir. Ancak, Tebliğ’deki bu ilk tanımlamadan sonra, aynı tanım içinde devamla, “*Belirli bir hafif ticari aracın 3,5 tonun üzerinde satılan bir modelinin bulunması durumunda söz konusu aracın tüm modelleri de hafif ticari araç olarak kabul edilir*” denilmiştir. Buna göre, bir kamyonetin 3,5 tonu aşan bir modelinin bulunması halinde, bu taşıt da, hafif ticari araç sayılmaktadır. Bununla birlikte, Tebliğ’de açıkça tanımlanmamakla birlikte, Kılavuz’da geçen “*ağır ticari araç*” ise, 3,5 tonun üzerinde olan kamyon, otobüs gibi araçlar olarak kabul edilmektedir<sup>8</sup>.

Tebliğ’deki bu ayrım, KTK’dan farklılık arz etmektedir. Zira, KTK’na göre, izin verilebilen azami yüklü ağırlığı 3.500 Kg’dan fazla olan ve yük taşımak için imal edilmiş motorlu taşıtlar, “kamyon” sınıfına (uygulamadaki diliyle “ağır

---

<sup>5</sup> Nitekim, Rekabet Kurulu’nun 3.4.2001 tarih, 01-15/140-36 sayılı *Man* kararı ve 21.12.1999 tarih, 99-58/624-398 sayılı *Ford* kararında bu iki grup arasındaki temel farklılıklar ortaya konulmuştur. Ayrıca, aynı yöndeki tespit için bkz. Kılavuz, “*Pazar Tanımı ve Pazar Payının Hesaplanması*” başlıklı 4.bölüm altındaki açıklamalar.

<sup>6</sup> Tebliğ m.3 (o).

<sup>7</sup> KTK’nun 3.maddesinde de “Kamyonet”, “*İzin verilebilen azami yüklü ağırlığı 3.500 Kg’ı geçmeyen ve yük taşımak için imal edilmiş motorlu taşıttır*”.

<sup>8</sup> Rekabet Kurulu’nun *Renault S.A.& Nissan Motor*’a ilişkin hisse devrine izin kararında, binek otomobillerin ve hafif ticari araçların, kullanım amaçları bakımından çekici, kamyon, kamyonet ve traktör gibi otomotiv ürünlerinden kolaylıkla ayrılabilmesi ve tüketiciler tarafından anılan kara taşıtları ile yakın ikame malı olarak değerlendirilmediği ifade edilmiştir; bkz. 14 Şubat 2002 tarih ve 24671 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 22.6.1999 tarih ve 00-31/284-173 sayılı karar.

vasıta” grubuna) girmektedir. Nitekim, mehzaz 1400/2002 sayılı Avrupa Birliği Tüzük’ünde de, aynı belirlemenin yapıldığı dikkat çekmektedir<sup>9</sup>.

Esasında, Tebliğ’deki KTK’dan farklı olan bu sınıflandırmanın, sırf ağırlıkları, teknik özellikleri, kullanım amaçları ve hitap ettikleri kullanıcı sınıfı farklı olduğu ve dolayısıyla birbirlerini ikame edemeyen araçlar olarak farklı bir pazara dahil oldukları gerekçeleriyle, farklı rekabet hukuku düzenlemelerine tabi kılınmasının önlenmesi amacıyla yapıldığı düşünölmekte olup, bu yönü ile yerinde bir sınıflandırma olmuştur. Zira, örneğın Tebliğ m.6.2(b)’ye göre, seçici dağıtım sistemi içindeki hafif ticari araç veya otomobil dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı başka bölgelerde satış veya teslimat yerleri açmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı her türlü yükümlölük, Tebliğ kapsamı dışındadır; yani bu gibi yükümlölüklere Tebliğ’deki muafiyet uygulanmaz. Bu örnek üzerinden gittiğimizde, şayet Tebliğ, bir kamyonetin 3,5 tonu aşan büyüklükteki farklı bir modelini söz konusu hükmün dışında tutmuş olsa idi, bu durumda, 3,5 ton ağırlığındaki bir kamyonet dağıtıcısının başka bölgede teslimat yeri açmasını engelleyen her türlü yükümlölük Tebliğ kapsamı dışında olacak iken, 3,5 tonu aşan bir kamyonet modelinin dağıtımını yapan bir dağıtıcıya söz konusu sınırlamayı getirmek Tebliğ kapsamına dahil olacak idi. Bu ise, aynı model aracın dağıtımını yapan teşebbüsler arasında bir ayrımcılığa sebep olacak idi. Böyle bir sonucun, motorlu taşıtlar sektöründe faaliyet gösteren kişiler ve faaliyet konusu ürünler açısından rekabetin nihai amacı ile bağdaşır bir yanının bulunmadığı tereddütsüzdür.

Diğer taraftan, her otomobil ya da hafif ticari araç dağıtımına ilişkin bir anlaşma, 2005/4 Tebliğ kapsamına girmemektedir. Bu araçların dağıtımına ilişkin bir anlaşmanın bu Tebliğ kapsamına girebilmesi için, anlaşma konusu araçların “yeni” olması zorunlu bulunmaktadır (Tebliğ m.2). Dolayısıyla, ikinci el taşıt pazarı, bu Tebliğ’in kapsamı dışında bulunmaktadır.

---

<sup>9</sup> Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, m.1(p).

## **II. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE ROL ALAN AKTÖRLER VE TEMEL KAVRAMLAR**

Motorlu taşıtlar sektöründeki anlaşmaların tarafları, bu anlaşmalarda rol alan diğer kişiler ve bu anlaşmaları konu alan kavramların doğru bir şekilde belirlenmesi, anlaşmanın rekabet hukuku üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesinde ciddi rol oynamaktadır. Tebliğ, bu sektördeki anlaşmalara ilişkin muafiyetin şartlarını belirlemeden önce, sektörde rol alan kişiler ve kullanılan önemli kavramları tek tek tanımlamıştır (Tebliğ m.3).

Sektörde yer alan kişiler temel olarak şunlardır;

- A.** Sağlayıcı
- B.** Dağıtım sistemi içindeki teşebbüs, rakip teşebbüs, bağımsız teşebbüs
- C.** Alıcı, nihai kullanıcı
- D.** Yetkili servis, özel servis

Sektörde kullanılan önemli kavramlar ise şunlardır;

- E.** Yedek parça, orijinal yedek parça, eşdeğer kalitede yedek parça
- F.** Otomobil, hafif ticari araç
- G.** Yetki verilmemiş tesis yeri

### **A. Sağlayıcı**

Sağlayıcı, motorlu taşıt sektöründeki temel aktördür. Zira sağlayıcı, motorlu taşıtı imal ya da ithal eden ve aynı zamanda dağıtım ve servis ağını oluşturan kişi olarak, dağıtım ya da servis ağındaki teşebbüsler (bayiler) ile farklı



seviyede yer almaktadır<sup>10</sup>. Bunun içindir ki, sağlayıcı ile dağıtım ağı içinde yer alan teşebbüsler arasındaki ilişki dikey bir nitelik arz etmektedir<sup>11</sup>.

Diğer taraftan, motorlu taşıt sektöründe “sağlayıcı” kavramı bir de, yedek parça üretimi yapan teşebbüsler için kullanılmaktadır<sup>12</sup>. Yedek parça üreten teşebbüsler (sağlayıcılar) ile motorlu taşıt üreticileri arasındaki anlaşma da, dikey bir nitelik arz ettiğinden, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındadır.

## **B. Dağıtım Sistemi İçindeki Teşebbüs /Rakip Teşebbüs / Bağımsız Teşebbüs**

Bu üç kavramı tanımlamadan önce, “teşebbüs” kavramına açıklık getirmekte yarar vardır. Tebliğ’de özel olarak tanımlanmayan bu kavram, 4054 sayılı Kanun’un 3.maddesinde tanımlanmıştır. Buna göre, **teşebbüs**; “*piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimler*”dir. Esasında, Kanun’daki bu tanımın yerinde bir tanım olmadığı düşünülmektedir. Zira, rekabet hukuku anlamında teşebbüs, ticaret hukuku anlamındaki işletmeden farklıdır. Rekabet hukuku anlamında teşebbüsten bahsedebilmek için, söz konusu birimin tüzel kişiliğinin bulunmasına gerek yoktur. Burada önemli olan, ekonomik ve ticari bir faaliyette bulunması ve ayrıca bağımsız olarak karar verebilmesidir<sup>13</sup>. Ayrıca, rekabet hukuku anlamında “teşebbüs”ün, ticaret hukuku anlamında işletmeden, amacı itibarıyla da temel bir farkı vardır; zira rekabet hukuku

---

<sup>10</sup> 2005/4 sayılı Tebliğ’de özel olarak “sağlayıcı” tanımı yapılmamıştır.

<sup>11</sup> İleride de değinileceği üzere, dikey anlaşma, üretim veya dağıtım zincirinin farklı kademelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki anlaşmalardır.

<sup>12</sup> Bkz. 2005/4 sayılı Tebliğ m.5(i), m.5(k).

<sup>13</sup> **Jones, A./Sufirin, B.**, EC Competition Law, Text, Cases and Materials, Second Edition, UK 2004, s.108. Yazar, şirketler ve ortaklıklar kadar, spor birliklerinin, ticari birliklerin, tarım kooperatiflerinin, Baro’lar gibi mesleki kurumların da teşebbüs kavramına dahil olduğuna dikkat çekmiş ve bu konuda Avrupa Birliği Komisyonunun 1990 Dünya Kupasına ilişkin olarak verdiği bir kararı örnek göstermiştir. Bu kararda, Komisyon, ekonomik faaliyette bulunan Uluslararası Futbol Federasyonu (FIFA), İtalyan Futbol Federasyonu (FIGC) ve diğer yerel organizasyon komitelerinin Roma Anlaşması 81(1).maddesi anlamında teşebbüs olduğu sonucuna varmıştır. Karar için bkz. aynı yazarın eseri s.109 vd.

anlamında teşebbüsün amacının her zaman “kar elde etmek” olduğunu söyleyemeyiz. Örneğin, kamu hizmeti gören devletin bir birimi de, amacı kar elde etmek olmamasına rağmen, rekabet hukuku anlamında “teşebbüs” olarak kabul edilebilir. Öyle ise, rekabet hukuku anlamında teşebbüsü, temelde, “*mal veya hizmet piyasasında ekonomik faaliyet gösteren ve bağımsız<sup>14</sup> karar alabilen birimler*” olarak tanımlamak daha doğru olacaktır<sup>15</sup>.

2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında, yetkili servis, alıcı, dağıtıcı, bağımsız tamirci, yedek parça üreten tedarikçi, onarım hizmeti veren özel servis vb. kişiler, rekabet hukuku anlamında teşebbüs olarak kabul edilmektedir.

Diğer taraftan, Tebliğ’in 3.maddesinin son fıkrasında, “*Bu Tebliğin uygulanması bakımından teşebbüs, sağlayıcı, alıcı, dağıtıcı ve yetkili servis kavramları bunların bağlı teşebbüslerini de kapsar. Bağlı teşebbüsün belirlenmesinde 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu’ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ’in ilgili hükümleri esas alınır*” denmektedir. 1997/1 sayılı Tebliğ’in “*Birleşme ve Devralma Sayılan Haller*” başlıklı 2.maddesine göre, “*bağımsız iki veya daha fazla teşebbüsün birleşmesi*”, Tebliğ kapsamında birleşme sayılmaktadır. Yani, hukuki anlamda ayrı bir tüzel

---

<sup>14</sup> Buradaki bağımsızlık, hukuki anlamda ayrı bir tüzel kişilik anlamında değil, ekonomik olarak bağımsız olunabilmesi; yani tüm kararlarını başka bir şirket ya da teşebbüsün baskısı altında olmadan, özgürce verebilmesi anlamında kullanılmaktadır.

<sup>15</sup> Bir teşebbüsün rekabet hukukunun kapsamına girebilmesi için, bağımsız karar alabilmesi önemlidir. Örneğin, bir grup şirketi içinde yer alan ve ortak pay sahiplerinin var olması nedeniyle bağımsız karar alabilme gücü bulunmayan bir alt şirketin, rekabet hukuku anlamında teşebbüs olarak kabul edilebilmesi söz konusu olmadığından, bunlar arasındaki anlaşmalar, 4054 sayılı Kanun’un 4.maddesinin kapsamı dışındadır. Nitekim, Avrupa Birliği Rekabet Hukuku’nda da, grup şirketleri arasındaki anlaşmaların –bu şirketler arasında rekabet olamayacağı gerekçesiyle- Roma Anlaşmasının 81(1) maddesi dışında olduğu kabul edilmiştir. Bkz. **Korah, V.**, Cases and Materials on EC Competition Law, Third Edition, UK, 2006, s.4. Yazar, bu konuda *Viho Europe BV v Commission (C-73/95P)*, 24 October 1996, [1996]ECR I-5457, [1997] 4 CMLR 419 kararını örnek göstermiştir. Bu kararda, *Viho*, bayilerinin, ürünlerini kendi bölgeleri dışında satma yasağı getiren *Parker Pen* adlı şirketi Komisyona şikayet etmesi üzerine, Komisyon, bu şikayeti, m.81(1)’in grup şirketi içindeki ilişkilere uygulanmadığı gerekçesiyle reddetmiştir. Karar için bkz. **Korah**, s.3-4. Diğer taraftan, Rekabet Kurulu’nun Doğan Şirketler Grubu ile ilgili kararında da, Kurul, grup içinde yer alan Doğan Yayın Holding A.Ş., Hürgüç A.Ş. ve Hürriyet Gazetesi A.Ş.’yi, bağımsız karar alabilme hak ve yetkisine sahip olmadıkları ve fakat grup şirketine bağımlı oldukları için, bu şirketleri teşebbüs olarak kabul etmemiş, sadece Doğan Şirketler Grubunu “teşebbüs” saymış ve dolayısıyla bunlar arasındaki fiyat anlaşmalarını 4054 sayılı Kanun m.4 kapsamında kabul etmemiştir.

kişilik olsa dahi, ekonomik anlamda diğer bir teşebbüse bağlı olan ve bağımsız karar alabilme imkanı bulunmayan bir işletme, bağımsız olmadığı için rekabet hukuku anlamında “teşebbüs” kabul edilmeyecek ve dolayısıyla, bu nitelikteki işletmelerin birleşmesi 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında bir birleşme sayılmayacaktır.

### **1. Dağıtım Sistemi İçindeki Teşebbüs**

Tebliğ’e göre, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsler, “*üretici de dahil olmak üzere, doğrudan üretici tarafından veya üreticinin yetkilendirdiği bir teşebbüs tarafından yetkilendirilerek anlaşma konusu malların dağıtımını, bakımı veya onarımı ile yetkilendirilen teşebbüslerdir*”. Örnek vermek gerekirse, X marka otomobilin imalatçısı tarafından, X marka otomobilin satımı ve bunlara servis hizmeti vermek için yetkilendirilenler, imalatçının kurduğu dağıtım sistemi içindeki teşebbüslerdir<sup>16</sup>.

### **2. Rakip Teşebbüs**

“*Aynı ürün pazarında faaliyette bulunan veya bulunma potansiyeline sahip sağlayıcılardır*”. Yukarıdaki örnekte, X marka aracın imalatçısı tarafından kurulan dağıtım ağındaki teşebbüsler, Y marka aracın kurduğu dağıtım ağındaki teşebbüslere “rakip teşebbüs” konumundadır.

### **3. Bağımsız Teşebbüs**

“*doğrudan ya da dolaylı olarak araçların bakımı ve onarımı ile iştigal eden teşebbüsleri, özel servisleri, onarım aracı ve ekipmanı üreticilerini, bağımsız yedek parça üretici ve dağıtıcılarını, teknik bilgi yayımcılarını, otomobil kulüplerini, yol yardımı veren teşebbüsleri, test hizmeti veren teşebbüsleri ve servisler için eğitim veren teşebbüsleri ifade eder*”. Buna göre, dağıtım ağı

---

<sup>16</sup> İşbu çalışmamızda, dağıtım sistemi içinde yer alan ve mal ve hizmetlerin dağıtımını yapan teşebbüsler için, “yetkili dağıtıcı” “yetkili/yeniden satıcı”, “satıcı”, “dağıtıcı”, “bayi”, “yetkili servis” gibi kavramlar kullanılabilir.

dışında kalan, örneğin sanayide faaliyet gösteren bir tamirci ya da birçok marka aracı satan bir otomobil galericisi, bağımsız teşebbüs olarak kabul edilebilecektir.

### **C. Yetkili Servis / Özel Servis**

#### **1. Yetkili Servis**

“Sağlayıcı tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde, motorlu araçlar için bakım ve onarım hizmetleri sağlayan teşebbüstür”. Tebliğ’de, kapsamına “yetkili servis”in de dahil olduğu “dağıtım sistemi içindeki teşebbüsler” kavramı haricinde, bir de, münferit olarak, “yetkili servis”in tanımı yapılmıştır. Esasında bu durum, 2005/4 sayılı Tebliğ’de, 1998/3 sayılı Tebliğ’den farklı olarak, dağıtım, servis ve yedek parça hizmetlerinin birbirinden ayrılması; yani sağlayıcılar tarafından, dağıtıcılara onarım ve bakım hizmeti, yetkili servislere de dağıtım yükümlülüğünün getirilmesinin önlenmiş olmasından kaynaklanmaktadır.

#### **2. Özel Servis**

*“Sağlayıcı tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde yer almaksızın motorlu araçlar için bakım ve onarım hizmeti sağlayan teşebbüstür.”* Örnek vermek gerekirse, dağıtım ağı dışında bulunan, sanayideki bir servis, özel servistir. Bu noktada, “*özel servis*”in, aynı zamanda Tebliğ’de tanımlanan “*bağımsız teşebbüs*” tanımı kapsamına girdiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Yani, Tebliğ’de “bağımsız teşebbüs” ifadesinin geçtiği her yerde, bu ifadenin tanımında geçen tüm kavramları (özel servis dahil) düşünmek, “özel servis” ifadesinin geçtiği yerde ise, sadece, bağımsız teşebbüslerden “özel servis” i göz önüne almak gerekmektedir. Hükümlerin ne anlama geldiğinin yorumunda, kavramları birbirinden ayırt etmek önemlidir.

#### D. Alıcı / Nihai Kullanıcı

İlk bakışta, bu iki kavramın aynı anlama geldiği ve her ikisinin de “müşteri”yi ifade ettiği düşünülebilecektir. Ne var ki, Tebliğ’de geçen “alıcı” kavramı, “nihai kullanıcı” dan farklı bir anlamda kullanılmıştır. Gerçekten, buradaki “alıcı” ile, temelde bir “teşebbüs” kastedilmekte, ancak yukarıdaki teşebbüs tanımlarından biraz farklı olarak, “*başka bir teşebbüs adına mal veya hizmet satan teşebbüsü de içerecek şekilde dağıtıcı veya yetkili servis konumundaki teşebbüsler*” de dahil olmak üzere, daha geniş bir anlamda kullanılmaktadır. Buna göre, sağlayıcıdan dağıtım yapmak üzere mal satın alan alıcının, bu malları, *başkası adına satmak üzere* satın alıyor olması, Tebliğ’deki muafiyetten yararlanmasına engel değildir. Bu çerçevede, Tebliğ’deki “alıcı” kavramının, başkası adına mal satan “*acente*”leri de kapsamına aldığı anlaşılmaktadır. Bu noktada, acenteler ile imzalanan anlaşmaların, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına girip girmediği hususuna açıklık getirmek gerekmektedir.

Esasında ilk olarak, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ çerçevesinde dikey anlaşmaların kapsamı belirlenirken, acenteler ile yapılan anlaşmaların durumu; yani bu anlaşmaların, Roma Anlaşması<sup>17</sup> m.81(1) ve 4054 sayılı Kanun m.4 kapsamına girip girmediği ve buna bağlı olarak bu tip anlaşmalara muafiyetin uygulanıp uygulanmayacağı, 2002/2 sayılı Tebliğ’in mehzazı olan Dikey Anlaşmalar Hakkında Grup Muafiyeti Tüzüğü<sup>18</sup> ile ilgili olarak yayımlanan Rehber’de<sup>19</sup> ele alınmış olup, şöyle bir ayırım yapılmıştır: Rehber’in 12. paragrafında, “*gerçek ve gerçek olmayan acentelik*” ayırımı yapıldıktan sonra, “*finansal veya ticari riskin acente üzerinde kalıp kalmadığı*” kıstası getirilerek, ekonomik riskin acentede olmadığı gerçek acentelik ilişkisinin Roma Anlaşması’nın 81. Maddesi kapsamına girmediği, buna

<sup>17</sup> Roma Anlaşması, Avrupa Birliğinin kurulmasına temel teşkil eden, ilk olarak 25 Mart 1957 yılında imzalanmış ve 1958 yılında yürürlüğe girmiş olan ve AB’nin anayasasını teşkil eden bir anlaşmadır.

<sup>18</sup> Commission Regulation (EC) No. 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices, OJ (1999) L 336/21.

<sup>19</sup> Guidelines on Vertical Restraints, OJ (2000), C 291/1.

karşın, ekonomik riskin acente üzerinde olduğu gerçek olmayan acentelik ilişkisinin ise, m.81'in kapsamı dahilinde değerlendirilebileceği sonucuna varılmıştır<sup>20 21</sup>. Nitekim, Türk Rekabet Hukuku'nda da aynı sonuç benimsenmiş ve sadece ekonomik risk üstelenen acentelerin 4054 sy Kanun m.4 kapsamına gireceği kabul edilmiş ve gerekçe olarak da, özellikle, 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'un, ayıplı maldan sorumluluğa ilişkin hükmünde (m.4), sağlayıcı ile birlikte, satıcı, bayi ve acentelere de müteselsil sorumluluk yüklenmiş olması gösterilmiştir.

2005/4 sayılı Tebliğ'in mehzarı olan 1400/2002 sayılı Tüzük'e ilişkin Avrupa Birliğindeki Motorlu Taşıtların Dağıtım ve Servisi'ne ilişkin *Açıklayıcı Broşür*'de<sup>22</sup> aynı kapsam benimsenmiştir. Gerçekten, Kılavuzun 5 no.lu paragrafında, gerçek olmayan acentelerin 1400/2002 sayılı Tebliğ kapsamına dahil olduğu belirtilmiştir. Aynı sonucu 2005/4 sayılı Tebliğ için de kabul etmek mümkündür.

Diğer taraftan, Tebliğ'e göre, “nihai kullanıcı”, “ *mülkiyetin geçmesi hükmünü veya anlaşma süresinin sonunda aracın satın alınması seçeneğini içermediği sürece finansal kiralama şirketleri de dahil yeni motorlu aracı kendi kullanımı için alan gerçek veya tüzel kişidir.*” Bir kere, bu tanıma göre, bir motorlu taşıt bayiinden yeni bir motorlu taşıtı, yeniden satmak amacıyla değil,

---

<sup>20</sup> **Gürzumar, O.B.**, 2002 Sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu –I, 4 Nisan 2003, Kayseri, s.92-93, **Karabulut, A.**, Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar, Ankara 2005, s.148.

<sup>21</sup> Rehber'deki *gerçek-gerçek olmayan acentelik* kavramlarının Türk Ticaret Hukuku'nda doğrudan karşılığı bulunmamaktadır. Türk Ticaret Kanunu'nun 116.maddesine göre, acente, tacirin mallarının satışına aracılık veya tacir nam ve hesabına satım sözleşmesi yapar ve ekonomik ve finansal risk müvekkilinin üzerindedir. Bu yönü ile, Türk Hukuku'ndaki “acente”liği, Tebliğ kapsamındaki “gerçek acentelik”e benzetebiliriz. Diğer taraftan, Türk mevzuatında düzenlenmeyen “gerçek olmayan acentelik” kavramını ise, rizikoların üstlenilmesi açısından, tek satıcıya benzetmek mümkündür. Zira, tek satıcılıkta, tek satıcı, tacirden satın aldığı malları kendi nam ve hesabına tekrar satar ve bu faaliyetinin tüm rizikolarına da kendisi katlanır; bkz. **Arkan**, s.196.

<sup>22</sup> Distribution and Servicing of Motor Vehicles In The European Union, Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 On The Application Of Article 81 (3) Of The Treaty to Categories of Vertical Agreements and Concerted Practices In The Motor Vehicles Sector, Explanatory Brochure, OJ 1 203, 1.8.2002, p.30.

kendi kullanımını için satın alan “müşteri”nin “*nihai kullanıcı*” olduğu tereddütsüzdür. Öte yandan, finansal kiralama şirketleri de, sözleşmelerinde, “*mülkiyetin geçmesi hükmünü veya anlaşma süresinin sonunda aracın satın alınması seçeneğini içermediği sürece*” nihai kullanıcı sayılmaktadır. Buna göre, finansal kiralama sözleşmesi sonunda şayet mülkiyet, kiracıya geçer ya da kiracıya böyle bir hak tanınır ise, bu durumda, “yeniden satılmak amacıyla satım” söz konusu olacak ve böyle bir durumda da, finansal kiralama şirketinin “nihai kullanıcı” sayılması mümkün bulunmayacaktır.

### **E. Yedek Parça/Orijinal Yedek Parça/Eşdeğer Kalitede Yedek Parça**

Tebliğ ile getirilen en önemli kavramsal yenilikler, yedek parça sektöründe olmuştur. Buna göre, Tebliğ, yedek parça ile birlikte, “*orijinal yedek parça*” ve “*eşdeğer kalitede yedek parça*” kavramlarını motorlu taşıtlar sektörüne dahil etmiş ve bu tanımlardan yola çıkarak birtakım sınırlamalar getirmiştir. Tebliğ’deki bu sınırlamaları anlayabilmek için, bu kavramların ne anlama geldiğinin açık bir şekilde anlaşılması gerekmektedir.

#### **1. Yedek Parça**

“*Bir aracın parçalarını değiştirmek amacıyla aracın üzerine veya içine takılabilen, yakıt hariç olmak üzere, motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olan yağlar gibi ürünlerin de dahil olduğu mallardır.*” Buna göre, motorlu taşıtın kullanımını için gerekli olmayan her şeyin, yedek parça kapsamı dışında tutulması gerekmektedir. Ancak, Tebliğ, “yakıt”la ilgili bir istisna getirmektedir; yakıt, motorlu taşıtın kullanımını için gerekli, hatta zorunlu olmasına rağmen, yedek parça olarak kabul edilmemiştir. Buna karşın, “yağ” yedek parça olarak kabul edilmiştir. Nitekim, “yağ” konusunda, Rekabet Kurulu’nun 29.3.2007 tarih ve 07-29/260-91 sayılı *Mobil Oil* hakkında verdiği bireysel muafiyet kararında da aynen şunlar belirtilmiştir:

*“...2005/4 sayılı Tebliğ’in getirmiş olduğu yedek parça tanımı çerçevesinde madeni yağlar artık yedek parça olarak kabul edilmektedir ve söz konusu ürünlerin dağıtımına ilişkin anlaşmaların da grup muafiyetinden yararlanmak için 2005/4 sayılı Tebliğ’e uygun olarak yapılması gerekmektedir.”*

Bu noktada, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki motorlu taşıt sektöründe ve motorlu araçlarda kullanılan “madeni yağ” ile, diğer sektör ve araçlarda kullanılan madeni yağları birbirinden ayırt etmek gerekmektedir. Zira, Tebliğ, sadece 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki motorlu taşıtlarda kullanılan madeni yağları yedek parça olarak kabul etmektedir:

*“...yağ, boya, vida gibi ürünler, motorsikletler ve traktörler gibi 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına girmeyen ürünler için kullanılacakları gibi, inşaat gibi tamamen farklı alanlarda da kullanılacak nitelikte misli ürünlerdir. Bu nedenle birden fazla kullanım alanına sahip olan bu gibi ürünlerin ancak bir motorlu taşıt için kullanılacak şekilde dağıtılmaları halinde, buna ilişkin anlaşmaların 2005/4 sayılı Tebliğ’e uygun olarak hazırlanması gerekmektedir.”<sup>23</sup>*

Diğer taraftan, radyo, CD çalar, GSM tesisatı, araç kiti, yön bulma sistemi, park sensörü, bagaj rafı gibi, günlük dilde “aksesuar” olarak adlandırılan ürünler de, yedek parça sayılmamaktadır<sup>24</sup>. Bununla birlikte, radyo ya da CD çaların, yedek parça sayıldığı durumlar da söz konusu olabilmektedir. Zira Kılavuz “...söz konusu ürünler (aksesuarlar) aracın üretim bandında takılırsa ve aracın diğer kısım ve sistemleriyle bütünleşirse bu ürünler aracın parçası haline gelirler ve bu ürünlerin tamirleri veya değiştirilmeleri için gerekli parçalar da yedek parça olarak kabul edilir. Ancak üreticisinin üretim bandından çıktıktan sonra, bir kamyon veya otobüse takılan klima veya ısı kontrol cihazı veya bir arabaya

<sup>23</sup> Kurul’un 14.12.2006 tarih ve 06-90/1147-341 sayılı *Petrol Ofisi* kararı. Ayrıca, Kurul’un aynı yönde kararı için bkz. 14.12.2006 tarih ve 06-90/1148-342 sayılı kararı.

<sup>24</sup> **Kılavuz**, 75. soruya cevap.



*takılan alarm gibi ürünler, aksesuar olarak kabul edilmelidir.” demektedir<sup>25</sup>. Bu durumda, bu ürünler açısından asıl ve belirgin ayırıcı nokta, araca, üreticinin üretim bandında ya da dışında monte edilmiş olmasıdır. Şayet, araç henüz üretim bandı kapsamında iken CD çalar montajı yapılmış ise, bu somut durumda CD çalar yedek parça sayılacak, diğer taraftan, şayet CD çalar, araç üretim bandından çıktıktan sonra, sonradan araca ilave edilirse, artık bu, bir aksesuar olarak kabul edilecektir. Aksesuarların dağıtım, bakım ve onarımı ise, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında değildir.*

## **2. Orijinal Yedek Parça**

*“Bir motorlu aracın üretiminde veya montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olan ve söz konusu motorlu aracın üretiminde veya montajında kullanılan parçaların veya yedek parçaların üretiminde sağlayıcı tarafından getirilen spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre üretilmiş yedek parçalar anlamına gelmektedir. Aracın parçaları ile aynı üretim bandında üretilen yedek parçalar da bu kapsamdadır. Bu parçaların, söz konusu aracın montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olduğunun ve araç üreticisinin spesifikasyonlarına ve üretim standartlarına göre üretildiğinin parça üreticisi tarafından belgelendirilmesi halinde, aksi kanıtlanana kadar, orijinal yedek parça olduğu varsayılır”.*

Bu tanıma göre, üç tip orijinal yedek parça söz konusudur<sup>26</sup>;

- Sağlayıcı tarafından üretilen yedek parçalar (yani X marka otomobilin imalatçısı tarafından bizzat üretilip yetkili bayi ve servislerine tedarik edilen yedek parçalardır)
- Yedek parça üreticileri tarafından sağlayıcıya tedarik edilen yedek parçalar (X marka otomobilin imalatçısı adına bir üçüncü kişinin ürettiği parçalar)

---

<sup>25</sup> Kılavuz, 75.soruya cevap.

<sup>26</sup> Kılavuz, 75. soruya cevap.

- Sağlayıcıya tedarik edilmeyen, ancak sağlayıcının belirlediği teknik özelliklere ve üretim standartlarına uygun olarak yedek parça üreticileri tarafından üretilen yedek parçalar (X marka otomobilin imalatçısı tarafından tedarik edilmemekle birlikte, bu imalatçının belirlediği özelliklere uygun bir şekilde üçüncü kişi tarafından üretilen ve tedarik edilen yedek parçalar)

Bu aşamada, yedek parça üreticisinin, orijinal yedek parçaları üretirken, sağlayıcının iznini almak zorunda olup olmadığı sorusu akla gelebilecektir. Bir kere, teknik özellik ve üretim standartlarının sağlayıcı tarafından belirlendiği yedek parçaların, parça üreticisi tarafından üretilmesine ilişkin olarak sağlayıcı ile parça üreticisi arasından anlaşma yapılması halinde, artık, bu parça üreticisinin, sağlayıcıdan temin ettiği teknik özellikler ve üretim standartlarına uygun olarak orijinal yedek parça üretmesi için tekrar sağlayıcıdan rıza almasına gerek bulunmamaktadır. Kaldı ki, zaten Tebliğ, yedek parça üreticisine ilişkin bu gibi bir kısıtlama getirilmesini muafiyet kapsamı dışında tutmaktadır (Tebliğ m.5.i).

Diğer taraftan, tanımda, ispat sorununa da bir çözüm getirilmiştir. Buna göre, parça üreticisinin göstereceği bir belge, söz konusu parçanın “orijinal” olduğuna karine teşkil edecektir. Tabii ki, bu belgede, parçanın, aracın montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olduğunun ve araç üreticisinin spesifikasyonlarına ve üretim standartlarına uygun bulunduğunun beyan edilmesi gerektiğine tereddüt yoktur. Şayet parça üreticisi böyle bir belge verirse, parçanın orijinal olduğunu ileri süren tarafın başka bir delil göstermesine gerek yoktur. Aksini iddia eden, iddiasını ispat etmesi gerekecektir<sup>27</sup>.

Ancak tabii ki, Tebliğ’deki parça üreticisi lehine olan ispat karinesi, hakkın suistimal edilmesine de yol açabilecektir. Zira, Tebliğ’de bu belgenin, araç sağlayıcısı tarafından düzenleneceğine dair bir kayıt olmadığına ve bağımsız bir bilirkişi aracılığıyla da tespiti gidilmesine yönelik bir hüküm yer almadığına göre, bu belgenin parça üreticisi tarafından belgelendirilmesi yeterli olacak, bu ise,

---

<sup>27</sup> Arslan, a.g.m., s.7.

parça üreticilerinin müşterileri aldatmaya yönelik davranışlarda bulunabilmelerine imkan verecek ve buna bağlı olarak, sağlayıcının markasının ticari itibarını zedeleyebilecektir. Örnek vermek gerekirse, X marka otomobilin dağıtımını yapan yetkili bayinin, sanayideki bağımsız bir parça üreticisinden yedek parça tedarik ettiğini ve bu yedek parçaları, garanti kapsamında tamir işlemi için kendisine başvuran bir müşterisinin aracında kullandığını düşünelim. Şayet, yetkili bayinin yedek parça üreticisinden tedarik ettiği yedek parçalar, gerçekte, X marka otomobilin imalatçısının belirlediği teknik özellik ve üretim standartlarına uymaz ise ve sırf bu nedenle de araçta bir ayıp meydana gelirse (yani araç arızalanırsa) ve bu arıza da, 4077 sayılı Kanun'un 13.maddesinde ve 13.maddeye dayanılarak çıkarılan Garanti Belgesi Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik'in 14.maddesine göre onarım hakkının kullanılmasına rağmen meydana gelen arızalar için belirlenen eşikleri aşmakta ise, bu durumda, ilgili müşteri/tüketici, gerek X marka otomobilin imalatçısına gerek yetkili bayiye dava açıp, aracının yenisi ile değiştirilmesi de dahil olmak üzere, 4077 sayılı Kanun m.4'deki diğer seçimlik haklarını talep edebilecektir. İşte bu gibi tereddütleri bertaraf etmek için, en azından, parça üreticisine, söz konusu belgeyi, araç sağlayıcısına olmasa da (zira bu durumda da sağlayıcının, dolaylı olarak parça üreticisine tedarik engeli getirme riski vardır), bağımsız bir bilirkişiye onaylatırma yükümlülüğü getirilebilirdi. Bu aşamada, orijinal yedek parçanın araç üreticisine de tedarik edilmesi nedeniyle, böyle bir bağımsız kişi onayına gerek olmadığı akla gelebilecek ise de, orijinal yedek parçanın "mutlaka" araç üreticisi ile aynı üretim bandında üretilen parça olmadığına dikkat çekmek yeterli olacaktır.

### **3. Eşdeğer Kalitede Yedek Parça**

*"Bir motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla eşdeğer kalitede olduğu varsa mevzuat gereği aranan mecburi standartlara uygunluğunun üreticisi tarafından belgelendirilmesi gereken parçalardır."* Kılavuza göre, bir yedek parçanın eşdeğer kalitede yedek parça sayılabilmesi için, yedek parça üreticisinin söz konusu parçanın, motorlu taşıtta buna tekabül eden parça ile eşdeğer kalitede olduğunu belgeleyebilmesi gerekmekte, söz konusu belgelendirmenin ise, yedek

parça üreticisi tarafından yapılması ve bu belgeye, yetkili servise satış yapıldığı anda sahip olunması aranmaktadır<sup>28</sup>.

Tebliğ, sağlayıcıya, bayiler tarafından, orijinal ve eşdeğer kalitede olmayan yedek parçaların kullanılmasını engelleme imkanı getirmiştir. Nitekim, yukarıda dikkat çektiğimiz Kurul'un *Mobil Oil* kararında da aynen şöyle denilmiştir:

*“...2005/4 sayılı Tebliğ ile orijinal ve eşdeğer kalitede yedek parça tanımları getirilmiş ve sağlayıcının bu niteliği taşımayan parçaların kullanılmasını engellemesine olanak sağlamıştır. Dolayısıyla, madeni yağ sektöründe faaliyet gösteren yağ üreticilerinden, ancak ürünleri belli bir kaliteyi yakalayan; yani eşdeğer olarak nitelendirilebilenler yetkili servislere ürün tedarik edebilecektir. Böylece .....araç üreticilerinin standartlarına uygun üretim yapılması veya uluslar arası sertifika kuruluşlarından onay alınması, dağıtım ağlarına girmek bakımından önemli olduğu kadar Tebliğle sağlanan muafiyetten yararlanılması bakımından da önem kazanmaktadır.”<sup>29</sup>.*

#### **F. Yetki Verilmemiş Tesis Yeri**

Tebliğ'e göre, yetki verilmemiş tesis yeri, *“bir seçici dağıtım sistemi üyesinin, faaliyet gösterdiği tesisine ek olarak sağlayıcının izni olmaksızın satış yeri, depo ya da teslimat noktası kurduğu başka bir adres ya da bölgeyi ifade eder”*. Bu tanımları, içeriğinde geçen diğer bazı kavramları açıklamak suretiyle, netleştirmekte yarar vardır.

Tebliğ'in 5.maddesinin (d) bendi ve bu hükmün yaptığı atıfla, 6.maddenin 2.fikrasının (b) bendine göre, seçici dağıtım sisteminde, hafif ticari araç ya da

---

<sup>28</sup> **Kılavuz**, 80. soruya verilen cevap.

<sup>29</sup> Kurul'un 20.3.2007 tarih ve 07-29/260-91 sayılı *Mobil Oil* kararı.

otomobil dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı başka bölgelerde satış veya teslimat yeri açmasını engellemeye yönelik hükümlere muafiyet uygulanmamaktadır; yani şayet sağlayıcı, muafiyetten yararlanmak isterse, örneğin Kayseri’de yerleşik olan seçici dağıtım sistemi içindeki bir yetkili dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı bir başka ilde; örn. Konya’da, satış ya da teslimat yeri açmasını engellememesi gerekmektedir. Nitekim bu düzenlemeye, aşağıda yeri gelince tekrar değinilecektir.

Diğer taraftan, yetki verilmemiş tesis yeri kavramının tanımında, satış yeri, teslimat yeri gibi kavramlar da geçmektedir. Bu kavramlar Tebliğ’de tanımlanmamış olup, Kılavuz’da örneklendirilmek suretiyle açıklanmaya çalışılmıştır<sup>30</sup>. Buna göre:

*Satış yeri*; yeni motorlu araçları satmak için gereken sergileme salonu ve altyapıyı içerir. Örneğin, yeni motorlu araçları sergilemek için bir sergi salonu, gerekli bürolar, satış personeli ve teşhir araçları gibi unsurlar bu kapsamda yer almaktadır. Bayi, araçları satış yerinde ya da başka bir yerde teslim edebilir.

*Teslimat yeri*; “başka bir yerde satılan araçların nihai kullanıcıya teslim edilmesi için gerekli ofis alanını, depo ya da araçların teslimata hazırlandığı bir alanı ve personeli kapsar. Bir bayi, her ikisi için de kriterleri karşılamak koşuluyla, teslimat ve satış yerini birleştirebilir. Seçici dağıtım sistemindeki bayiler, yeni motorlu taşıtları aktif olarak satabilecekleri için, teslimat noktasına reklam amaçlı afiş panosu asmaları ya da broşürler dağıtmaları engellenmemelidir.

---

<sup>30</sup> Bkz. **Kılavuz**, 39.soruya verilen cevap.

### III. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DAĞITIM SİSTEMLERİ

Tebliğ'deki muafiyetin genel koşulları incelenirken de değinileceği üzere, 2005/4 sayılı Tebliğ'de, iki tür dağıtım sistemi öngörülmüştür: seçici dağıtım sistemi ve münhasır bölge veya müşteri tahsisi sistemi.

#### A. Seçici Dağıtım Sistemi.<sup>31</sup>

Tebliğ'in 3.(f) maddesinde yapılan tanıma göre, “*Seçici dağıtım sistemi, sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara veya yetkili servislere doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların veya yetkili servislerin de söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara veya servislere satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi anlamına gelir.*”<sup>32</sup> Bu tanıma göre, seçici dağıtım sisteminin, rekabet hukuku çerçevesinde taraflara getirdiği yükümlülükleri iki şekilde özetleyebiliriz<sup>33</sup>;

- Sağlayıcı, belirli kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara veya yetkili servislere anlaşma konusu ürünleri satmayı ve ayrıca, kriterleri sağlamayan dağıtıcıları veya yetkili servisleri ağa kabul etmemeyi ve bunlara doğrudan veya dolaylı olarak ilgili ürünü satmamayı taahhüt etmektedir.

<sup>31</sup> Seçici Dağıtım Sistemi hakkında bkz. **Goyder, D.G.**, EC Competition Law, Second Edition, UK 1992, s.241.

<sup>32</sup>Esasında bir yazar, seçici dağıtım sisteminin mantığını çok basitçe ve isabetli olarak şu şekilde açıklamıştır; “*Seçici dağıtım sistemi gerekçesini teknik olarak karmaşık ya da lüks ürünlerin dağıtımının ancak belirli şekillerde yapılabileceği fikrinden alır. Bu düşünceye göre, karmaşık teknolojili ürünler tüketiciye tanıtılarak, nasıl kullanılacağı gösterilerek satılmalıdır; lüks bir ürün ise ancak ayrıcalıklı bir satış tecrübesi sonucunda satın alınıyorsa lüktür. Bu nedenle sağlayıcı tarafından yeniden satıcılara satış hizmetlerini belirli şartları yerine getirerek satmaları şartı konulabilir*”, Bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlıcak/Ardıyok/Bilgel**, Otomotiv Sektöründe Rekabet Hukuku ve Politikaları, Ocak 2006, Bursa, s.224.

<sup>33</sup> **Koç, A.F.**, AT Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları, Rekabet Kurumu, Ankara 2005, s.11.

- Belirtilen kriterleri sağlayacak ağı dahil olan dağıtıcılar veya yetkili servisler ise, ilgili ürünü ağı kabul edilmemiş dağıtıcılara veya yetkili servislere satmama yükümlülüğü altındadır.

Tebliğ'in 3(f) maddesindeki bu tanımın devamında ise, sağlayıcıya bir kısıtlama getirilmiştir. Buna göre, seçici dağıtım sisteminde aşağıdaki durumlar saklıdır:

- Yetkili servislerin bağımsız teşebbüslere yedek parça satma hakkı,
- Sağlayıcının, bağımsız teşebbüslerden gelen, motorlu taşıtların bakım ve onarımının yapılması için gereken ya da çevre koruma mevzuatının öngördüğü teknik bilgiye, teşhis cihazına ve diğer ekipmana, gerekli yazılıma ya da eğitime erişim taleplerini karşılaması yükümlülüğü,

Buna göre, her ne kadar sağlayıcı, kendi belirlediği kriterlere göre bir seçici dağıtım sistemi kurmuş olsa da ve ayrıca seçici dağıtım sisteminde yer alan dağıtıcı ve servislerine sistemin izin verdiği belli temel kısıtlamalar getirirse de, iki hususta herhangi bir sınırlama getirememektedir: yetkili servislerin bağımsız teşebbüslere yedek parça satma hakkı ile bağımsız teşebbüslerin teknik açılarından bilgilenme hakları. Bu noktada, sağlayıcının söz konusu hakları kısıtlaması halinde, anlaşma rekabeti sınırlayıcı bir hal almakta ve aynı zamanda Tebliğ'deki muafiyet kapsamı dışına çıkmaktadır. Nitekim, ileride de belirtileceği üzere, anlaşmalara getirilen bu gibi sınırlamalar, anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaran ağır sınırlamalar olarak kabul edilmektedir<sup>34</sup>.

Diğer taraftan, Tebliğ'de, iki tür seçici dağıtım sistemi öngörülmüştür; Niceliksel Seçici Dağıtım ve Niteliksel Seçici Dağıtım.

---

<sup>34</sup> Bkz. Tebliğ'in 5.maddesi.

## **1. Niceliksel Seçici Dağıtım Sistemi**

Sağlayıcının, dağıtıcılarını veya yetkili servislerini seçerken onların “sayılarını” doğrudan sınırlandıracak ölçütler kullandığı seçici dağıtım sistemidir (Tebliğ m.3.g).

## **2. Niteliksel Seçici Dağıtım Sistemi**

Sağlayıcının, dağıtıcılar veya yetkili servisler için sadece “niteliksel” olan, anlaşma konusu mal veya hizmetlerin “niteliğinin” gerektirdiği, dağıtım sistemine katılmak için başvuran tüm aday teşebbüsler için aynı olacak şekilde belirlenen ve ortaya konan, ayrımcı bir biçimde uygulanmayan ve dağıtıcıların veya yetkili servislerin sayısını doğrudan sınırlamayan ölçütler kullandığı bir sistemdir (Tebliğ m.3.h).

Buna göre, sağlayıcı iki tip seçici dağıtım sisteminden (niceliksel ya da niteliksel) birini tercih etmekte - Tebliğ m.4’deki pazar payı şartları saklı kalmak kaydıyla - serbesttir. Şayet sağlayıcı, niceliksel seçici dağıtım sistemini seçerse (ki m.4’e göre bu durumda sağlayıcının ilgili pazardaki payının %40’ı geçmemesi halinde muafiyet verilebilecektir), sağlayıcı yetkili dağıtıcılarının sayısını doğrudan sınırlandıracak kriterler seçebilecektir. Örneğin sağlayıcı, tüm Türkiye’de on beş dağıtıcı ile çalışacağını kararlaştırabileceği gibi, iki milyon dolarlık yatırım yapılması, beş yüz metrekaarelik showroom açılması gibi dağıtıcı sayısını doğrudan azaltacak kriterler kullanması da mümkündür. Bu çerçevede sağlayıcı, getirmiş olduğu bu kriterlerin, malların veya hizmetlerin niteliğinden kaynaklandığını göstermek zorunda olmadığı gibi, bu kriterlerin ülkenin tamamı için aynı olması ve adaylara eşit şekilde uygulanması da gerekli değildir; farklı bölgeler için farklı kriterler getirilebilir<sup>35</sup>. Nitekim, Kılavuz’da yer alan “Sağlayıcı, tüm yetkili servis ağı üyeleri için aynı kriterleri mi getirmek zorundadır” sorusuna (56.soru) verilen cevapta, aynen şunlar açıklanmıştır:

---

<sup>35</sup> Arslan, a.g.m, s.5.



*“Sağlayıcının, ayrımcılık yapmama ilkesi gereği aynı durumdaki tüm servisler için aynı kriterleri getirmesi ve uygulaması gerekmektedir. Ancak sağlayıcı büyük şehirde bulunan ve dolayısıyla daha fazla araca hizmet veren bir yetkili servis ile kırsal bir bölgede faaliyet gösteren küçük ölçekli bir servis için farklı kriterler getirebileceği gibi, iklim, gelişmişlik düzeyi, sosyo-kültürel durum gibi unsurları da dikkate alabilir.”<sup>36</sup>*

Diğer taraftan, sağlayıcı, şayet niteliksel seçici dağıtım sistemini seçerse, sistemin oluşturduğu kriterlerin “sadece niteliksel” olması gerekmektedir. Niteliksel kriterler, anlaşma konusu mal veya hizmetlerin niteliğinin gerektirdiği objektif kriterlerdir<sup>37</sup>.

Uygulamada, objektif ve nitel olarak kabul edilen kriterler genel olarak şu şekilde sayılmıştır<sup>38</sup>;

- Yeniden satıcı ve personeli için öngörülen mesleki eğitim ve teknik yeterlilikle ilgili kriterler,
- Satış noktası ile, buradaki kurulum ve ekipmanlar ile ilgili kriterler
- Satış yerlerinin belirli görünüme sahip olmasına ilişkin yükümlülükler
- Satış yerlerinin ürünün marka imajına uygun ismi olmasına ilişkin kriterler
- Satış sonrası tamir ve garanti hizmetleri sağlanmasına yönelik kriterler
- Satış hizmetlerinde kullanılan malzeme ve ekipmanlara ilişkin kalite standartları ile ilgili olanlar

---

<sup>36</sup> Nitekim, aynı yönde açıklama için bkz. Rekabet Kurulu'nun 1.11.2007 tarih ve 07-83/1003-388 sayılı *Çelik Motor* kararı.

<sup>37</sup> Niteliksel kriterlerin, dağıtım konusu ürünün yapısından/doğasından kaynaklanan objektif esaslara göre belirlenmesi önemlidir; **Wise, M. (Secretariat of OECD Competition Committee), Competition Law and Policy In the European Union, 2005, s.24.**

<sup>38</sup> **Koç**, s.39.

- Ürünlerin uzmanlaşmış mağazalarda veya büyük mağazaların uzmanlaşmış bölümlerinde satılmasını ve ayrı bir şekilde, çekici bir tarzda sunumunu gerektiren kriterler
- Belirli çalışma saatleri öngören kriterler
- Yeniden satıcının mali durumuna ilişkin kriterler
- Reklamlara ilişkin kriterler
- İnternet veya katalog satışları ile ilgili kalite standartları ile ilgili kriterler

Her ne kriter seçilirse seçilsin, sağlayıcının seçtiği kriterin aşağıdaki şartları taşıması gerektiği kabul edilmektedir<sup>39</sup>;

- Motorlu taşıtın, yedek parçanın ya da servisin hangi “ayırt edici” özelliğinden kaynaklandığının açıkça belirtilmesi gerekmektedir<sup>40</sup>,
- Tüm adaylara eşit şekilde uygulanması gerekmektedir, ayrımcı olmamalıdır.
- Bununla birlikte, malın satışına ilişkin “satış öncesi hizmetler” ile ilgili kriterlerin istisnai olarak bölgelere göre farklılıklar arz etmesi mümkün olabilir; fakat bu farklılıkların hizmetin niteliği ile açıklanabilir olması gerekir.
- Kullanılan kriterler dağıtıcıların veya yetkili servislerin sayısını doğrudan sınırlamamalıdır.

Yukarıda belirtilen şartlardan en önemlisi, sağlayıcının, seçtiği kriterleri, dağıtım ya da servis ağına dahil olacak olan tüm adaylara eşit şekilde uygulaması yükümlülüğüdür. Bu noktada, sağlayıcının, belirlediği tüm niteliksel kriterleri yerine getiren bir tamirciyi, yetkili servis ağına dahil etme yükümlülüğü olup

---

<sup>39</sup> Arslan, a.g.m., s.5.

<sup>40</sup> Avrupa Birliği Hukuku’nda, şu üç şartın varlığı halinde, niteliksel seçici dağıtım sisteminin genellikle Roma Anlaşması’nın 81.maddesinin (1) no.lu bendindeki yasaklamanın kapsamı dışında kaldığı kabul edilmektedir: Birincisi, ürünün doğal yapısı seçici dağıtım sistemini gerektirmelidir. İkincisi, yeniden satıcılar objektif kriterlere göre seçilmelidir. Üçüncüsü ise, seçilen kriterler gerekli olandan öteye gitmemelidir; [http://ec.europa.eu/comm/competition/general\\_info/s\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/general_info/s_en.html), “Selective Distribution”, European Communities, 2003.

olmadığı sorusunu cevaplamak gerekmektedir. Hemen belirtmek isteriz ki, şayet sağlayıcının yetkili servis ağının sahip olduğu pazar payı - Tebliğ m.4'ün belirttiği üzere- %30'un üzerinde değil ise, sağlayıcının, niteliksel sistem yerine, niceliksel seçici dağıtım sistemi ya da münhasır dağıtım sistemlerinden birini tercih etmesi ve böylece, servis ağına dahil olmak isteyen servisi, niteliksel kriterleri yerine getirmiş olsa da, servis ağına dahil etmemesi zaten mümkündür<sup>41</sup>. Buna karşın, şayet sağlayıcı, niteliksel seçici dağıtım sistemini tercih etmiş ve bunu tüm adaylara bildirerek, niteliksel kriterlerini de ortaya koymuş ise, artık bu kriterleri yerine getirmiş olan adayları, yetkili servis ağına dahil etmek durumundadır. Aksi halde, sağlayıcının ayrımcılık yaptığı sonucuna varılabilecektir<sup>42</sup>. Bu konuda, *Garage Gremeau Sa/Daimler Chrysler France Sa* davasında verilen karar dikkat çekicidir<sup>43</sup>. Söz konusu davada, Fransa'nın Dijon bölgesinde, Mercedes Benz'in münhasır bayisi olarak faaliyet gösteren Garage Gremeau, sözleşmesinin feshinin gerçekleşeceği tarihten önce, sağlayıcı Daimler Chrysler firmasına, Mercedes araçlarının satış sonrası servis ağına dahil olmak için aday olduğunu bildirirse de, sağlayıcı, Garage Gremeau'nun, araç bayiliği sırasında 18 adet aracı yetkili olmayan yeniden satıcılara satmış olduğunu tespit ettiğinden, niteliksel kriterlerinin tespiti için denetim yapmayı reddeder. Bunun üzerine, aday, konuyu Dijon Ticaret Mahkemesi'ne götürerek, kendisinin yetkili servis kriterlerini yerine

---

<sup>41</sup> Bkz. Tebliğ m.4 ve ayrıca **Kılavuz**, 51.soruya verilen cevap.

<sup>42</sup> Esasında, Rekabet Kurulu'nun 4.10.2007 tarih, 07-77/917-351 sayılı, *Chrysler* firması aleyhine bayi adaylarından biri tarafından yapılan şikayet üzerine verdiği kararında, Kurul, sağlayıcıların kendilerine başvuran her yetkili satıcı adayını dağıtım sistemine kabul etmek gibi bir zorunluluğunun bulunmadığını, 2005/4 sayılı Tebliğ'in sağlayıcıları, standartları yerine getiren her yetkili satıcı adayını ile anlaşma yapmaya **zorlamadığını**, bu durumun ancak sağlayıcının yeni araçlar bakımından pazar payının **%40'in üzerinde olması halinde**, grup muafiyetinden yararlanmak için zorunlu olarak niteliksel seçici dağıtım sisteminin benimsenmesi halinde mümkün olduğunu, bunun dışında kalan hallerde sağlayıcıların herhangi bir gerekçe göstermeksizin standartları karşılamış olsa dahi bir bayi adayını reddedebileceğini belirtmiştir. Bu karara göre, her niteliksel seçici dağıtım sistemini tercih eden sağlayıcılar değil, sadece pazar payı %40'in üzerinde olduğu için mecburi olarak niteliksel seçici dağıtım sistemini seçmek zorunda kalan sağlayıcıların, kendilerine başvuran ve nitelikleri karşılayan her adayı dağıtım sistemi içine kabul etmek zorunda olduğu sonucu çıkmakta; başka deyişle, pazar payı %40'in altında olup niteliksel seçici dağıtım sistemini tercih eden bir sağlayıcının, belirlenen nitelikleri karşılayan bir bayiye dağıtım sistemi içine kabul edip etmemekte serbest olduğu anlaşılmaktadır.

<sup>43</sup>Dijon Ticaret Mahkemesi'nin 25.9.2003 tarih ve 2003 004490 sayılı kararı ile Dijon İstinaf Mahkemesi'nin 1 Nisan 2004 tarih ve 03/01547 sayılı kararlarına konu tüm iddia ve savunmaları içeren ayrıntılı açıklamaları için, bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.69 vd.

getirdiği gerekçesiyle, sağlayıcıyı şikayet eder. Mahkeme, o tarihte Avrupa’da yürürlükte olan 1475/95 sayılı Tüzük çerçevesinde konuyu değerlendirerek<sup>44</sup>, Garage Gremeau’nun 18 adet aracı sattığı kişinin, nihai tüketici adına hareket eden aracı statüsünde olduğunu tespit ettiğinden, bu satışların Tüzük’e uygun olduğuna karar verir. Diğer taraftan, Mahkeme, Garage Gremeau’nun sağlayıcının yetkili servisi olması için gerekli olan niteliksel kriterlerin her ne kadar tamamını taşımadığını tespit etse de, eksik olan hususların çok hızlı bir şekilde telafi edilebileceğini düşünerek ve sağlayıcı Daimler Chrysler’in, anlaşmalı olduğu bir denetim firmasına yaptırmış olduğu denetimin sağlayıcı tarafından önyargılı bir şekilde yorumlandığı sonucuna vararak, sağlayıcının aday firmayı üç gün içinde yetkili servis olarak atamasına, aksi halde her bir gecikilen gün için 100.000-Euro para cezası vermesine karar verir ve bu karar Dijon İstinaf Mahkemesi tarafından onanır. Görüldüğü üzere, Mahkeme, niteliksel kriterleri yerine getiren ve hatta tam olarak yerine getirmesi bile telafi edilebilecek eksiklikleri olan her bir adayın, ayrımcılık yapılmadan, sağlayıcı tarafından atanması gerektiği sonucuna varmıştır<sup>45</sup>. Bir diğer dikkat çekici husus ise, her ne kadar “niteliksel kriterlerin belirlenmesi” bağımsız bir denetim firması tarafından yapılsa da, bu belirlemeleri nihai olarak değerlendirecek olan yine sağlayıcı olduğundan, bu karar, sağlayıcının denetim sonuçlarını keyfi bir şekilde değerlendirmesini engellemesi açısından önemli bir örnek teşkil etmiştir<sup>46 47</sup>.

---

<sup>44</sup> 1475/95 sayılı Tüzük’e göre, dağıtım ağı içindeki bir teşebbüsün, dağıtım ağı dışında olup, nihai tüketici adına hareket ettiğini belgeleyen araçlara yaptığı satışlar, muafiyet kapsamı dahilindedir.

<sup>45</sup> Bu konuda bir diğer dikkat çekici karar, Douai İstinaf Mahkemesi’nin, Bmw France/Centre Automobile Artesien Davası’na ilişkin olarak, 15 Nisan 2004 tarih ve 03/07483 sayılı karardır. Bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlçak/Ardıyok/Bilgel**, s.82 vd.

<sup>46</sup> Bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlçak/Ardıyok/Bilgel**, s.71.

<sup>47</sup> Ayrıca, bu konuda, Kılavuz’un 53.sorusuna dikkat çekmekte yarar vardır. Kılavuz, yetkili servis ağına ilişkin niteliksel kriterlerin sağlayıcı tarafından nasıl uygulanması gerektiği hususunda yaptığı açıklamalarda, “*Sağlayıcının, yetkili servis adayının kriterleri karşılayıp karşılamadığını bizzat kendisi kontrol edebileceği gibi, söz konusu kontrolü üçüncü bir kişiye de yaptırabileceği, üçüncü kişinin bu denetimi yapmasının tarafsızlık açısından tavsiye edilen bir yöntem olmakla birlikte denetim ücretinin aday teşebbüs tarafından karşılandığı durumlarda ücretin başvuruları caydıracak ölçüde yüksek olmamasına özen gösterilmesi gerektiğine*” dikkate çekmiştir. Nitekim, Rekabet Kurulu tarafından verilen 1.11.2007 tarih ve 07-83/1003-388 sayılı *Çelik Motor* kararda da, sağlayıcı Kia tarafından denetim amacıyla ücret talep edilebileceği hususunda bir tartışma bulunmadığına, ancak alınan ücretin yüksek olup olmadığı ve bu bağlamda yetkili servis olarak atanmak için giriş engeli yaratıp yaratmadığının değerlendirilmesinin gerektiğine dikkat çekilmiştir.

Diğer taraftan, Tebliğ'in 3(f) maddesinde, seçici dağıtım sistemi tanımlanırken, sağlayıcının da, “*anlaşma konusu malların veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara veya yetkili servislere doğrudan veya dolaylı olarak satmama*” yönündeki taahhüdüne dikkat çekilmiştir. Örneğin, X marka motorlu taşıtın üreticisi sağlayıcı teşebbüs, seçici dağıtım ağında yer alan Y bayisine satış noktası ve ekipmanlar için belli kriterler getirmiş iken, aynı seçici dağıtım ağında yer alan Z bayisine bu konuda daha az sınırlama getirmesi halinde, bu durum, aynı dağıtım ağında yer alan bayiler arasında ayrımcılık anlamına gelecek ve Tebliğ m.3(f)'ye aykırı olduğundan, ayrımcılık getiren hükmün, muafiyet kapsamı dışına çıkmasına ve rekabeti sınırladığı gerekçesiyle geçersiz olmasına yol açabilecektir.

Bu aşamada, bir seçici dağıtım sisteminde, sağlayıcının, kendi belirlediği kriterlere göre mal veya hizmet vermesinin, hatta bu konuda alıcılar arasında ayrımcılık yapmasının, hakim durumun kötüye kullanılması anlamına gelip gelmeyeceği sorusu gündeme gelebilecektir. Doktrinde, seçici dağıtım anlaşmalarının Roma Anlaşması m.81 kapsamına sokabilecek olan sınırlamanın, mal almak isteyen yeniden satıcılara belirli kriterlerin getirilmesi olmadığı, aksine, sağlayıcının, kendi kararı ile sadece belirli kriterleri taşıyan alıcılara mal vermesinin, her türlü dağıtım sisteminde bulunabileceği ve m.81 kapsamına girmeyeceği, müşteri seçiminin, alıcının davranışları üzerine getirilen sınırlamalarla birleştiği takdirde rekabet hukukunun alanına gireceği belirtilmektedir<sup>48</sup>.

Gerçekten de, seçici dağıtım sistemi, ilk bakışta, sağlayıcının hakimiyetinde olan ve tek taraflı yükümlülükler sayesinde rekabeti kısıtlayan ya da kısıtlama riski yüksek olan bir sistemmiş gibi gözükse de, bu sistemin sağlayıcı ve sağladığı ürün/hizmet açısından haklı gerekçeleri söz konusu olabilmektedir. En basitinden, sağlayıcının kendi marka aracının sadece belli standartlarla

<sup>48</sup> **Koç**, s.11-12. Avrupa Topluluğu Adalet Divanı, seçici dağıtım sistemine ilk kez *Metro v. Commission (I)* kararında yer vermiştir (Case 26/76, Metro-SB-Grossmaerkte GmbH v. Commission No 1, 1977), ayrıca bkz. **Goyder**, s.242. Zira bu kararda, seçici dağıtım sistemleri için hukuki değerlendirmelerde kullanılacak ATAD temel prensipleri oluşturulmuştur. Kararın ayrıntıları için bkz. **Koç**, s.26 vd., **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.86 vd.

donatılmış yetkili servislerde dağıtılması, o marka aracın (ürün) kalitesi ve müşteri gözündeki imajını arttıracak önemli bir faktördür.

Bu çerçevede, seçici dağıtım sisteminin olumlu etkilerini genel olarak şöyle sıralayabiliriz<sup>49</sup>;

- Dağıtıcılar arasındaki bedavacılık (free-riding)<sup>50</sup> sorununun çözümüne yardım etmesi ve satış öncesi hizmetleri istenen düzeyde tutması
- Dağıtımda ölçek ekonomilerinin yakalanması (yani; ürünlerin sınırlı sayıda dağıtıcıya verilmesi ile taşıma, lojistik ve işlem maliyetlerinde düşüşlerin olması)
- Marka imajının oluşturulması ve korunması amacıyla dağıtım hizmetlerinin teşviki,
- Ürünün kalitesinin göstergesi olarak sadece belirli perakendecilerde satılmasının gerekmesi
- İlişkiye özgü önemli yatırımların garanti altına alınması
- Satış sonrası hizmetlerin istenen düzeyde tutulması ve tüketici tatminine katkı
- Satış tahminlerinde ve üretim yönetiminde ayda sağlanması ve böylece pazarlamada etkinlik sağlanarak etkin olmayan çabaların tekrarlanmasının önlenmesi
- Dağıtımın rasyonelleşmesine katkıda bulunma
- Tüketici tercihlerinin karşılanması
- Know-how aktarımı halinde ortaya çıkabilecek, ilişkiye özgü yatırım sorununun çözümü

---

<sup>49</sup> Koç, s.19-22.

<sup>50</sup> Dikey anlaşmalarda seçici dağıtım sistemi, bir ürünün satışını arttırmak için özellikle satış öncesi hizmetler bakımından ciddi yatırımlar yapan bir perakendecinin, bu konuda hiçbir yatırım yapmamış olan diğer bir perakendecinin kendi yarattığı talepten yararlanmasını engellemesi açısından önemli bir rol oynamaktadır. Bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.80-81, **Ekdî**, B., Dikey Anlaşmalar Yoluyla Piyasanın Kapatılması, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-II, 9 Nisan 2004, Kayseri, s.100-101.

- Dağıtıcının, sağlayıcının ürününe rakip markalı ürüne sahip olması durumunda ortaya çıkabilecek olan çift temsil (double agent)<sup>51</sup> sorununun çözümü

Diğer taraftan, seçici dağıtım sisteminin olumsuz bir takım etkileri de vardır<sup>52</sup>;

- Marka içi rekabeti azaltma
- Markalar arası rekabet düzeyindeki olumsuz etkiler
- Sağlayıcılar arasındaki işbirliğini kolaylaştırma
- Dağıtıcılar arasındaki işbirliğini kolaylaştırma
- Diğer sağlayıcılara ya da alıcılara pazarın kapanması
- Pazar entegrasyonunun engellenmesi

Buraya kadarki incelememizde, seçici dağıtım sisteminin özelliklerini, olumlu ve olumsuz yönlerini ortaya koymaya çalıştık. Bu sistem içindeki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar ve muafiyet şartları ise, aşağıda ikinci bölümde ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

## **B. Münhasır Bölge Sistemi**

Sağlayıcının, bir dağıtıcıya, belirli bir coğrafi alan ya da müşteri grubu tahsis ettiği ve tahsis ettiği bu bölge/müşteri grubuna başka bir dağıtıcı atamamayı taahhüt ettiği dağıtım sistemi, münhasır bölge ya da müşteri grubu sistemi olarak kabul edilmektedir.

2005/4 sayılı Tebliğ'de, münhasır bölge ya da müşteri grubu sistemi tanımlanmamış olmakla birlikte, Tebliğ'in 3.e maddesinde, "*tek elden sağlama*

---

<sup>51</sup> Dağıtıcının, kendi rakip markasına sahip olması durumunda, sağlayıcının, dağıtıcının ürün için gerekli hizmetleri ve perakende desteği sağladığından emin olmak, ürünün etkin dağıtımını sağlamak ve arka imajını korumak için seçici dağıtımın tercih edilmesinin faydalı olacağı belirtilmektedir, bkz. **Koç**, s.22.

<sup>52</sup> **Koç**, s.14-18.

*yükümlülüğü*” ne yer verilmiştir. Buna göre, sağlayıcı, anlaşma konusu malları veya hizmetleri, kendi kullanımı veya yeniden satışı amacıyla sadece bir alıcıya satmayı taahhüt etmektedir (Tebliğ m.3.e). Sağlayıcının, sadece bir alıcıya satmayı taahhüt etmesi, o alıcının, sağlayıcının mallarını yeniden satma konusunda inhisari bir hakka sahip olması anlamına gelmektedir<sup>53</sup>. Başka deyişle, sağlayıcının tek elden sağlama yükümlülüğü yüklendiği anlaşmalar, dağıtıcıya, tek elden dağıtma hak ve yetkisi vermektedir. Nitekim bazı yazarlar tarafından da, münhasır dağıtıcı, aynı zamanda “tek elden dağıtıcı” olarak kabul edilmektedir<sup>54</sup>. Ancak bu durum, Tebliğ’deki “tek elden sağlama yükümlülüğü” ile “münhasır bölge/müşteri grubunun” aynı kavramlar olduğu anlamına gelmemektedir. Münhasır bölge ya da müşteri grubunda, dağıtıcı, sadece kendisine tahsis edilen belli bir bölge/müşteri grubu açısından inhisari bir hakka sahip iken, tek elden sağlama yükümlülüğünde, herhangi bir bölge ya da müşteri grubu ile sınırlı olmaksızın, sağlayıcının mallarının dağıtılması için tek bir alıcı ile anlaşması kastedilmektedir. Mevzuat Tüzük’te, sağlayıcının tek bir alıcıya satma yükümlülüğünün sınırı olarak “ortak pazar” belirlenmiştir (m.1.e). 2005/4 sayılı Tebliğ’de ise, herhangi bir bölge sınırı getirilmemiştir. Ne var ki, mevzuat Tüzük’teki amaç ile paralel yorum yaptığımızda, Tebliğ m.3.e’deki “tek elden sağlama yükümlülüğü”nün sınırının Türkiye olduğu söylenebilecektir. Diğer taraftan, münhasır bölge/müşteri grubu sisteminin tercih edilmesinde, sağlayıcının pazar payı dikkate alınırken, tek elden sağlama yükümlülüğünde, alıcının pazar payı dikkate alınmaktadır<sup>55</sup>.

Münhasır bölge/müşteri grubunda, sağlayıcı, herhangi bir bölgede münhasır dağıtım sistemini tercih etmesi halinde, artık, mallarını, sadece münhasır bölgede atanan yetkili dağıtıcısına satma yükümlülüğü altına girmekte, münhasır

---

<sup>53</sup> Nitekim, Avrupa Birliği Hukuku’nda da, bir bölgede yeniden satım konusunda sağlayıcıdan tekel hakkını elde eden dağıtıcıya, münhasır dağıtıcı adı verilmektedir; **Bogaert, G./Lohmann, U.**, Commercial Agency and Distribution Agreements: Law and Practice in the Member States of the European Union, The Hague, s.33.

<sup>54</sup> **Topçuoğlu, M.**; İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, Sayı:18, Nisan-Mayıs-Haziran 2004, s. 8.

<sup>55</sup> Bu konu, aşağıda, pazar payı eşliğinin anlatıldığı bölümde tekrar ele alınacaktır.



bölgede ikinci bir bayi atayamamakta ve ikinci bayi üzerinden satış yapamamaktadır. Şayet, sağlayıcı, dağıtıcıya belirli bir yer ya da müşteri grubu tahsis etmemiş ise, diğer bir ifade ile, sağlayıcı, dağıtıcının bölgesi için başka dağıtıcılar atama yetkisini de haiz ise, artık münhasır bölge ya da müşteri grubu sisteminden bahsetmek mümkün olmamaktadır<sup>56</sup>.

Diğer taraftan, Tebliğ'e göre, bir sağlayıcının münhasır bölge ya da müşteri grubu sistemi tercih edebilmesi için, pazar payının %30'u aşmaması gerekmektedir<sup>57</sup>. Ancak her halde, sağlayıcı ile dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün arasındaki rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için (pazar payı eşiği karşılanmış olsa da), müşteri ya da bölge tahsisinin mutlak tekel sağlayacak şekilde olmaması, sadece aktif satışları yasaklayacak ve fakat pasif satışlara engel olmayacak nitelikte olması gerekmektedir<sup>58</sup>. Nitekim, Tebliğ'in 4.maddesinde bu şart, muafiyetin genel koşulu olarak ele alınmaktadır.

Bu noktada, sağlayıcının, ülkenin farklı bölgelerinde seçici dağıtım sistemi ve münhasır dağıtım sistemi uygulayabileceğini belirtmek isteriz<sup>59</sup>. Gerçekten Tebliğ, sağlayıcıya, ülkenin tamamında aynı dağıtım sistemini uygulamama, bölgesel olarak veya il bazında farklı dağıtım sistemlerini uygulama hak ve yetkisi vermiştir. Nitekim bu durum Kılavuz'un 22. sorusuna cevapta da açıklanmakta ve örneklenmektedir. Buna göre, üretici veya ithalatçı, A bölgesinde münhasır dağıtım sistemi uygularken, B bölgesinde seçici dağıtım sistemi uygulayabilir. Böyle bir durumda, A bölgesindeki bir dağıtıcı B bölgesindeki tüketicilere veya

---

<sup>56</sup> **Topçuoğlu**, İnhisar (Tekel) Kaydı s.8.

<sup>57</sup> İleride bu konuya, muafiyetin genel koşulları başlığı altında tekrar değinilecektir.

<sup>58</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.142. Burada geçen "satış"tan kasıt, hem motorlu taşıt ve yedek parça satışı ve hem de servis hizmetlerinin satışını kapsamaktadır. Aktif satış, doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satıştır, pasif satış ise, satıcının aktif bir davranışı ile gerçekleştirilmeyen satıştır. Bu kavramlar aşağıda tekrar ele alınacaktır.

<sup>59</sup> Ancak bu durum, sağlayıcının iki sistemi bir arada uygulayabileceği anlamına gelmemektedir. Zira, Tebliğ, sağlayıcıları, dağıtım sisteminde yer alan teşebbüsler ile olan sözleşmelerinde, seçici dağıtım ile münhasır dağıtım sistemi arasında bir tercih yapmaya zorlamaktadır. Bkz. **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.232.

bağımsız yeniden satıcılara doğrudan satış yapabilmekte olup, buna karşılık, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı B bölgesindeki dağıtıcı da A bölgesindeki bağımsız yeniden satıcılara veya kendilerinden talepte bulunan herhangi bir müşteriye (pasif satış) satış yapabilmektedir<sup>60</sup>.

#### **IV. TÜRKİYE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ GENEL DURUM**

##### **A. Genel Olarak**

Motorlu taşıtlar sektörünün yaklaşık %70'ini otomotiv üretimi oluşturmaktadır. Otomotiv sektörü motorlu taşıt üreten bir sanayidir. Otomotiv sanayi, demir çelik, petro-kimya gibi temel sanayi alanlarıyla alım ilişkisi olması sebebiyle sanayileşmiş ülkelerde ekonominin lokomotifini olarak görülmektedir. Diğer yandan otomotiv sektörü, otomobilin tüketiciye ulaşmasını sağlayan pazarlama, bayi, servis, akaryakıt ve sigorta şirketlerinde istihdam yaratan bir sektördür. Dolayısıyla otomotiv sektöründeki değişimler ekonomik açıdan büyük bir alanda etkide bulunmaktadır<sup>61</sup>.

Türk otomotiv sanayisi, istihdam üzerinde sağladığı pozitif katkılarının yanında, ürünlerinin satışından elde edilen vergi gelirleri ile devlet bütçesi içerisinde de önemli bir yer tutmaktadır, ki bu da, otomotiv üretiminin Türk ekonomisi içerisinde önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir<sup>62</sup>.

Türkiye'de ithal ikamesi üzerine kurulan otomotiv sektörü 1996 yılındaki gümrük birliği anlaşması sonrasında uluslararası standart ve kalitede üretim yaparak ihracat yapan ülke konumuna gelmiştir. 1990 sonrasında Türkiye, otomotiv üretiminde global pazar içerisinde diğer tüm üretici ülkelerle rekabet edebilir bir pazar seviyesine ulaşmıştır. Türkiye otomotiv pazarını, AB ülkeleri ile

---

<sup>60</sup> Bu konu, Tebliğ'in 5.b.maddesi incelenirken tekrar ele alınacaktır.

<sup>61</sup> <http://tr.wikipedia.org/wiki/Otomotiv>

<sup>62</sup> **Dikmen, I.**, Otomotiv Sektörü ve Rekabet Değerlendirme, 21.11.2006, [http://www.kalder.org.tr/genel/15kongre/sunumlar/isik\\_dikmen.doc](http://www.kalder.org.tr/genel/15kongre/sunumlar/isik_dikmen.doc), s.1.

kıyasladığımızda, Türkiye'nin pazar payının binek araçlarda 8. sırada ve hafif ticari araçlarda 4. sırada yer aldığı görülmektedir<sup>63</sup>.

## **B. Satış Piyasası**

Türkiye'nin ilk otomobille tanışması Osmanlı'nın son dönemlerinde, 1924-1925 yıllarında Ford marka otomobillerin Türkiye'de satılmasıyla başlamıştır. Türkiye'de ilk otomobil üretimi ise 1961 yılında Devrim marka otomobille başlamış, bunu Koç Holding'in girişimleriyle 1966 yılında Anadolu marka otomobilin üretimi izlemiştir. Anadolu, Türkiye'nin ilk seri üretimini yaptığı otomobildir<sup>64</sup>.

Türkiye'de, yurt içi taşıt talebinin karşılanabilmesi amacıyla yerli üretim arttırılarak özellikle 1991 yılından sonra, 1994 krizine kadar, Türk otomotiv sektörü üretimindeki en büyük gelişmeyi göstermiştir. 1994 krizinde ise, yarı yarıya kadar üretim düşmüştür. Türkiye'deki talebin karşılanmasında yerli üretimin yetersiz kalmaya başladığı ve bunun sonucu olarak da, özellikle AB ülkelerinden ithalat yapıldığı görülmüştür<sup>65</sup>.

Otomotiv Sanayi Derneği'nden (OSD) alınan verilere göre, Türkiye otomotiv sanayinde, 2006 yılında, yüzde 12 oranında daralan otomotiv pazarı, 2007 yılında da yüzde 4,2 oranında azalarak 641 bin adet araç satılmıştır. Toplam pazarda ithalatın payı, 2006 yılında yüzde 57 iken, 2007 yılında yüzde 56 düzeyine gerilemiştir. 2007 yılı itibariyle ticari araç pazarında yüzde 4,2 düzeyinde bir azalma olmuş ve pazar 284 bin adet düzeyinde kapanmıştır. 2007 yılında hafif ticari araç pazarında 237 bin, ağır ticari araç pazarında ise 47 bin adet araç satışı gerçekleşmiştir. 2007 yılı hafif ticari araç pazarı, 2006 yılına göre yüzde 2,9, ağır ticari araç pazarı ise yüzde 10 oranında azalmıştır. İthalatın pazar

---

<sup>63</sup> Dikmen, agm, s.2.

<sup>64</sup> Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/ Ilıcak/Arđıyok/Bilgel, s.1.

<sup>65</sup> Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/ Ilıcak/Arđıyok/Bilgel, s.2.

payı ise, hafif ticari araç satışlarında yüzde 46, ağır ticari araçlarda ise yüzde 30 düzeyinde gerçekleşmiştir<sup>66</sup>.

Otomotiv sektörü, önceki yıllarda iç pazarın daralmış olmasına rağmen, 2008 yılına çok hızlı bir başlangıç yapmıştır. 2007 yılında Türkiye’de 1,1 milyon araç üretilmiş iken, yan sanayide de 13 milyar dolarlık iş hacmi oluştuğu görülmüştür. Diğer taraftan, 2007 yılında otomotiv sanayinde 19,5 milyar dolar ihracat yapılmıştır. Son üç yıllık üretim ve ihracat rakamlarına baktığımızda, 2005 yılında otomotiv üretiminin 915.167 adet olduğu ve 11,7 milyar dolar ihracat yapıldığı, 2006 yılında üretimin 1.024.987 adet olduğu ve 14,4 milyar dolar ihracat yapıldığı, 2007 yılında ise 1.130.000 adet üretim yapılarak 19,5 milyar dolarlık ihracat yapıldığı görülmüştür<sup>67</sup>. OSD tarafından verilen büyüme rakamlarına göre, 2008 yılında %25 büyüyerek otomotiv üretiminin 1.400.000 adet olması ve 26 milyar dolarlık ihracat yapılmasının hedeflendiği belirtilmiştir<sup>68</sup>.

Otomotiv sektörü, pazar payının artırılmasının en zor olduğu 3 sektörden biri içinde yer almaktadır. Tabiatıyla, sektöre giriş yapan yeni markalarla birlikte, firmaların pazar paylarını korumaları da zorlaşmaktadır. Son 5 yıl içerisinde otomotiv sektöründe binek araçlarda, Renault markanın pazar payında birinci sırada yer aldığı ve bunu Fiat ve Ford markalarının takip ettiği, diğer taraftan, hafif ticari araçların pazar paylarında ise, ilk üç sırayı Ford, Fiat ve VW(Volkswagen)’nin aldığını görülmektedir. Firmaların son beş yıllık pazar payı performansları göz önüne alındığında, otomotiv sektöründe çok sayıda marka

---

<sup>66</sup> OSD’nin 2007 Yılı Değerlendirme Raporu, Rapor 2008/2, Mart 2008, s.5-8, <http://www.osd.org.tr/2007yilidegerlendirme.pdf>.

<sup>67</sup> Aydın, Ö., “Gözden Kaçan 13 İyi Gelişme”, Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, Mayıs 2008, Sayı 2008/5, s.121.

<sup>68</sup> Aydın, agm, s.121.

<sup>69</sup> Söz konusu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi ve firmaların pazar paylarını artırabilmeleri amacıyla büyük yatırımlara gereksinim duydukları görülmektedir. Örnek olarak Ford Otosan Genel Müdürü Michael Flewit, 2008 yılında 100 milyon dolar civarında yatırım yapmayı planladıklarını açıklamıştır; bkz. Aydın, agm, s. 126.

olması sebebiyle, firmaların sadece %1-2'lik pazar payı hedefleri için rekabet ettikleri dikkat çekmektedir<sup>70</sup>.

Türkiye'de motorlu taşıtların satış adetlerine yıllar bazında yer vermek gerekirse;  
2001 – 2007 yılları arasında otomobil satışları adet olarak aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir<sup>71</sup>;

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Yerli</b>	59.179	35.519	73.267	139.541	136.708	117.725	120.740
<b>İthal</b>	72.259	55.096	153.769	311.668	301.889	255.494	236.725
<b>Toplam</b>	131.438	90.615	227.036	451.209	438.597	373.219	357.465
<b>İthalat%</b>	<b>55</b>	<b>61</b>	<b>68</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>68</b>	<b>66</b>

2006 yılına göre, 2007 yılında toplam otomobil satışları yüzde 4,2, ithal otomobil satışları yüzde 7,3 azalmış, buna karşın, yerli otomobil satışları ise yüzde 2,7 oranında artmıştır. İthalatın pazar payı Ocak-Aralık döneminde %66 gibi çok yüksek bir oranda gerçekleşmiştir<sup>72</sup>.

<sup>70</sup> Elçin,C., “Herkes Koruma Peşinde”, Capital, Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, Mayıs 2008, Sayı 2008/5, s.130-132.

<sup>71</sup> OSD'nin 2008 yılı Basın Bülteni, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc>, s.2.

<sup>72</sup> OSD'nin 2008 yılı Basın Bülteni, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc>, s.2.

2001 – 2007 yılları arasında hafif ticari araç satışları adet olarak aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir<sup>73</sup>;

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Yerli</b>	33.517	42.802	77.575	135.980	147.426	129.075	128.965
<b>İthal</b>	18.797	24.032	59.458	110.906	124.385	115.558	108.332
<b>Toplam</b>	52.314	66.834	137.033	246.886	271.811	244.633	237.297
<b>İthalat%</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>43</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>46</b>

2007 yılında, 2006 yılına göre toplam hafif ticari araç satışları yüzde 2,9, yerli hafif ticari araç satışları yüzde 1, ithal hafif ticari araç satışları ise yüzde 6,2 oranında azalmıştır. İthalatın pazar payı ise, 2007 yılı Ocak-Aralık döneminde %46 olmuştur<sup>74</sup>.

Diğer taraftan, Türkiye Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan rapora göre, Türkiye'nin 2007 yılındaki toplam ihracatının %20,1'ini ve bu paya denk gelen 21,3 milyar dolarlık tutarını, birinci sırada yer alan otomotiv sektöründe taşıt araçları ve yan sanayi oluşturmaktadır. Otomotiv sektörü, ihracatımızda en fazla artış gösteren sektörler arasında 2. sırada yer almaktadır. Taşıt araçları ve yan sanayi içerisinde ise, binek otomobiller 1. sırada bulunmaktadır. Bu sektörde en önemli ihraç pazarının Almanya olduğu ve onu Fransa ve İtalya'nın takip ettiği görülmüştür. Almanya'ya yapılan ihracatın 2007 yılında %47 arttığı, en fazla ihracatın ise, Almanya, Fransa, İtalya, İspanya,

<sup>73</sup> OSD'nin Basın Bülteni, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc>, s.3.

<sup>74</sup> OSD'nin Basın Bülteni, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc>, s.3.

Rusya Federasyonu, Romanya ve Slovenya'ya yönelik olarak gerçekleştirdiği görülmüştür<sup>75</sup>.

Motorlu taşıt araçları ihracatına ilişkin olarak aşağıdaki tabloyu incelediğimizde, 2007 yılında 504 bin adedi otomobil olmak üzere, toplam 820 bin adet taşıt aracı ihraç edildiği, 2007 yılında gerçekleşen taşıt aracı ihracatının 2006 yılına göre, yüzde 18 oranında arttığı görülmektedir<sup>76</sup> :

Sektör	2004	2005	2006	2007	2007/2006
<b>Otomobil</b>	305.072	319.825	430.420	504.353	% 17
<b>Ticari Araçlar</b>	203.325	233.013	266.268	316.017	% 19
• <i>Kamyonet</i>	190.780	218.467	254.159	295.585	% 16
• <i>Minibüs</i>	5.138	3.720	1.809	2.695	% 49
• <i>Kamyon</i>	2.510	5.062	4.007	9.398	% 135
• <i>Midibüs</i>	1.941	1.935	2.168	2.987	% 38
• <i>Otobüs</i>	2.956	3.830	4.125	5.352	% 30
<b>Taşıt Araçları</b>	508.397	552.838	696.688	820.370	% 18
<b>Traktör</b>	10.198	8.240	9.714	9.509	% -2
<b>TOPLAM</b>	<b>518.595</b>	<b>561.078</b>	<b>706.402</b>	<b>829.879</b>	<b>% 17</b>

<sup>75</sup> Türkiye Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü AR-GE Değerlendirme Dairesi tarafından hazırlanan, 2007 Yılı Ocak-Aralık Dönemi İhracatının Genel ve Sektörel Değerlendirmesi, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/2007yillik.doc>, s.32-42.

<sup>76</sup> OSD'nin Basın Bülteni, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc>, s.5

### C. Satış Sonrası Piyasası

Otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetleri, sağlayıcının dağıtım ağında verilenler ve bağımsız teşebbüsler tarafından verilenler olmak üzere iki ayrı grup olarak değerlendirilmektedir<sup>77</sup>. Motorlu taşıtların satışından sonraki hizmetlerde, özellikle yedek parça ve bakım/onarım pazarı, taşıtların satış pazarı kadar önemlidir. Zira, müşterilerin alımları bir kere olsa da, söz konusu aracın bakım ve tamiri, aracın ömrü boyunca devam etmektedir. Satış sonrası hizmetlerden elde edilen karların, satıştan elde edilen karlardan yüksek olduğu göz önüne alındığında, satış yapan ana bayilerin, çoğunlukla, aynı zamanda yetkili servis hizmeti de verdikleri görülmektedir. Motorlu taşıtlar düzenli olarak bakım ve onarım ihtiyacı duyan ürünlerdir. Müşteriler söz konusu ihtiyaçlarını giderebilmek için yetkili bayileri veya bağımsız teşebbüsleri kullanırlar. Burada özellikle aracın garanti süresi içerisinde yetkili servislerin kullanıldığı, ancak garanti süresi dolduktan sonra ise bağımsız teşebbüslerin tercih edildiği dikkat çekmektedir. Garanti süresi içerisinde, yetkili servisin tercih edilmesindeki en önemli sebep ise, garanti süresi içerisinde aracın yetkili servis dışında bir teşebbüse götürülmesi durumunda garantinin ortadan kalkacağı korkusudur<sup>78</sup>.

Satış sonrası pazarda en önemli yeri yedek parça oluşturmaktadır. Parça üreticileri motorlu araçların parçalarını üretim aşamasında ve daha sonradan bakım ve tamir amacıyla yetkili servislere dağıtmaktadır. Ayrıca parça üreticileri başka markalar altında orijinali ile aynı standartlara sahip olan parçaları yetkili satıcılara ya da bağımsız teşebbüslere de satabilmektedir<sup>79</sup>.

Yan sanayi ürünlerinde, 2007 yılında %40'lık bir artışla 6,5 milyar dolarlık ihracat yapıldığı görülmüştür. 1 milyon doların üzerinde yapılan ihracatlar dikkate

---

<sup>77</sup> Autopolis tarafından hazırlanan "Otomotiv Satış Sonrası Piyasası ve Geleceği", [http://www.e-gconsult.com/haber/Otomotiv\\_Satis\\_Sonrasi\\_Piyasasi.pdf](http://www.e-gconsult.com/haber/Otomotiv_Satis_Sonrasi_Piyasasi.pdf).

<sup>78</sup> **Ardıyok,Ş.**, Rekabet Hukukunda Satış Sonrası Pazar Teorileri ve Yeni Motorlu Taşıtlar Tebliği'nin Ampirik Analizi, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-V, Kayseri 8 Nisan 2007, s.109.

<sup>79</sup> [http://www.e-gconsult.com/haber/Otomotiv\\_Satis\\_Sonrasi\\_Piyasasi.pdf](http://www.e-gconsult.com/haber/Otomotiv_Satis_Sonrasi_Piyasasi.pdf). Esasında yedek parça sağlayıcılarına bu hak, 2005/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinden gelmektedir.



alındığında; enjektörler, muhtelif dış lastikler, jantlar, karoser aksamı, servo frenler, amortisörler, kauçuk eşya, taşıt aracı koltukları, silindir kafaları, pistonlar, piston segmanları, marş motoruna ait aksam ve parçalar, enjektör kütüğü ve memesi, kablo bağlantıları, debriyaj, fren balataları, rot, rot başı, rotiller, otomobil aydınlatma cihazları, motorlu taşıtlarda kullanılan oturmaya mahsus mobilyaların ihraç edildiği tespit edilmiştir<sup>80</sup>.

---

<sup>80</sup> <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/2007yillik.doc>

## İKİNCİ BÖLÜM

### REKABETİN SINIRLANMASI, MUAFİYET VE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE MUAFİYET DÜZENLEMELERİ

#### I. REKABETİN SINIRLANMASI

##### A. Rekabet Kavramı, Rekabetin Konusu ve Amacı

###### 1. Rekabet Kavramı

Bugüne kadar rekabet hukuku üzerine yazılan bütün eserlerde, rekabetin ve rekabet hukukunun ne olduğu ve amaçlarının neye yöneldiği en çok tartışılan temel konulardan biri olmuştur. Liberal ekonominin kurucularından *Adam Smith*, rekabeti, bir yarışmadaki hasımların davranışlarına benzeterek, bunu, mal miktarının sınırlı olmasından kaynaklandığını ileri sürmüş ve *teşebbüslerin, kar elde etmek için diğerlerinin faaliyetini zorlaştırma* olarak tanımlamıştır<sup>81</sup>. Ancak bu tanım, günümüz ekonomisindeki anlayış göz önüne alındığında, yetersiz kalmaktadır. Zira, günümüzde, diğerlerinin faaliyetlerini zorlaştırmadan da rekabetin var olduğu kabul edilmektedir. Örneğin, iki bağ sahibi arasında rekabet vardır, ancak birinin kendi çıkarları için diğerinin faaliyetlerini zorlaştırmağa

---

<sup>81</sup> **Akıncı, A.**, Rekabetin Yatay Kısıtlanması, Ankara 2001, s.4. Esasında, iktisadın kurucusu olarak Smith'in bu tanımı, klasik iktisadi düşüncenin doğumuna yol açan temel iktisadi düşünceleri ile uyumludur. Zira, kendi çıkarlarını maksimum kılma gayreti içinde bulunan bireylerin, toplumun refah düzeyinin yükselmesini de sağlayacağına inanan *Smith*, çıkarını en yüksek düzeye çıkarma amacını güden bireyleri temsilen bir *homo economicus (iktisadi adam)* kavramı geliştirmiştir. Bkz. **Alkin, E.**, İktisat, İstanbul 1992, s.446.

yönelik herhangi bir davranışı yoktur, hatta birbirlerine yardım ederler<sup>82</sup>. Dolayısıyla, günümüzde rekabeti, bir “rakip olma”<sup>83</sup> durumu olarak değil, belli şartları haiz bir piyasa yapısı olarak tanımlamak daha doğru olacaktır. Şayet tam rekabetçi bir piyasadan bahsediyor isek, bu şartları, “*bilgi akışının tam, malların homojen olduğu ve hiçbir alıcının ve satıcının tek başına mal miktarını ve fiyatını belirleme imkanının bulunmadığı, piyasaya giriş ve çıkış engelinin olmadığı*” bir piyasa olarak belirlemek mümkündür<sup>84</sup>.

## 2. Rekabetin Konusu ve Amacı

Rekabet kavramının tanımından hareketle, rekabet hukukunun konusunu, çok genel olarak, piyasada rekabet şartlarının gerçekleşmesi için gerekli önlemleri almak ve bu şartların var olmadığı piyasalarda bu şartların gerçekleşmesini sağlamak oluşturmaktadır. Bu çerçevede, rekabet hukuku sadece, rekabet şartlarının gerçekleştiği piyasalarla değil, aynı zamanda bu şartların var olmadığı piyasaları da kapsamına alır. Başka deyişle, rekabet hukuku, ilgili pazarda tek bir teşebbüsün hakim olduğu ve bu pazara giriş ve çıkış engelinin bulunduğu piyasaları da düzenler<sup>85</sup>.

Rekabet hukukunun amacına gelince; Avrupa Birliği Rekabet Hukuku’nda, rekabet hukukunun, temelde, kaynakların kullanımının Sovyet Rusya gibi *devlet*’in değil (sağlık gibi temel ihtiyaçlar hariç) ve fakat sadece *arz ve talep*’in belirlediği ve temelinde firmalar arasında rekabetin var olduğu “serbest

---

<sup>82</sup> Akıncı, s.5.

<sup>83</sup> Tabi ki, rekabet kavramının “rakip olma” durumunu da kapsadığı yadsınamaz; nitekim 4054 sayılı Kanun’un 3. maddesinde de rekabet, bir “yarış” olarak tanımlanmıştır. Ancak, burada asıl vurgulanan husus, sadece “rakip olma” kavramının, rekabetin tanımında yetersiz kaldığıdır.

<sup>84</sup> Akıncı, s.5-6.

<sup>85</sup> Örneğin, Adalet Divanı’nın, yayın kuruluşlarından haftalık yayın programını talep eden Magill TV Guide Ltd (Magill)’in bu talebini reddeden üç yayın kuruluşu hakkında, bu kuruluşların hakim durumunu kötüye kullandıklarına karar verdiği *Magill* kararında, rekabetin konusunun, rekabetçi olmayan (tekel olan) bir piyasanın rekabetçi piyasa özelliklerine kavuşturulmasını da kapsadığı dikkat çekmektedir. Bkz. *Magill: Radio Telefis Eireann v Commission (C-241 and 242/91 P)* 6 April 1995, [1995] ECR I-743 [1995] 4 CMLR 718, [1995] 1 CEC 400 için bkz. **Korah**, s.198-203, **Gürzumar**, Zorunlu Unsur Doktrinine Dayalı Sözleşme Yapma Özgürlüğü, Ankara 2006, s.189 vd.

pazar ekonomisi” nde “rekabet”in korunması amacıyla var olduğu kabul edilmektedir<sup>86</sup>. Bununla birlikte, ekonomik anlamda etkinliğin sağlanmasının rekabetin tek amacı olmadığı belirtilerek, özgürlüğün korunması, rekabetçinin ve adil rekabetin korunması, sosyo-ekonomik ihtiyaçlar gibi birtakım alt amaçların da var olduğu kabul edilmiştir<sup>87</sup>.

1890 yılında yürürlüğe giren ve halen yürürlüğünü koruyan *Sherman Act*<sup>88</sup> ile modern Rekabet Hukukunu ilk kez uygulayan Amerika’da ise, *Chicago Scholl*<sup>89</sup> olarak adlandırılan akım, rekabet hukukunun ve Sherman Kanunu’nun temel amacının ekonomik etkinliği, kaynakların en etkin bir şekilde kullanılması suretiyle sağlamak olduğunu kabul etmiştir<sup>90</sup>.

Esasında, rekabetin tanımından yola çıkarak, ilk aşamada amacını, piyasanın, tam rekabetçi bir piyasa koşullarına kavuşmasını sağlamak ve sonra da bu koşulları korumak şeklinde belirlemek mümkündür. Ancak böyle bir belirleme, rekabet hukukunun amacından çok, sonucu olacaktır. Zira, rekabet hukukunun nihai ve en genel amacının iktisadi etkinliğin korunması yoluyla toplumsal refahın sağlanması olduğu kabul edilmektedir<sup>91</sup>. Toplumsal refahın maksimizasyonu amacına yönelik rekabet hukuku, bu amaca aykırı olan her türlü anlaşmayı, uyumlu davranışı ve kararları rekabet hukukuna aykırı görmüştür. Nitekim, 4054 sayılı Kanun’un 4.maddesinde, “*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını*

---

<sup>86</sup> **Jones/Sufrin**, s.1.

<sup>87</sup> **Jones/Sufrin**, s.15 vd.

<sup>88</sup> Hukuka aykırı kısıtlamalar ve monopollere karşı ticaret hayatını koruyan düzenlemeler içeren bu Kanun, 2 Temmuz 1890 tarihinde yürürlüğe girmiş olup, bugüne kadar, 1914 tarihli Clayton Act, 1914 tarihli Federal Trade Commission Act ve 1936 tarihli Robinson-Patman Act ile değişikliğe uğramıştır.

<sup>89</sup> Monetarist ve serbest pazar ekonomilerinin okulu olarak adlandırılan Chicago School, bu akımın kurucuları ve taraftarlarının Chicago Üniversitesi’nde görev almış olması nedeniyle bu ismi almıştır.

<sup>90</sup> Şikago Okulunun rekabet hukukunun amacı üzerine ayrıntılı görüşleri için bkz. **Jones/Sufrin**, s.19, 22 vd.

<sup>91</sup> **Gürkaynak, G.**, Türk Rekabet Hukuku Uygulaması İçin Hukuk ve İktisat Perspektifinden Amaç Tartışması, Ankara 2003, s. 26.

*taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerinin hukuka aykırı ve yasak olduğu*” nu düzenlemiştir. Hükme göre, bir teşebbüsler arası anlaşmanın ya da uyumlu eylemin ve yahut da teşebbüs birliği kararının<sup>92</sup> rekabeti sınırladığının kabul edilebilmesi için, bunların ya amaçlarının ya da doğurdıkları etkilerin rekabeti sınırlayıcı nitelikte olması gerekmektedir. Bir başka deyişle, bir anlaşmanın hükümleri rekabeti sınırlayıcı amaçlı olmasa da, şayet uygulandığı zaman fiilen rekabeti sınırlayıcı etkiler doğuruyor ise, bu anlaşmayı yapan teşebbüslerin amaçlarına bakılmaksızın, ilgili anlaşmanın rekabeti sınırladığı sonucuna varılır ve yasaklanır<sup>93</sup>. Bunun tam tersi de söz konusu olabilir; şayet, bir anlaşmanın rekabeti sınırlayıcı amacının olması yeterli olup, ayrıca rekabeti bozucu etkisinin olup olmadığına bakılmaz. Bunun en güzel örneklerinden biri, Adalet Divanı'nın *Consten-Grunding* kararıdır. Divan, bu davada, *“anlaşmanın amacı rekabeti kısıtlamak olduğu için, artık bu anlaşmanın etkilerinin incelenmesine gerek yoktur”* demiştir<sup>94</sup>.

Kanun'un 56.maddesi, rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama “amacı” olan, ya da bu amaç açıkça var olmasa dahi, rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama “etkisi doğuran” veya bu yönde “etki doğurabilecek nitelikte” olan anlaşma, uyumlu eylem ve kararları “geçersiz” saymıştır<sup>95</sup>.

---

<sup>92</sup> Teşebbüs birliği kararları, tezimizin konusunu kapsamı dışında kaldığı için burada incelenmeyecektir. Ancak, ayrıntılı açıklamalar için bkz. **Arslan**, Rekabet Hukuku, s.152 vd.

<sup>93</sup> **Arslan**, Y, Rekabet Hukuku, 3.Genişletilmiş Baskı, Bursa 2005, s.126.

<sup>94</sup> *Costen & Grunding*, 23 September 1964, [1964] JO 2545/64, [1964]CMLR 489, *Consten & Grunding v Commission* (56& 58/64) 13 July 1966, [1966] ECR 299, [1966] CMLR 418, CMR 8046 sayılı karar ve detaylı açıklama ve yorumlar için bkz. **Korah**, s.12-47.

<sup>95</sup> Bu geçersizliğin niteliği ve bu konudaki tartışmalar için bkz. **Gürzumar, O.B**, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4.Maddesine Aykırı Sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi”, *Rekabet Dergisi*, Nisan 2006, Ankara, s.6 vd. Ayrıca, bkz. **Sanlı, K.C.**, Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği, Ankara 2000, s.389 vd.

## B. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar, Uyumlu Eylemler ve Diğer Sınırlamalar

### 1. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar

#### 1.1. Anlaşma Kavramı

4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinde "sözleşme" ifadesi yerine "anlaşma" kelimesi tercih edilmiştir. Zira, Rekabet Hukuku anlamında "anlaşma", Borçlar Hukuku anlamında "sözleşme"den farklıdır. Borçlar Hukuku anlamında sözleşme, bir tarafın icabı ile diğer tarafın kabulü sonucunda kurulan bir hukuki işlemdir. Rekabet Hukuku'nda ise, taraflar arasında bir anlaşmanın kabulü için, her ne sebepten olursa olsun, tarafların kendilerini bu anlaşmayla bağlı kabul etmeleri yeterlidir<sup>96</sup>. Öyle ki, centilmenlik anlaşmaları, standart satış şartları, ticari birlik kuralları (üyeler arasında anlaşma olarak kabul edilen) ve ticari marka sınırlandırma anlaşmaları gibi uyumsuzluk çözmek için yürürlüğe sokulan anlaşmaları dahi kapsadığı kabul edilmektedir<sup>97</sup>.

Nitekim, Avrupa Birliği Komisyonu'nun *Franco-Japanese Ball-Bearing*<sup>98</sup> kararında da, Komisyon, anlaşma hükümlerinin uygulanmasında özel hukuka göre bir sözleşmenin kurulması için gerekli olan bütün unsurların varlığının şart olmadığını, bir tarafın kendi iradesi ile hareketlerini sınırlayacağına dair beyanının da anlaşma hükümlerinin uygulanması için yeterli olacağını ifade etmiştir<sup>99</sup>. Komisyon'un *BMW* kararında ise, üreticinin ihracat yasaklarını BMW bayilerine zorla uygulaması halinde de bir anlaşmanın var olduğuna karar vermiştir<sup>100</sup>. Yine,

---

<sup>96</sup> **Arslan**, Rekabet Hukuku, s.126.

<sup>97</sup> **Jones/Sufrin**, s.130.

<sup>98</sup> Re Franco-Japanese Ballbearing Agreement, OJ (1974) L 343/19, (1975) CMLR kararı için bkz. **Akıncı**, s.45, dn.31, **Badur,E.**, Türk Rekabet Hukukunda Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar (Uyumlu Eylem ve Kararlar), Ankara 2001, s.58-59.

<sup>99</sup> **Akıncı**, s.45.

<sup>100</sup> Case 32/78, BMW v. Commission [1979] ECR 2435, [1980] 1 CMLR 370 sayılı karar için bkz. **Jones/Sufrin**, s.134, ayrıca bkz. **Korah/O'Sullivan**, Distribution Agreements Under The EC Competition Rules, Oxford, 2002, s.284.

*Ford Werke* kararında<sup>101</sup> Komisyon, Ford'un gönderdiği ve bayilik anlaşması ile bağlantılı olan sirküleri bütünüyle uygulayan bayiler ile Ford arasında rekabete aykırı bir anlaşma olduğunu kabul etmiş<sup>102</sup>, *Volkswagen* kararında<sup>103</sup> ise, anti-rekabetçi inisiyatifleri kabul eden ve yabancı müşteriye satışı reddeden İtalyan bayileri ile Volkswagen arasında rekabete aykırı bir anlaşmanın var olduğu sonucuna varmıştır<sup>104</sup>.

## 1.2. Yatay Anlaşmalar<sup>105</sup>

Rekabet hukukunda yatay anlaşmaları, çok temel bir yaklaşımla, “üretim veya dağıtım zincirinin aynı seviyesinde olan teşebbüslerin yapmış oldukları anlaşmalar” olarak tanımlamak mümkündür<sup>106</sup>. Burada, diğer anlaşmalara nazaran, ayırıcı olan nokta, anlaşmayı yapan tarafların, üretim-dağıtım-satış zincirinin aynı kademesinde (örneğin üretim aşamasında ya da her iki tarafın da satış aşamasında) faaliyet gösteriyor olmalarıdır. Bu çerçevede, yatay anlaşmanın tarafları arasında birbirlerine rakip firmalardır. Dolayısıyla, rekabet hukuku, rekabeti ağır derecede sınırlayıcı nitelikte olan yatay anlaşmaları *per se (niteliği gereği/kendiliğinden)* yasaklamıştır<sup>107</sup>. Örneğin, iki üretici firma arasında yapılan

---

<sup>101</sup> Cases 228-229/82, *Ford Werke AG and Ford of Europe Inc. V. Commission* [1984] ECR 1129, [1984] CMLR 649.

<sup>102</sup> **Jones/Sufrin**, s.137, 146.

<sup>103</sup> *Volkswagen AG v. Commission* (Case T-62/98) [2000] 5 CMLR 948 sayılı karar için bkz. **Jones/Sufrin**, s.146, ayrıca bkz. **Korah/O’Sullivan**, s.285, dn.258.

<sup>104</sup> **Jones/Sufrin**, s. 146, s.677 dn.361.

<sup>105</sup> Yatay anlaşmalar, tezimizin konusu olan 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamı dışında olduğundan, burada kısa bir açıklama ile yetinilmektedir. Ancak, rekabetin yatay olarak sınırlanması hakkında detaylı inceleme için bkz. **Akıncı, A.**, *Rekabetin Yatay Kısıtlanması*, Ankara 2001.

<sup>106</sup> **Badur**, s.61.

<sup>107</sup> **Arslan**, *Rekabet Hukuku*, s.212. Yazar, yatay anlaşmaların, aynı zamanda kartel anlaşmaları olduğuna da dikkat çektikten sonra, *Kartel*'in tanımını aynen şöyle yapmıştır: “..*hukuksal ve ekonomik açıdan birbirlerine bağımsız teşebbüslerin, bağımsızlıklarını koruyarak, aralarında rekabeti sınırlandırmak veya tümüyle ortadan kaldırmak suretiyle piyasayı etkileme ve kontrol altında tutma amacıyla bir araya gelmeleridir*”, bkz. s.212.

4054 sayılı Kanun'un 4.maddesine aykırı bir fiyat anlaşması, rekabete ağır derecede sınırlayan bir “yatay anlaşma” olarak Kanun'a aykırıdır<sup>108</sup>.

### 1.3. Dikey Anlaşmalar

Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında yapılan anlaşmalar ise, “*dikey anlaşmalar*” olarak tanımlanmaktadır. Nitekim, 2005/4 sayılı Tebliğ'nin 3.c maddesinde de, dikey anlaşmalar, “*anlaşmanın amacı bakımından üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki veya daha fazla teşebbüsün taraf olduğu anlaşmalar*” olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede, üretici ve toptancı, sağlayıcı ve müşteri, lisans alan ve veren gibi teşebbüsler arasında yapılan anlaşmalar, dikey anlaşmadır<sup>109</sup>.

Dikey anlaşmaların genel olarak bir tarafın diğer tarafa kısıtlama getirdiği, bu kısıtlamaların ise, belirli bir ürünün tedarikini ya da dağıtımını düzenlediği kabul edilmektedir<sup>110</sup>. Bu noktada, dağıtım anlaşmaları ile dikey anlaşmaları birbirine karıştırmamak gerekir. Zira, her ne kadar üretimden tüketime kadar geçen süreçteki anlaşmalar, dağıtım anlaşmalarının birer basamağını teşkil ederek dikey nitelik gösterebilir de, bu anlaşmaların hepsinin bir dağıtım anlaşması olduğunu kabul etmek mümkün değildir; zira üreticinin satıcı ile yaptığı örneğin, hammadde tedarikine ilişkin bir anlaşma dikey anlaşma olmakla birlikte, dağıtım anlaşması değildir<sup>111</sup>. Bu gibi anlaşmaları, “tedarik anlaşması” olarak nitelendirmek mümkündür. Bunun gibi, franchise anlaşmaları da, dikey anlaşma olmalarına rağmen, bir dağıtım anlaşması olarak nitelendirilemez<sup>112</sup>.

---

<sup>108</sup> Nitekim, Avrupa Birliği Hukuku'nda da, fiyat ya da pazar paylaşımı konusundaki yatay anlaşmaların rekabeti ağır derecede etkilediği (*hard-core* olduğu) kabul edilmekte, bunun için ayrıca bir ispata gerek olmadığı belirtilmektedir; **OEDC Competition Committee**, s.20.

<sup>109</sup> **Karabulut, A.**, s.7.

<sup>110</sup> **Karabulut**, s.7.

<sup>111</sup> **Arslan**, Dikey Anlaşmalar, Bursa 2004, s.136.

<sup>112</sup> **Willis, P.R.**, Introduction to EU Competition Law, London 2005, s.61.



Öter yandan, dikey anlaşmalardaki kısıtlamaların rekabet hukuku üzerindeki etkisi, hiçbir zaman yatay anlaşmalar kadar olumsuz olmamıştır. Zira, yatay anlaşmalar, esasında aynı seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında yapıldığından, daha anti-rekabetçi sonuçlar doğurması mümkündür; örneğin, rakipler arasında yapılan fiyat sabitlemesine ya da pazar paylaşımına yönelik yatay anlaşmalar, rekabetin sınırlanması açısından, rekabet hukukunun en istenmeyen anlaşmalardandır<sup>113</sup>. Buna karşın, dikey anlaşmaların rekabeti olumsuz etkileme ihtimali daha zayıftır. Zira, bir kere dikey anlaşmalar, “genellikle”<sup>114</sup> rakipler arasında yapılmadığından, fiyat ve benzeri rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar daha azdır. İkincisi, dikey anlaşmalar, kendi kendini sınırlayan niteliktedir, alıcı, alt pazardaki kar marjının, sağlayıcı tarafından yüksek fiyatlarda satış yapılması halinde olumsuz etkileneceğini bilmektedir. Aynı şekilde, alıcı tarafından düşük fiyatların uygulanması halinde de, sağlayıcının kar marjı düşecektir<sup>115</sup>.

Bu noktada, her dikey anlaşmanın rekabeti sınırladığını söylemek de doğru değildir. Bu meseleye, *marka-içi rekabet* (*intra-brand competition*) ile *markalararası rekabet* (*inter-brand competition*) ayırımından hareketle açıklık getirmekte yarar görülmektedir<sup>116</sup>. Markalararası rekabette, rakip firmalar arasında rekabetten bahsedilmektedir (örn. Ford ile Volkswagen gibi). Marka-içi rekabette ise, tek bir marka içindeki rekabet söz konusudur (örn. Ford bayileri arasındaki rekabet). Şayet, markalararası rekabet güçlü ise, dikey anlaşmaların olumlu etkileri daha çok olacaktır. Diğer taraftan, şayet markalararası rekabet zayıf ise, bu durumda, dikey kısıtlamaların, marka içi rekabeti azaltması nedeniyle olumsuz etkileri olacaktır<sup>117</sup>. Örneğin, markalararası rekabetin yoğun olduğu bir pazarda,

---

<sup>113</sup> **Taylor, P.M.**, Vertical Agreements, The New Regulation In Context, Cambridge, 2000, s.17.

<sup>114</sup> Mal yada hizmet üretiminin ve dağıtımının farklı aşamalarında faaliyet gösteren firmaların dikey birleşmeleri sonucu pazarı kapatmaları, giriş engellerini arttırmaları suretiyle rekabeti sınırlamaları mümkündür. Bkz. **Çınaroğlu, S.**, Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet, Ankara 2003, s.3.

<sup>115</sup> **Taylor**, s.17.

<sup>116</sup> Markalar arası rekabet ile marka içi rekabet kavramları, Adalet Divanı tarafından, ilk kez *Consten & Grunding* kararında kullanılmıştır, Bkz. **Willis**, s.62, dn.4.

<sup>117</sup> **Goyder**, s.177.

alıcıların farklı markalararasında seçim imkanı fazla olacağından, böyle bir pazarda, marka içi rekabeti sınırlayan ve münhasır dağıtıcıyı diğer dağıtıcıların rekabetinden koruyan bir dağıtım sisteminin olumsuz etkileri daha az olacaktır. Öyle ise, burada önemli olan husus, bir dikey anlaşmada, marka-içi rekabeti sınırlayan münhasır bir atamanın rekabet üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesinde, öncelikle markalararası rekabetin düzeyinin ne olduğunun tespit edilmesi gerektiğidir<sup>118</sup>. Daha genel bir ifade ile, bir takım sınırlamalar getiren dikey bir anlaşmanın rekabet üzerindeki etkilerinin analiz edilmesinde, esnek bir yaklaşımla hareket ederek, her olayın kendi özellikleri çerçevesinde değerlendirme yapılmalıdır<sup>119</sup>.

Nitekim, Rekabet Kurulu'nun dikey anlaşmalar karşısındaki yaklaşımı da benzer niteliktedir. Örneğin, Kurul, 24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı on temizlik şirketi aleyhine verdiği kararda<sup>120</sup> aynen şunları söylemiştir;

*“Dikey anlaşmalar marka içi ve markalararası rekabeti sınırlayabilmekle birlikte, sağlayıcının dağıtıcıyı satış öncesi ve sonrası hizmetleri arz etmeye teşvik etmesi nedeniyle, dikey sınırlamaların markalararası rekabeti arttırabileceği, .....dikey anlaşmaların, dağıtımı ve satış sonrası hizmetleri iyileştirmek, teşebbüslerin doğru satış tahminleri yapmasına sebebiyet vererek üretimlerini düzenlemelerini sağlamak ve böylece verimliliği arttırmak gibi sonuçlara yol açmaları nedeniyle, bu anlaşmaların rekabeti bozucu etkilerinin yatay anlaşmaların rekabeti bozucu etkilerinden farklı olduğunu, .....distribütörlük sisteminin çağdaş, tüketicinin yararına bir sistem olduğunu, dağıtım kanallarını rasyonelleştirdiğini ve ürünün tüketiciye daha çabuk ulaşmasını sağladığını.....”*

---

<sup>118</sup> Taylor, s.18.

<sup>119</sup> Sanlı, K.C., s.93.

<sup>120</sup> Rekabet Kurulu'nun bu kararı içinde Benckiser Temizlik Malzemesi San. ve Ticaret A.Ş., Eczacıbaşı Procter & Gamble Dağ. ve Sat. A.Ş. ve Unilever San. ve Tic. Türk T.A.Ş. ve bunun gibi on şirketin dahil olduğu şirketler hakkında, İstanbul Gıda Toptancılar Derneği'nin (İGTOD) şikayeti üzerine 1999 tarihinde verilmiş olup, 1.6.2001 tarih ve 24419 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Aynı karar için ayrıca bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.98-99.

belirtmekle, dikey anlaşmaların Kanun'un 4.maddesindeki yasaklamadan muaf tutulmasının amacına da ışık tutmuştur. Ancak, Kurul aynı kararında,

*“...ancak dikey kısıtlamalardan beklenen yararın sağlanabilmesi için fiyatın belirlenmesine ihtiyaç olmadığı gibi dağıtıcının bölge dışından gelen talepleri karşılamasının engellenmesine de ihtiyaç olmadığını, ...yeniden satış fiyatının belirlenmesinin ve pasif satışların engellenmesinin dikey anlaşmalar yoluyla gerçekleştirilen en ağır ihlaller olduklarını”*

tespit etmekle, dikey anlaşmalardaki rekabet ihlallerine de dikkat çekmiştir<sup>121</sup>.

Öte yandan, rekabet hukukunda, üretim ve dağıtım zincirinin farklı kademelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasında yapılan bazı dikey anlaşmaların rekabet üzerinde olumlu etkilerinin olduğunu kabul edildiğinden<sup>122</sup>, bu anlaşmalardan belli şartları haiz olanlar, “rekabete aykırı olmaktan” muaf tutulmuşlardır.

---

<sup>121</sup> Gürzumar, Rekabet Kurulu'nun bu yaklaşımının Topluluk Mahkemelerinin dikey anlaşmalara olan yaklaşımı ile aynı olduğuna, nitekim, Topluluk Mahkemelerinin dikey anlaşmalarla ilgili olarak verdiği emsal niteliğindeki kararlarında, anlaşmanın amacının açıkça anti rekabetçi olduğu haller dışında, dikey anlaşmanın yapıldığı ilgili pazardaki bütün iktisadi koşulların dikkate alınması gerektiğinin, ancak bu şekilde böyle bir anlaşmanın anti rekabetçi etkisinin bulunup bulunmadığının ve böylece de anlaşmanın Roma Anlaşması m.81/1 hükmündeki yasak kapsamına girip girmediğinin belirlenebileceğinin vurgulandığına dikkat çekmekte ve özellikle, *Delimitis v. Henninger Braue* kararına değinmektedir: “*Örneğin kendisine ilkesel bazda büyük önem atfedilen Delimitis v. Henninger Braue kararında (Case-C-234/89 (1991) ECR I-935) Adalet Divanı, belirli bir üreticiden belirli bir miktarda bira alımı zorunluluğunu veya münhasır alım (tek elden satın alma) kaydı içeren tedarik anlaşmalarının (ki bu tür anlaşmalar “single branding agreements” grubu içinde yer alırlar) nitelik itibarıyla rekabeti sınırlayıcı olarak değerlendirilemeyeceğini ve anti rekabetçi bir etkinin söz konusu olup olmadığına, bu anlaşmaların yapıldığı ve uygulandığı iktisadi çevre içindeki koşulların ayrı ayrı değerlendirilmesi suretiyle her somut olayda ayrıca belirlenmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu iktisadi koşullar ise, ilgili ürün pazarı ve ilgili coğrafi pazar, pazar payları , ilgili pazara giriş engeli bulunup bulunmadığı, eğer böyle engeller var ise incelenen anlaşmanın söz konusu engellerin doğması ve/veya devamı yahut da güçlenmesi bakımından herhangi bir etkisinin bulunup bulunmadığı vb. parametrelerdir.” bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.83-84.*

<sup>122</sup> Dikey anlaşmaların olumlu ve olumsuz yönleri için bkz. **Sanlı**, s.17 vd.

Avrupa Birliği Hukuku'nda, Roma Anlaşması'nın (RA) 81(3) maddesinde<sup>123</sup>, Türk Hukuku'nda ise, 4054 sayılı Kanun'un 5.maddesinde, bazı şartları taşıyan dikey anlaşmalar, RA'nın 81 (1), Kanun'un ise 4.maddesindeki rekabete aykırılık yasağından grup olarak muaf tutulmuşlardır. Bu çerçevede, Avrupa Birliği'nde, 29.12.1999 tarihinde, Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemler Kategorilerine Anlaşmanın 81 (3) Maddesinin Uygulanması Hakkında 2790/1999 sayılı Komisyon Tüzüğü yürürlüğe girmiştir<sup>124</sup>. Ayrıca, Komisyon tarafından 24.5.2000 tarihinde, söz konusu Tüzüğün uygulama prensiplerinin açıklandığı bir Rehber<sup>125</sup> yayınlanmıştır. Türkiye'de ise, Rekabet Kurulu tarafından, Komisyon Tzğndeki düzenlemeler de dikkate alınarak, 14.7.2002 tarih ve 2485 sayılı Resmi Gazete'de, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği<sup>126</sup> yayınlanmıştır. Tebliğ'den hemen sonra da, bu Tebliğ'in uygulanmasına ilişkin temel prensiplerin belirlendiği Kılavuz<sup>127</sup> yürürlüğe girmiştir. Böylece retim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasındaki belirli bir mal ya da hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan dikey anlaşmalar, belirli koşulları taşımaları kaydıyla, RA'nın 81 (1) maddesinden, 4054 sayılı Kanun'un ise 4.maddesine aykırı olmaktan grup olarak muaf tutulmuşlardır.

Nitekim, tezimizin konusu olan 2005/4 sayılı Tebliğ de, 4054 sy. Kanun'un 5.maddesine dayanılarak çıkarılmış olup, motorlu taşıt sektöründeki yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey sınırlamalar içeren

---

<sup>123</sup> RA'nın 81 (3) maddesi, 4054 sayılı Kanun'un "Muafiyet" başlıklı 5.maddesi ile paralel bir düzenleme içermektedir. RA'nın 81(3) maddesinin uygulanmasına ilişkin ayrıntılı açıklamalar için bkz. **Whish**, R., Competition Law, Fifth Edition, UK, 2003, s.149 vd.. Ayrıca, dikey anlaşmalara ilişkin Avrupa Birliği Hukukundaki önemli kararlar için bkz. **Vogelaar, F.O.W**, The European Competition Rules, Amsterdam 2007, s.234-258, **Jones/Sufrin**, s.s.232 vd, **Goyder**, s.112 vd.

<sup>124</sup>2790/1999 sayılı Tüzük'teki düzenlemeler ve bunların ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesi için bkz. **Taylor**, s.22 vd., **Karabulut**, s.140 vd., **Willis**, s. 61 vd.

<sup>125</sup> Commission's Guidelines on Vertical Restraints.

<sup>126</sup> Türk Rekabet Hukuku'ndaki dikey anlaşmaların özellikleri ve bu anlaşmaların rekabet üzerindeki etkileri için özellikle bkz. **Grzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.79 vd.

<sup>127</sup> 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin Açıklanmasına Dair Kılavuz, 9.8.2003 tarih ve 25194 sayılı Resmi Gazete.

dikey anlaşmaların, aynı Kanun'un 4.maddesindeki rekabete aykırılıktan grup olarak muaf tutulmasının koşullarını ve muafiyet kapsamına çıkılan sınırlamaları düzenlemektedir.

## 2. Rekabeti Sınırlayıcı Uyumlu Eylemler

Piyasadaki teşebbüslerin, anlaşma düzeyine varmayacak şekilde iradelerin buluşması suretiyle de rekabete aykırılık yaratmaları mümkündür. Rekabet hukuku, teşebbüslerin bu gibi davranışlarına, Kanun m.4'deki ifadesi ile “*uyumlu eylem*” (*concerted practice*)<sup>128</sup> demektedir. Rekabet Hukuku'ndaki “anlaşma” kavramının kapsamı, Borçlar Hukuku'ndaki “sözleşme”den daha geniş olduğu için, bazı durumlarda, yazılı olmayan anlaşmalar ile uyumlu eylemleri birbirinden ayırt etmek güçleşmektedir. Böyle durumlarda - teşebbüsler arasında uyumlu eylemin var olup olmadığını tespit etmek için - bunların piyasadaki davranışlarının birbirleri ile *doğrudan ya da dolaylı*<sup>129</sup> olarak koordinasyonlu olup olmadığının, yani bağımsız hareket edip etmediklerinin tespit edilmesi gerektiği düşünülmektedir<sup>130</sup>. Bu noktada, teşebbüsler arası bir davranışın rekabete aykırı bir “*uyumlu eylem*” olarak kabul edilmesi için, sadece “*uyum*” yeterli bulunmamakta, uyuma geçerlilik kazandıran bir takım adımların da atılmış olması gerekmektedir. Bu durumda, şayet taraflar sadece davranışlarını koordine etme planı yapmışlar ve fakat bu planı bir eylem ile pazara taşımamışlar ise, bu durumda ortada gerçekte bir uyumlu eylemin var olmadığı iddia edilebilecektir<sup>131</sup>. Öyleyse, “uyumlu eylem”in varlığı için şu şartların arandığını söylemek mümkündür;

<sup>128</sup>Avrupa Birliği Hukuku'nda bkz. RA'nın 81. Maddesi.

<sup>129</sup> Doğrudan ya da dolaylı uyumlu eylemin tespitine ilişkin olarak ATAD'ın *Suiker Unie* kararı önemlidir. Bu kararda Divan, “*aykırılık kriterinin belirlenmesinde, fiilen bir planın başarılı bir şekilde uygulanmasının zorunlu olmadığına ve fakat, rakipler arasında doğrudan ya da dolaylı bir eyleminin bulunmasının yeterli olduğuna, amaç veya etki şartının, aktüel veya potansiyel rakiplerin pazardaki eyleminin tesirinde veya rakiplere, pazara uygulanmasına (kendi kendilerine) karar verdikleri eylem hakkında bilgi vermeleri halinde de*” söz konusu olabileceğine dikkat çekmiştir. Bkz. *Suiker Unie UA v Commission* [1975] ECR 1663, [1976] 1 CMLR 295, *Jones/Sufrin*, s.154, dn.199, *Korah*, s.336-337, s.405-407, *Whish*, s.100.

<sup>130</sup> *Jones/Sufrin*, s.151.

<sup>131</sup> *Jones/Sufrin*, s.152.

- En az iki teşebbüs arasında bağımsız olmayan, koordinasyonlu davranışlar<sup>132</sup>
- Bu koordinasyonlu davranışların ekonomik ya da rasyonel gerekçelerle açıklanamaması<sup>133</sup>
- Rekabetin sınırlanması amacı ya da etkisi

Bu çerçevede, uygulamada, teşebbüslerin birbirlerine fiyat listeleri göndermeleri, fakslar, yazışmalar, toplantılar<sup>134</sup>, hatta iki rakip teşebbüs sahibinin birlikte yedikleri bir akşam yemeği<sup>135</sup> dahi, pazardaki sonraki uyumlu davranışlarla birleştiğinde, rekabete aykırı uyumlu eylemin delilleri olarak kabul edilebilecektir. Uyumlu eylemin var olmadığının ispatı yükü ise, ilgili teşebbüs(ler)e ait bulunmaktadır<sup>136 137</sup>.

---

<sup>132</sup> Oligopol piyasalarda, birbirine paralel ve koordinasyonlu davranışlar sergileyen teşebbüslerin, rekabeti kısıtlayıcı uyumlu bir eylem içinde var olduklarının ispat edilmesi çok güçtür; bkz. **Goyder**, s.102. Zira, oligopol piyasalarda, piyasaya mal arz eden ikiden fazla satıcı vardır. Oligopol piyasada faaliyet gösteren firmaların tek başlarına fiyatları etkileyebilmeleri mümkündür. Bu yüzden de hareketlerinde bağımsız değildirler, tersine, firmaların fiyat ve miktar değişikliğine neden olan faaliyetleri birbirlerinin kararlarını etkiler. Firma sayısı arttıkça bu karşılıklı bağlılık azalır; bkz. **Alkin**, s.79. Buna karşın, çok sayıda satıcı ve alıcının var olduğu tam rekabet piyasasında, firmaların birbirlerine bağımlılığı azalacağından, rekabete aykırı paralel davranışların tespit edilmesi ve ispatlanması daha kolaydır.

<sup>133</sup> **Badur**, s.69.

<sup>134</sup> **Whish**, s.99.

<sup>135</sup> **Badur**, s.67.

<sup>136</sup> **Jones/Sufrin**, s.152.

<sup>137</sup> Diğer taraftan, rekabet otoritesi, uyumlu eylemin varlığının ispatlanmasının güç olması nedeniyle, rekabetin ve yöneldiği amaç olan toplumsal refahın korunması gayesiyle, “**uyumlu eylem karinesi**” ni geliştirmiştir. Kanun’un 4.maddesinin (f) bendinde ifadesini bulan bu düzenleyeme göre, “*Bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder.*” Buna göre, yukarıdaki örnekte, teşebbüslerin sahiplerinin bir araya geldikleri ispatlanamamış olsa da<sup>137</sup>, şayet piyasadaki ekonomik veriler ve dengeler, bu teşebbüslerin doğrudan ya da dolaylı olarak rekabeti kısıtladıklarını göstermekte ise, bunlar arasında uyumlu eylemin var olduğu karine olarak kabul edilmektedir. Bu durumda da, artık, bu karinenin aksini ispat yükü, ilgili teşebbüse ait olmaktadır.

Aşağıda inceleyeceğimiz 2005/4 sayılı Tebliğ'nin, rekabetin sınırlanmasına yol açan uyumlu eylemlere de uygulandığını belirtmek isteriz (Tebliğ m.9).

### 3. Diğer Sınırlamalar

Bir ya da birden fazla teşebbüsün hakim durumunu kötüye kullanması ya da bu teşebbüslerin piyasada rekabeti önemli ölçüde azaltması sonucu doğuracak şekilde birleşmeleri suretiyle de rekabetin sınırlanması mümkündür. Bu hallere kısaca değinecek olursak<sup>138</sup>;

#### 3.1. Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

4054 sayılı Kanun'un 6.maddesi, hakim durumun kötüye kullanılmasını yasaklamıştır. Hükme göre, *“Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır.”* Ayrıca, hükmün devamında, özellikle hakim durumun kötüye kullanılması anlamına gelen haller sayılmıştır.

Hakim durum ile hakim durumun kötüye kullanılmasını birbirinden ayırt etmek önemlidir. 6.maddenin yasakladığı, hakim durum değil, hakim durumun *kötüye kullanılması*'dir. Yoksa bizatihi, hakim durum rekabet hukukunda yasaklanmamıştır, meğer ki Kanun'un 7.maddesi kapsamında bir birleşme ve devralma söz konusu olsun. Ancak yine de, 7.madde kapsamında bir birleşme ve devralmada, yasaklanan, hakim durum değil, hakim duruma gelmek suretiyle rekabetin önemli ölçüde sınırlanmasıdır; yani hükümde, hakim durumun sonuçları itibarıyla bir yasak söz konusudur.

---

<sup>138</sup> Tezimizin konusu 2005/4 sayılı Tebliğ çerçevesinde rekabetin dikey anlaşmalar ve uyumlu eylemler yoluyla sınırlanması olduğu için, hakim durumun kötüye kullanılması ve birleşme-devralmalar konularına ayrıntılı olarak yer verilmemiştir.

Hakim durum, bir teşebbüsün, üzerinde rekabetin baskısını hissetmeksizin piyasada bağımsız hareket edebilme gücünü ifade eder<sup>139</sup>. Örneğin, ilgili pazarda, rakip teşebbüslerden ve müşterilerden bağımsız bir şekilde fiyat belirleyen bir teşebbüsün hakim durumda olduğu söylenebilir. Ancak, tabi ki, hakim durumun tespiti için, soyut bir kavram olarak “bağımsız karar verebilme gücü” tek başına yeterli değildir. Bugüne kadar rekabet otoritelerinin aldığı kararlarda, hakim durumun tespiti için, *pazar payı, piyasaya giriş engellerinin olup olmadığı* ve inceleme altında olan *teşebbüsün davranışlarının* izlendiği görülmektedir.

### 3.2. Birleşme ve Devralmalar<sup>140</sup>

4054 sayılı Kanun’un 7.maddesi, bir ya da birden fazla teşebbüsün hakim durum yaratmak veya hakim durumlarını daha da güçlendirmek suretiyle rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuran birleşme veya devralmaları yasaklamıştır. Rekabet hukuku doktrinde “*yoğunlaşma*”<sup>141</sup> ya da “*konsantrasyon*”<sup>142</sup> olarak da adlandırılan bu gibi birlikteliklerin sonuçlarının, hakim durum yaratması ve bu durumun rekabeti önemli ölçüde sınırlaması halinde yasaklama söz konusu olmakta, aksi halde söz konusu birlikteliğe izin verilmektedir.

Rekabet Kurulu, birleşme veya devralma sayılan ve sayılmayan haller, hukuki geçerlilik kazanabilmesi için rekabet kurulundan izin alınması gereken birleşme veya devralmalar ve bunların Rekabet Kurulu’na bildirilmesine ilişkin usul ve esaslar hakkında 1997/1 sayılı Tebliği yayınlamıştır. Kurul tarafından bu

---

<sup>139</sup> Roma Antlaşması’nda “hakim durum” tanımlanmamış olmakla birlikte, Avrupa Birliği Hukuku doktrinde de, benzer bir tanım kabul edilmiştir. Buna göre, “*teşebbüs, piyasa faaliyetlerine ilişkin olarak rekabet baskısını dikkate almaksızın kararlarını oluşturuyor ve uygulayabiliyorsa, hakim durumun varlığı kabul edilmektedir*”, Bkz. **Sanlı**, s.246.

<sup>140</sup> Tezimizin konusu dışında olan birleşme ve devralmalar hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. **Sanlı**, s.314 vd., **Arslan**, Rekabet Hukuku, s.451 vd.. Ayrıca Avrupa Birliği Hukuku’nda birleşme ve devralmalar için bkz. **Korah**, s.573 vd., **Willis**, s.181 vd, **Jones/Sufrin**, s.847 vd. Ayrıca, dikey birleşmeler yolu ile de rekabet sınırlanması mümkündür, bkz. **Çınaroğlu, S.**, s.23 vd.

<sup>141</sup> **Arslan**, Rekabet Hukuku, s.453.

<sup>142</sup> **Sanlı**, s.317.



Tebliğ'e göre yapılan değerlendirmelerde, 1997/1 sayılı Tebliğ çerçevesinde, birleşenlerin pazar payı, rakiplerin pazar payı ve birleşmenin amaçları tespit edilmekte, buna ek olarak, yoğunlaşmanın gerçekleşeceği pazardaki potansiyel rekabet düzeyi değerlendirilmekte ve tüm bunlara göre bir karar verilmektedir. Zira, örneğin pazar payının arttırılması tek başına, rekabeti engelleyici ya da sınırlayıcı bir engel olarak kabul edilmemektedir. Meğer ki, piyasadaki potansiyel rekabet düşük, giriş engelleri çok olan bir pazar olsun.

## II. MUAFİYET

### A. Tanımı ve Şartları

Rekabet otoritesi, bazı anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararlarını, “etkileri” itibarıyla rekabete aykırı olsa da, rekabetin *iktisadi etkinliği sağlamak suretiyle toplumsal refahı arttırmak*<sup>143</sup> yönündeki en temel amacını gerçekleştirmek için ve ayrıca bu amacın gerçekleştirilmesinde araç olarak nitelendirilebilecek diğer olumlu etkileri nedeniyle, Kanun m.4'e aykırı olmaktan muaf tutmuştur. Bu çerçevede, rekabeti ihlal edici amacı olmayan ancak etkisi itibarıyla bu sonucu doğuran anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birliği kararları, muafiyet koşullarını taşımaları halinde muafiyet kapsamında yer alabilecektir<sup>144</sup>.

Nitekim, Kanun'un “*Muafiyet*” başlıklı 5.maddesinde de, “*Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde ilgililerin talebi üzerine, teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4 üncü madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir*” denmiştir. Aynı yöndeki düzenleme, Avrupa Birliği Hukuku'nda da, Roma Anlaşması'nın 82.maddesinin (eski m.85) 3.fikrasında yer almaktadır<sup>145</sup>.

---

<sup>143</sup>Bkz. **Gürkaynak**, s. 4 vd.

<sup>144</sup> **Uyanık, P.**, Rekabet Hukuku, Ankara 2005, s. 179 vd.

<sup>145</sup> **Jones/Sufrin**, s.180.

Kanun'da tanımlanmayan “muafiyet” kavramını, “...*ilgililerin talebi üzerine ve Kanun'da aranan şartların varlığı halinde, rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve birlik kararlarına 4.maddenin hükümlerinin uygulanmayacağına dair Rekabet Kurulu'nun verdiği kararlar*” şeklinde tanımlamak mümkündür<sup>146</sup>. Buna göre, örneğin, iki rakip firma arasındaki bir anlaşmanın tarafları, Kurul'a başvurduğunda, Kurul, öncelikle bu anlaşmanın 4.maddeye göre rekabete aykırı olup olmadığını tespit edecektir. Şayet Kurul, anlaşmayı 4.maddeye aykırı görürse, bu defa, bu anlaşmanın herhangi bir grup muafiyeti tebliği kapsamında olup olmadığını bakacaktır. Şayet anlaşma, grup muafiyeti tebliği kapsamında girmiyorsa, bu durumda, Kanun'un 5.maddesindeki şartların var olup olmadığı incelenecektir. Şayet Kurul, anlaşmanın 5.maddede yer alan şartları haiz olduğunu tespit ederse, bu durumda anlaşmayı, 4.maddeye aykırılıktan (bireysel olarak) muaf tutabilecektir.

Nitekim, RA'nın 81.maddesi de, teşebbüsler arasındaki anlaşma ve uyumlu eylemlere ilişkin iki tür incelemeyi içermektedir. Burada da ilk olarak, ilgili anlaşmanın (ya da uyumlu eylemin) RA'nın 81 (1).maddesine aykırı olup olmadığını dikkatlice incelenmesi gerektiği, şayet aykırı değil ise, zaten bir sorun olmadığı ve fazlaya ilişkin incelemenin bu aşamada noktalanması gerektiği, şayet aykırı ise, m.81(3)'deki (bizim Kanun m.5) kriterleri haiz olup olmadığının incelenmesi gerektiğine dikkat çekilmektedir<sup>147</sup>.

*Muafiyetin şartlarına gelince; Kanun'un 5.maddesinde,*

- a) *Malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,*
- b) *Tüketicinin bundan yarar sağlaması,*
- c) *İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,*

---

<sup>146</sup> **Badur**, s.129.

<sup>147</sup> **Jones/Sufrin**, s.180.

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

şartlarının “bir arada” bulunması halinde (yani sadece birinin bulunması yeterli değildir), ilgili anlaşma ya da uyumlu eylem, Kanun’un 4. Maddesindeki yasaktan muaf tutulabilecektir. Kanun’un öngördüğü bu şartların ispatı yükümlülüğü, anlaşmanın taraflarında bulunmaktadır<sup>148</sup>.

Esasında, rekabet otoritesinin muafiyet düzenlemesinin temelinde, Amerikan Rekabet Hukukunda kaynağını bulan “*rule of reason*” doktrini<sup>149</sup> (haklı sebep kuralı) yatmaktadır<sup>150</sup>. Zira, muafiyet sistemine göre, 4.maddedeki genel yasaklama koşulu kapsamında rekabeti sınırlayıcı etkisi ya da amacı olan bir anlaşma, 5.maddenin maddi ve şekli koşullarını yerine getirdiği takdirde, butlan yaptırımını ile karşılaşmayacak ve aynen *rule of reason* doktrininde olduğu gibi, yapılan ekonomik analize bağlı olarak, hukuka uygun kabul edilebilecektir<sup>151</sup>. Bununla birlikte, yine kaynağını Amerikan Hukuku’ndan alan “*per se*” (yalnız başına/niteliği gereği) doktrinine göre ise<sup>152</sup>, bazı anlaşmalar

---

<sup>148</sup> **Whish**, s.150. Yazar, şayet bir anlaşma RA m.81(3)’den yararlanacak ise, bu 4 şartın - (4054 sayılı Kanun m.5’de sayılan bu şartların hemen hemen aynısı RA m.81 (3) de yer almaktadır) – tam olarak karşılanmış olmasını belirttikten sonra, Topluluk Mahkemeleri’nin, buna birçok davada dikkat çektiğini, örneğin CFI’nin, Komisyonun *Metropole Television SA v Commission* kararını (Cases T-428/93 etc [1996] ECR II-649,[1996] 5 CMLR 386 ), anlaşmadaki söz konusu kısıtlamaların vazgeçilemez/kaçınılamaz olduklarının ortaya konulmamış olmasından dolayı iptal ettiğini vurgulamıştır.

<sup>149</sup> Avrupa ve Türk Rekabet Hukuku sisteminden farklı olarak, Amerikan Hukuku’nda uygulanan Sherman Yasası (1890) ve Clayton Yasası (1914)’nda, bireysel muafiyet sistemi bulunmamakta, bunun yerine, *rule of reason* doktrini uygulanmaktadır.

<sup>150</sup> Amerikan Hukuku’nda Sherman Yasası’nın 1.maddesinde yer alan ve Avrupa ve Türk Rekabet Hukuku’ndan farklı olarak, “rekabetin sınırlanması” tabiri yerine kullanılan “*ticaretin sınırlanması*” kavramının yorumlanması sonucu ortaya çıkan bu doktrine göre, rekabeti sınırladığı iddia edilen bir anlaşma, piyasa üzerindeki olumlu ve olumsuz etkileri ile bir arada değerlendirilmekte ve ancak bu değerlendirme neticesinde hukuka aykırı olup olmadığı tespit edilmektedir. Bu tespitin yapılmasında ise, tarafların sübjektif amaçları, anlaşmanın rekabet üzerindeki etkileri, tarafların piyasadaki ekonomik güçleri, anlaşmanın ekonomik verimliliğe katkısı ve rekabeti daha az sınırlayan alternatif bir yöntemin bulunması gibi kriterler temel alınmaktadır, bkz. **Sanlı**, s.96-97.

<sup>151</sup> **Sanlı**, s.99.

<sup>152</sup> Rekabet Hukuku’nda çokça kullanılan *per se* ifadesi, esasında, temelini Amerika’nın Sherman Act (Anti-Tröst Kanunu)’nun 1.maddesinden almıştır. Söz konusu hükme göre, ticareti sınırlayan her sözleşme, işbirliği ve mutabakat hukuka aykırıdır. Başka deyişle, kısıtlama içeren her

nitelikleri itibarıyla, rekabeti kesin olarak kısıtlar ve artık bunların piyasa ve rekabet üzerindeki etkilerinin ayrıca incelenmesine gerek yoktur<sup>153</sup>. Örneğin, Amerikan Hukuku'nda fiyat belirleme (*price-fixing*), pazar paylaşımı (*market sharing*) anlaşmaları, *per se* rekabeti sınırladığı kabul edilmekte ve artık bu sınırlamanın, *rule of reason* doktrini çerçevesinde makul olup olmadığı değerlendirilmesine gidilmemektedir<sup>154</sup>.

Diğer taraftan, Avrupa ve Türk Rekabet Hukuku'nda durum biraz farklıdır. Zira, Avrupa ve Türk Rekabet Hukuku'nda, bir anlaşma, *per se* rekabete aykırı olsa dahi (ve bu anlamda 4054 m.4 ve RA m.81(1)'i ihlal etse de), bu anlaşmanın, yine de, 4054 sy. Kanun m.5 ve RA m.81 (3) şartlarını haiz olup olmadığının değerlendirilmesi ve hatta şartları var ise, bu anlaşmanın rekabete aykırılıktan muaf tutulması mümkündür. Ne var ki, Amerikan Hukuku'nda RA m.81(3) ve 4054 m.5'e karşılık gelen bir düzenleme bulunmadığından, anlaşmanın *per se* rekabete aykırı olduğunun kabul edilmesi halinde, artık başka bir inceleme yapılması söz konusu olmamaktadır<sup>155</sup>.

Bu noktada, uygulamada sanki aynı anlamlara geliyormuş gibi kullanılmakta olan muafiyet ile "*menfi tespit*"in birbirlerinden farklı kavramlar olduğunu da burada vurgulamakta yarar vardır. Menfi tespit sonucunda, karara konu olan anlaşma, uyumlu eylem, birlik kararı veya birleşme ve devralmanın rekabeti sınırlayıcı olmadığına karar verilir; muafiyette ise, karara konu anlaşma, uyumlu eylem ya da birlik kararı rekabeti sınırlamakla birlikte, birtakım menfaatleri de beraberinde getirdiği için rekabete aykırılıktan muaf tutulmaktadır. Diğer taraftan, muafiyet ile menfi tespitin kapsamı da birbirinden farklıdır; zira muafiyet sadece Kanun'un

---

düzenleme, "*yalnız başına/niteliği gereği (per se) rekabeti engelleyici veya kısıtlayıcıdır; Tekinalp, Ü., Avrupa Birliği Hukuku, İstanbul, 1997, s.343. Bu arada, Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'nı hazırlayan komisyon, 55.maddenin gerekçesini açıklarken, per se ifadesini, orijinal hali ile (...per se haksız rekabet oluşturmaz..)*" kullanılmış olmasına rağmen (bkz. *Türk Ticaret Kanunu Tasarısı, T.C. Adalet Bakanlığı, Ankara 2005, s.420*), TBMM Adalet Komisyonu tarafından kabul edilen Tasarı'da, aynı maddede bu ifade, "*kanunen*" olarak Türkçe'ye çevrilmiştir. Ne var ki, yapılan bu çevirinin, ifadenin tam anlamını vermediği düşünülmektedir.

<sup>153</sup> Sanlı, s.97, Jones/Sufrin, s.183.

<sup>154</sup> Greaves, s.17.

<sup>155</sup> Whish, s.112-113, Greaves, s.17, Sanlı, s.98.

4.maddesine ilişkin olmasına rağmen (yani 4.maddeye aykırılıktan muaf olunabilmesine rağmen), menfi tespit, 4.madde ile birlikte, 6.maddeye (hakim durumun kötüye kullanılması) ve 7.maddeye (birleşme veya devralma) de uygulanmaktadır<sup>156</sup>.

## B. Çeşitleri

4054 sayılı Kanun'un 5.maddesine göre, iki çeşit muafiyet söz konusudur:

Bireysel Muafiyet ve Grup Muafiyeti.

### 1. Bireysel Muafiyet

Kanun'un 5.maddesinin eski haline göre, bireysel muafiyet, anlaşmanın taraflarının Kurul tarafından yayınlanan matbu Bildirim Formu'nu doldurarak Rekabet Kurulu'na başvurması üzerine veya Kurul tarafından resen değerlendirilerek bir Kurul kararı ile veriliyordu. Ne var ki, Kanun'un 5.maddesinin 1.fıkrasında yer alan "*ilgililerin talebi üzerine*" ibaresinin, 13.7.2005 tarih ve 25874 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan, 2.7.2005 tarih ve 5388 sayılı Kanun'un 1.maddesi hükmü gereğince madde metninden çıkarılması üzerine, bireysel muafiyet için ilgililerin başvurması zorunlu olmaktan çıkmıştır<sup>157</sup>. Ancak, bunun ifade ettiği anlam, teşebbüslerin bireysel muafiyet için başvuru haklarının tamamen ortadan kaldırılmış olduğu değildir. Zira, teşebbüsler, eski sistemde olduğu gibi, tereddüt yaşadıkları ya da sorumluluğunu taşımak

---

<sup>156</sup> **Badur**, s.130.

<sup>157</sup> Nitekim benzer değişiklik Avrupa Birliği Rekabet Hukuku'nda da yapılmıştır. Gerçekten, Avrupa'da, bireysel muafiyeti Komisyon'a bildirme sistemi, 1 Mayıs 2004'de yayınlanan Komisyon'un 1/2003 sayılı Düzenlemesi (The Modernisation Regulation)'nin yürürlüğe girmesinden sonra, RA 81 (3) maddesi doğrudan uygulanabilir bir hale gelmiştir ve Komisyon da, RA m.81 (3)'ü uygulama konusundaki yetkisini, ulusal rekabet otoriteleri ve ulusal mahkemeler ile paylaşmıştır; bkz. **Whish**, s.149, **Jones/Sufrin**, s.180. Ayrıca bkz. Commission's Notice Guidelines On The Application of Article 81 (3) of The Treaty [2004] OJ C101/97, para.2.

istemedikleri anlaşma veya uygulamalarını bireysel muafiyet talepli olarak Kurul'a (aynı şekilde Komisyon'a) bildirebilmektedirler<sup>158</sup>.

Bu yeni düzenlemeye paralel olarak, Kanun'un 10.maddesinin 1.fikrasında yer alan, "*4 üncü madde kapsamına giren anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yapıldıkları tarihten itibaren bir ay içinde Kurula bildirilir. Bildirilmemiş anlaşmalara muafiyet hükümleri uygulanmaz*" hükmü de, madde metninden çıkarılmıştır (5388 sayılı Kanun m.2).

Diğer taraftan, Kanun'un 5.maddesinin 2.fikrasının eski haline göre, bireysel muafiyet kararları, en çok beş yıl için verilebilmekte iken, 5388 sayılı Kanun ile yapılan değişiklikten sonra, muafiyetin belirli bir süre için verilebileceği belirtilmiş olmakla birlikte, eski metindeki süre sınırlaması kaldırılmıştır. Ayrıca, yine 5388 sayılı Kanun'da yapılan değişiklik ile, 5.maddeye, "*..muafiyet kararlarının anlaşmanın ya da uyumlu eylemin yapıldığı veya teşebbüs birliği kararının alındığı yahut bir koşula bağlanmışsa koşulun yerine getirildiği tarihten itibaren geçerli olduğu*" hükmü eklenmiştir.

## **2. Grup Muafiyeti**

Grup Muafiyeti, bildirimsiz olarak ve bir Kurul kararına gerek olmaksızın Rekabet Kurulu'nun çıkaracağı bir Tebliğ ile otomatik olarak sağlanmaktadır<sup>159</sup>. Kanun'un 5.maddesinin son fıkrasına göre, "*Kurul, birinci fıkrada gösterilen şartların gerçekleşmesi halinde, belirli konulardaki anlaşma türlerine bir grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve bunların şartlarını gösteren tebliğler çıkarabilir*". Bu hükümden, ilk olarak, grup muafiyeti tebliğleri çıkarma yetkisinin münhasıran Rekabet Kurulu'nda olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, Kurul'un belirli konulardaki anlaşmalara grup muafiyeti verebilmesi için, bireysel muafiyet için öngörülen şartların gerçekleşmiş olmasını aradığı kendiliğinden anlaşılmaktadır.

---

<sup>158</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.49.

<sup>159</sup> Arslan, Rekabet Hukuku, s.274-275.

Rekabet Kurulu, Grup Muafiyeti Tebliğleri ile, Kanun'un 4.maddesinin hangi tür anlaşma ve uyumlu eylemlere uygulanmayacağını belirtmektedir (uygulanacağını değil)<sup>160</sup>. Dolayısıyla, gelen kural şudur: şayet bir şey açıkça yasaklanmamış ise, muaf demektir<sup>161</sup>. Bir grup muafiyeti tebliğ kapsamına giren anlaşmanın Rekabet Kurulu'na bildirilmesine gerek bulunmamaktadır.

Bir anlaşmanın grup muafiyeti tebliğleri kapsamı dışında olması, bu anlaşmanın doğrudan 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesine aykırı olduğu anlamına gelmemektedir. Grup muafiyeti kapsamı dışında kalan veya grup muafiyeti tebliğine aykırı olan anlaşmalarla ilgili olarak Kurul'un şu kararları vermesi mümkündür<sup>162</sup>;

- Anlaşmanın Kanun'un 4.maddesine aykırı olmadığı (bu durumda zaten sorun yoktur, zira anlaşmanın herhangi bir muafiyetin kapsamına girmesi gerekmemektedir)
- Anlaşmanın 4.maddeye aykırı olduğu ve fakat 5.maddeye göre muafiyetten yararlanacağı,
- Anlaşmanın 4.maddeye aykırı olduğu ve 5.maddeye göre muafiyetten yararlanamayacağı (bu durumda anlaşma geçersiz olur ve yasaklanır),
- Anlaşmanın 4.maddeye aykırı olduğu ve para cezasına hükmedilmesi

Kurul'un yayınladığı grup muafiyeti tebliğleri içinde en kapsamlısı 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ'dir. Bu Tebliğ'nin amacı, *“Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar”*ın grup olarak muaf tutulmasıdır<sup>163</sup>.

---

<sup>160</sup> Arslan, Rekabet Hukuku, s.290.

<sup>161</sup> Goyder, s.207.

<sup>162</sup> Arslan, Dikey Anlaşmalar, s.137.

<sup>163</sup> Nitekim, bu Tebliğ'e yukarıda “Dikey Anlaşmalar” başlığı altında değinilmiştir. Tebliğ hakkında ayrıntılı bilgi için, bkz. Gürzumar, Dikey Anlaşmalar, s.79 vd. Avrupa Birliği

Bu Tebliğ, Kurul tarafından daha önce yayınlanan 1997/3 sayılı Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ, 1997/4 sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ ve 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yürürlükten kaldırmıştır. Esasında, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin kapsamında da dikey anlaşmalar (dağıtım ve servis anlaşmaları) vardır; ancak rekabet otoriteleri, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki anlaşmaların gösterdikleri sektörel/ortak benzerlikler nedeniyle, 2002/2 sayılı Tebliğ'den ayrı olarak yayınlanmasına karar vermişlerdir. 2005/4 sayılı Tebliğ, aşağıdaki ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

### 3. Muafiyetin Geri Alınması

Kanun'un 13. maddesi şartlarının gerçekleşmesi halinde Kurul, verdiği muafiyet kararını geri alır. Gerçekten, "*Muafiyet ve Menfi Tespit Kararlarının Geri Alınması*" başlıklı 13.maddeye göre;

*Aşağıdaki şartların gerçekleşmesi halinde muafiyet ve menfi tespit kararları geri alınabilir ya da tarafların belirli davranışları yasaklanabilir:*

- a) Kararın alınmasına esas teşkil eden herhangi bir olayda değişiklik olması,*
- b) Karara bağlanan şartların veya yükümlülüklerin yerine getirilmemesi,*
- c) Kararın söz konusu anlaşma hakkında yanlış veya eksik bilgiye dayanarak verilmiş olması.*

*Geri alma kararı (a) bendinde değişikliğin olduğu tarihten, diğer hallerde ise muafiyet veya menfi tespit kararının verildiği tarihten itibaren geçerlidir.*

---

Hukuku'nda uygulanan dikey anlaşmalara ilişkin 2790/1999 sayılı Tüzük'e ilişkin açıklamalar için bkz. **Jones/Sufrin**, s.655-676.



*(c) bendinde belirtilen yanlış ve eksikliğin ilgili teşebbüsün hilesi veya kastı ile gerçekleşmesi halinde karar hiç alınmamış sayılır.*

Hükümden de anlaşılacağı üzere, Rekabet Kurulu, bu şartların gerçekleşmesi halinde muafiyet ve menfi tespit kararlarını geri almak zorunda değildir; geri almayıp, sadece, tarafların belirli davranışlarını da yasaklayabilir.

Grup Muafiyeti, bir kararla verilmediği için, geri alınması da söz konusu değildir<sup>164</sup>. Grup muafiyeti tebliğleri Rekabet Kurulu tarafından çıkartıldığı için yine benzer şekilde Rekabet Kurulu tarafından yürürlükten kaldırılırlar. Ayrıca, bu tebliğlerin, idare hukuku açısından, iptal yolu ile yürürlükten kaldırılması da mümkündür<sup>165</sup>.

### **III. MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE GRUP MUAFİYETİ DÜZENLEMELERİ**

#### **A. Genel Olarak**

Avrupa ve Türk Rekabet Hukuku'nda, motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmalar ve uyumlu eylemler, RA m.81(3)'den ve Kanun'un 5.maddesinden grup olarak muaf tutulmuşlardır. Bu düzenlemeler ile, hem sektördeki benzer nitelikteki anlaşmaların taraflarının her birinin bireysel muafiyet için başvurularının önlenildiği (bu çerçevede bireysel başvuru sayısının azaltıldığı) ve hem de sektördeki rekabetin daha belirleyici bir şekilde güvence altına alınmış olduğu söylenebilecektir<sup>166</sup>.

Türk Rekabet Hukuku'nda belirli bir sektöre yönelik ilk düzenleme, Rekabet Kurulu'nun motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin grup muafiyeti tebliği ile

---

<sup>164</sup> **Badur**, s.156. Karşı görüş için bkz. **Songör,T.**, Rekabet Hukukunda Muafiyet Çerçevesinde Motorlu Taşıtlar Sektöründe Grup Muafiyeti Tebliğ No:2005/4, s.24.

<sup>165</sup> **Uyanık**, s.200.

<sup>166</sup> **Gazioglu, U.**, Motorlu Taşıtlar Sektöründe Rekabet: Dağıtım ve AB Düzenlemeleri, Ankara 2005, s.63, **Whish**, s.169.

(1998/3) olmuştur<sup>167</sup>. Esasında bunun nedeninin, Türkiye’de özellikle, 1996 yılında, Gümrük Birliği’nden sonra, özellikle otomotiv sektöründeki dağıtım, servis ve yedek parça pazarında ithalatın da etkisi ile, çok sayıda firmanın faaliyet göstermeye başlaması ve bir yandan rekabet düzeyi artarken, bir yandan da, rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olan işbirliği ve anlaşmaların rekabetin korunmasını zorlaştırmasıdır.

Bu çerçevede, Türkiye’de ilk defa, Rekabet Kurulu tarafından, Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin 1998/3 sayılı Grup Muafiyeti Tebliğ kabul edilmiş olup, 1 Nisan 1998 tarih ve 23304 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu Tebliğ, o tarihlerde Avrupa’da uygulanan 1475/95 sayılı Grup Muafiyeti Tebliğ ile paralel bir düzenleme içermektedir. Nitekim aşağıdaki bölümde, sektördeki grup muafiyeti düzenlemeleri hakkında ayrıntılı bilgi verilecektir.

## **B. Avrupa Birliği Düzenlemeleri**

### **1. 1400/2002 Sayılı Tüzük öncesi**

Avrupa Birliği motorlu taşıtlar sektöründeki ilk grup muafiyeti düzenlemesi olan 1985 tarihli 123/85 sayılı Tüzük’ün uygulanmasından önce, Avrupa Birliği Rekabet Hukuku’nda motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşma ve uyumlu eylemlere bireysel muafiyet verilmekte idi. Bu çerçevede, Avrupa’da Komisyon’un, motorlu taşıtların ve satış sonrası hizmetlerin dağıtımına ilişkin ilk muafiyet kararı, 13 Aralık 1974’de “*BMW Kararı*”dır<sup>168</sup>. Her ne kadar sektöre yönelik bir dönüm noktası niteliğinde olan bu karar ile, üreticilerin dağıtım ağlarının bu karara göre şekillendirmeleri umut edilmiş ise de, çoğu otomobil üreticisi, bireysel muafiyet almak için Komisyon’a başvurmaya devam etmiş olmaları nedeniyle, Komisyon, *BMW* kararında benimsenen prensipler

<sup>167</sup> Avrupa Birliği Rekabet Hukuku’nda da, sektörel bazdaki ilk grup muafiyeti tebliği, 12 Aralık 1984 yılında yayınlanan motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin 123/85 sayılı Tüzük olmuştur. Bunu, 1985 yılında yayınlanan deniz ticareti sektörüne ilişkin 4056/86 sayılı Tüzük izlemiştir.

<sup>168</sup> BMW [1975] OJ L29/1, [1975] 1 CMLR D44 kararı için bkz. **Jones/Sufrin**, s.645, **Goyder**, s.203-204.

doğrultusunda, bildirim zorunluluğunu ortadan kaldırmak amacıyla, bir blok muafiyeti tüzüğü çıkarmaya karar vermiştir<sup>169</sup>.

### 1.1. 123/85 Sayılı Tüzük

Avrupa Birliği Hukuku'nda motorlu taşıtlar sektörüne yönelik olarak yapılan ilk düzenleme, 12 Aralık 1984 tarihli 123/85 sayılı Tüzük olmuştur<sup>170</sup>.

Tüzük, bazı şartların varlığı halinde, motorlu taşıtlar sektöründeki seçici ve münhasır nitelikteki dağıtım ve servis anlaşmalarına grup muafiyeti tanımaktadır. Genel olarak Tüzük'te, dağıtım sisteminin seçici niteliğinin korunması amacıyla, sağlayıcıya, dağıtım ve servis ağındaki teşebbüslerin sözleşme konusu malları yetkisiz yeniden satıcılara satmasına ilişkin yasaklamalar getirmesine, sağlayıcının, münhasır dağıtımın niteliği gereği münhasır bölge dışında aktif satışı yasaklamasına, rakip üreticilerin mallarının satışına ilişkin kısıtlamalar getirmesine, dağıtım ağındaki teşebbüse motorlu taşıtların satışı ve bakım-onarım hizmetlerini bir arada vermesine ilişkin yükümlülükler yüklemesine izin verilmiştir<sup>171</sup>.

123/85 sayılı Tüzük, 10 yıllık bir yürürlük süresi sonunda, özellikle aynı model araçların farklı ülkelerde farklı fiyatlarda satılmasının uyuşmazlık yaratması<sup>172</sup> ve ayrıca dağıtım ağı içinde yer alan teşebbüsler ve sağlayıcılar arasında daha dengeli bir sistem kurulması; yani teşebbüslere daha fazla özgürlük tanınması vb gereklilikler nedeniyle<sup>173</sup>, yerini, 1995 yılında yayınlanan 1475/95 sayılı Tüzük'e bırakmıştır.

---

<sup>169</sup> **Gazioğlu**, s.13.

<sup>170</sup> Commission Regulation (EC) No 123/85 Of 12 December 1984 On The Application Of Article 85(3) Of The Treaty To Certain Categories Of Motor Vehicle Distribution And Servicing Agreements. Tüzük'deki düzenlemelerin ayrıntılı incelenmesi için bkz. **Greaves**, s.119 vd.

<sup>171</sup> **Gazioğlu**, s.14-16.

<sup>172</sup> **Greaves**, s.120.

<sup>173</sup> **Goyder**, s.205.

## 1.2. 1475/95 Sayılı Tüzük

123/85 sayılı Tüzük'ün yerini alan 1475/95 sayılı Tüzük, 28 Haziran 1995 tarihinde yayınlanmıştır<sup>174</sup>. Bu Tüzükte de, genel olarak 123/85 sayılı Tüzük'teki düzenlemeler korunmuş olmakla birlikte, özellikle, motorlu taşıt ve yedek parçaların satışı ve satış sonrası hizmetlerinin bir arada bulunması öngörülme suretiyle satış ve satış sonrası hizmetler arasında hukuksal bağlantı kurulmuş, asgari anlaşma süresi dört yıldan beş yıla çıkarılmış, belirsiz süreli sözleşmelerdeki feshi ihbar süresi bir yıldan iki yıla çıkarılmış, yetkili satıcıların – ayrı bir tüzel kişilik, ayrı bir satış yeri ve yönetim altında olması kaydıyla, farklı marka motorlu taşıt satabilmelerine izin verilmiş, parça üreticilerinin taşıt üreticilerine sattıkları ürünlerin üzerine marka ve logolarını görülebilir bir biçimde yerleştirme hakkı getirilmiş, parça üreticilerine yedek parçaları sağlayıcı dışında yetkili servislere ve bağımsız teşebbüslere tedarik etme hakkı tanınmıştır, üreticilere, bağımsız teşebbüslere gerekli teknik bilgiyi vermeleri zorunluluğu getirilmiştir<sup>175</sup>.

Ne var ki, 1475/95 sayılı Tüzük de, özellikle, fiyatlar konusunda gerekli korumayı getirememiş (AB ülkelerinde bazı modellerde %50 oranına kadar giden farklı fiyat uygulamaları görülmüş) ve ayrıca çok sayıda büyük imalatçıların özellikle AB ülkeleri arasında paralel ithalatların (*paralel imports*)<sup>176</sup> arkasına gizlenerek rekabet kurallarını ihlal etmelerini engelleyememiş olması nedeniyle yeni bir düzenleme ihtiyacını gündeme getirmiştir<sup>177</sup>.

---

<sup>174</sup> Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995 On The Application Of Article 81 (3) Of The Treaty To Certain Categories Of Motor Vehicle Distribution And Servicing Agreements. Ayrıca, Tüzük'ün ayrıntılı incelenmesi için bkz. **Bogaert/Lohmann**, s.53-59.

<sup>175</sup> **Gazioğlu**, s.17-18.

<sup>176</sup> Birçok imalatçı arasında Volkswagen, bu konuda Komisyon tarafından yüklü bir para cezası alan ilk firmadır. *Volkswagen Commission Decision 98/273/EC [1998] OJ L124/60* davasında Komisyon, İtalya'daki dağıtıcılarının Almanya'ya ve Avusturya'ya ihracat yapmalarını kısıtlayan, ithalat yapan bayilerini ise cezalandıran Volkswagen'e, 102 milyon Euro para cezası vermiştir. Karar ve açıklamaları için bkz. **Vogelaar**, s.236-240, ayrıca **Goyder**, s.206.

<sup>177</sup> **Goyder**, s.205.

## 2. 1400/2002 Sayılı Tüzük

1475/95 sayılı Tüzük'ün yerini alan 1400/2002 sayılı Tüzük, Komisyon tarafından 31 Temmuz 2002 tarihinde yayınlanmıştır<sup>178</sup>. Ayrıca Komisyon, Tüzük'ün uygulanmasına ilişkin yol gösterici nitelikte bir "Açıklayıcı Broşür" yayınlamıştır<sup>179</sup>.

Türkiye motorlu taşıt sektöründeki mevcut düzenlemenin de kaynağını teşkil eden 1400/2002 sayılı Tüzük, özellikle aynı markanın yetkili satıcıları arasındaki rekabeti güçlendirmek, sınır ötesi ticareti geliştirmek, satış sonrası hizmetler ve yedek parça dağıtımında rekabeti arttırmak, yetkili satıcıların üreticiler karşısındaki konumunu güçlendirmek ve nihai olarak tüketicilerin menfaatlerini korumak amacıyla<sup>180</sup>, 1475/95 sayılı Tüzük'den (sağlayıcı açısından) daha katı bir düzenleme getirmiştir<sup>181</sup>. Özellikle, *kara liste (black list)* olarak adlandırılan ağır sınırlamalar (*hard core restrictions*) ile, anlaşmayı ya da uyumlu eylemi tamamıyla Tüzük'te düzenlenen grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkmasına yol açan düzenlemelere açıkça yer vermiştir<sup>182</sup>. Ayrıca, Yeni Tüzük, 1475/95 sayılı eski Tüzük'ün *strait-jacket etkisi*<sup>183</sup> 'nden kurtulup, yeni dağıtım şekillerinin gelişimine imkan vermiştir<sup>184</sup>.

---

<sup>178</sup> Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 On The Application Of Article 81 (3) Of The Treaty To Categories Of Vertical Agreements And Concerted Practices In The Motor Vehicle Sector, OJ L 203, 1.8.2002, p.30.

<sup>179</sup> Distribution and Servicing Of Motor Vehicles In The European Union-Explanatory Brochure.

<sup>180</sup> **Gazioğlu**, s.21.

<sup>181</sup> 1400/2002 sayılı Tüzük, motorlu araç üreticisi açısından, 1475/95 sayılı Tüzük'ten daha katı hükümler getirirken, motorlu taşıt dağıtıcılarına, yetkili servisler ve araçlara daha fazla bir rekabet özgürlüğü getirmiştir; **Korah, V./O'Sullivan, D.**, s.280.

<sup>182</sup> Komisyon, 1475/95 sayılı Tüzük'te düzenlendiği üzere (m.11), Kasım 2000'de, mevcut düzenlemeyi ve hedeflere ulaşım ulaşılmadığını değerlendirdiği bir Rapor yayınlamış olup, bu değerlendirme raporunda, özellikle, münhasır dağıtımın niteliksel ve niceliksel seçici dağıtım ile birlikte olmasının, satış ağının birçok potansiyel dağıtıcıya kapanması ve sağlayıcı tarafından çok sıkı bir şekilde kontrol edilmesine yol açtığını, tüketicilerin dağıtım ağı dışında alternatif temin kaynağı bulamadıklarını ve hala otomobillerini kendi ülkeleri dışından bir ülkeden satın almalarının güç olduğunu, süpermarketler ve internet siteleri gibi yeni dağıtım kanallarının geliştirilmesinin engellenmekte olduğunu tespit etmiştir; bkz. **Goyder**, s.206.

<sup>183</sup> *Strait-jacket*, akli dengesi bozuk insanların ani ve sert hareketlerini engellemek için vücudu ve özellikle kolları kapalı bir şekilde saran kanvas gibi güçlü malzemedan yapılmış örtü-çeket olarak tanımlanmaktadır; bkz. **Merriam-Webster**, Webster Third New International Dictionary of The

Bu çerçevede, yeni Tüzük'ün getirdiği sistemi aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür;

- Yeni Tüzük, seçici ve münhasır dağıtım sisteminin birlikte olduğu anlaşmalara muafiyet vermemiş, ancak imalatçıları, bunlardan birini seçmesi için özgür bırakmıştır<sup>185</sup>,
- “Beyaz” ya da “gri” hükümler olarak adlandırılan “izin verilen hususları” değil, “yasaklanan hususları” hüküm altına almıştır. Buna göre, Tüzük'te yasaklanmayan hususlar, izin verilmiş demektir<sup>186</sup>.
- 1475/95 sayılı Tüzük, sadece satış, servis ve yedek parça (uygulamada 3S olarak nitelendirilen) hizmetlerinin bir arada olduğu anlaşmalara izin vermekte iken, yeni Tüzük, bu üç hizmetin ayrı ayrı verilmesine izin vermiştir.
- Muafiyet, sağlayıcının motorlu taşıt, yedek parça veya servis hizmeti sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmaması halinde uygulanmakta iken (dikey anlaşmalara ilişkin 2790/1999 sayılı Tüzük'te olduğu gibi), motorlu taşıtların dağıtımına ilişkin olarak niceliksel seçici dağıtım sisteminin tercih edilmesi halinde, bu oran %40 olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte, niteliksel seçici dağıtım sistemi için herhangi bir pazar payı sınırlaması getirilmemiştir.
- Şayet münhasır dağıtım sistemi seçilirse, dağıtıcıların/bayilerin herhangi bir bölge sınırlaması olmaksızın, yetkisiz satıcılara (supermarkets) ve internet aracılığıyla satış yapan işletmelere (internet-based operators) satışları dahil, pasif satış yapmaları engellenmemektedir. Diğer taraftan, seçici dağıtım sisteminin seçilmesi halinde ise, sağlayıcılar, bu sistemde yer alan bayilere

---

English Language Unabridged With Seven Language Dictionary, Encyclopedia Britannica, Inc., 1986, USA.

<sup>184</sup> Jones/Sufrin, s.677.

<sup>185</sup> Goyder, s.207.

<sup>186</sup> Goyder, s.207.

herhangi bir bölge sınırlaması olmaksızın – münhasır bayilerin bölgeleri hariç - nihai alıcılara aktif satış yapmalarına izin vermek durumundadır<sup>187</sup>.

- Yeni Tüzük'teki muafiyetten yararlanmak isteyen sağlayıcıların, bayilerin rakip markaları aynı tesiste/showroom'da (ayrı bir yönetim ve tüzel kişilik altında olmaksızın), satmalarına izin vermeleri öngörülmüştür.
- Farklı bölgelerde ek satış ve teslimat yeri açılmasını engelleyen kısıtlamalara (location clause) muafiyet verilmemiştir.
- Yeni Tüzük, bağımsız servislerin, gerekli yedek parça, teknik bilgi, eğitim ve ekipmana ulaşabilmeleri ve bunun gibi piyasada servis ve yedek parça konusunda birtakım özgürlükler getiren düzenlemeler getirmiştir.

1400/2002 sayılı Tüzük, getirdiği yeni düzenleme ile, dağıtım ve servis ağı içinde yer alan teşebbüslerin sağlayıcı karşısındaki bağımsızlıkları güçlendirilmiş, çok markalılık (*multi branding*) arttırılmış, bağımsız teşebbüslerin sektör içindeki yeri güçlendirilmiş ve böylece, rekabet hukukunun ana amacı doğrultusunda sektörde, iktisadi etkinliği arttırmak suretiyle tüketici refahının korunması sağlanmaya çalışılmıştır.

1400/2002 sayılı Tüzük ile hemen hemen aynı düzenlemeleri getiren Rekabet Kurulu'nun 2005/4 sayılı Tüzük'ünün aşağıda üçüncü bölümde yapılacak detaylı incelenmesinde, 1400/2002 sayılı Tüzük'deki bu yenilikler de daha ayrıntılı incelenmiş olacaktır.

---

<sup>187</sup> Goyder, 207-208.

## C. Türk Rekabet Hukuku Düzenlemeleri

### 1. 1998/3 Sayılı Tebliğ

#### 1.1. 1998/3 Sayılı Tebliğ'den Önce

Motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşma ve uyumlu eylemler, 4054 sayılı Kanun'un yürürlüğe girdiği 7 Aralık 1994 tarihine kadarki dönemde, rekabet hukukuna ilişkin hiçbir yasal düzenlemeye tabi bulunmamakta idi. Kanun'un yayınlanmasından sonra ise, bu anlaşma ve uyumlu eylemler, Kanun'un 4.maddesi kapsamında rekabete aykırı sayılmış ve fakat, 5.maddedeki şartları haiz olması halinde bireysel muafiyet verilmiştir.

Sektörde yer alan dağıtım ağlarına yönelik anlaşmaların birbirlerine benzemesi ve her bir anlaşma için ayrı ayrı bireysel muafiyet başvurusu yapılmasının önlenmesi amacıyla, tıpkı Avrupa Birliği'nde olduğu gibi, Kurul, 5.maddedeki yetkisine dayanarak, grup muafiyeti tebliği çıkarmaya karar vermiş ve nitekim, 1998 yılında, Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğini (No: 1998/3) yayınlamıştır<sup>188</sup>. Bu Tebliğ ile, ilk defa Türkiye'de, belli bir sektöre yönelik-otomotiv sektörü- grup muafiyeti tebliği yayınlanmıştır.

#### 1.2. 1998/3 Sayılı Tebliğ

1998/3 sayılı Tebliğ, genel olarak, Komisyon tarafından yayınlanan 1475/95 sayılı Tüzük'deki düzenlemenin hemen hemen aynıdır<sup>189</sup>.

Zira, 1998/3 sayılı Tebliğ'de de, dağıtım, servis ve yedek parçadan oluşan ve uygulamada "3S" (*Sale – Service - Spare Parts*) olarak adlandırılan üç faaliyetin aynı sözleşmede bulunması öngörülmüş, bunların ayrı ayrı sözleşme

---

<sup>188</sup> 1 Nisan 1998 tarih ve 23304 sayılı Resmi Gazete.

<sup>189</sup> Bkz. yukarıda "1475/95 sayılı Tüzük" başlığı altında yapılan açıklamalar.



konusu edilmesi halinde ise, bu sözleşmelere 1998/3 sayılı Tebliğ uygulanmamıştır. Diğer yandan, 1998/3 sayılı Tebliğ’de, seçici dağıtım ve münhasır olma üzere iki dağıtım sistemi öngörülmüş ve fakat, 2005/4 sayılı Tebliğ’den farklı olarak bunların bir arada bulunmasına engel bir hüküm yer almamıştır. Başka deyişle, daha önce de belirtildiği üzere, gerek 1400/2002 gerek 2005/4 sayılı düzenlemelerde, sağlayıcı, bir bölgedeki dağıtım ağında her iki sistemden birini tercih etmek zorunda iken, 1998/3 sayılı Tebliğ’de böyle bir zorunluluk öngörülmemiştir.

1998/3 sayılı Tebliğ’in 2005/4 sayılı Tebliğ’den diğer bir temel farklılığı, 1998/3 sayılı Tebliğ, genel olarak, hangi şartları haiz anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanacağını ortaya koymakta iken, 2005/4 sayılı Tebliği, hangi şartları haiz anlaşmaların ya da hangi şartların grup muafiyeti dışına çıkacağını düzenlemiştir.

1998/3 sayılı Tebliğ, özellikle, yeniden satış fiyatının tespiti ve yetkili satıcıların bölgeleri dışına yaptığı pasif satışların kısıtlanması gibi “ağır kısıtlamalar” olarak nitelendirilebilecek uygulamaların azalmasına büyük ölçüde etki etmiş olsa da<sup>190</sup>, özellikle, münhasır ve seçici dağıtım sistemlerinin birleşiminden oluşan bir sistem getirmesi ve üreticinin dağıtıcı karşısında güçlü olması sonucunda marka içi rekabeti zedelemesi ve böylece, etkin rekabet ortamını yaratmakta zayıf kalması nedeniyle, yeni bir Tebliğ ihtiyacını gündeme getirmiştir. Tabi ki, yeni düzenlemenin yapılmasında, Avrupa’da 1475/95 sayılı Tüzük’ten sonra yürürlüğe giren 1400/2002 sayılı Tüzük’ün büyük etkisi olmuştur.

1998/3 sayılı Tebliğ’in yedi yılı bulan uygulaması kapsamında, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren sağlayıcılar hakkında üç soruşturma gerçekleştirilmiştir<sup>191</sup>.

---

<sup>190</sup> **Gazioğlu**, s.62.

<sup>191</sup> 1998/3 sayılı Tebliğ döneminde Rekabet Kurulu’na konu olan bu üç soruşturma şunlardır: 02.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı *Renault-Mais* kararı, 5.10.2001 tarih ve 01-47/483-120 sayılı *Doğuş* kararı, 27.12.2004 tarih ve 04-82/1168-294 sayılı *Peugeot* kararı. Tüm bu kararlar ve ayrıntılı açıklamaları için bkz. **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.106-121.

## 2. 2005/4 Sayılı Tebliğ

1998/3 sayılı Tebliğ'i yürürlükten kaldıran 2005/4 sayılı Tebliğ, 12 Kasım 2005 tarihinde yürürlüğe girmiş olup, kaynağını, Avrupa Birliği'nde, 1 Ekim 2002 tarihinde yayınlanan 1400/2002 sayılı Tüzük'ten almıştır.

Avrupa Birliği'nde 1985 yılında uygulanmaya başlayan ve 1995 yılında yenilenen motorlu taşıtlar endüstrisine yönelik grup muafiyeti tebliğinin (No.1475/95) 2003 yılı başından itibaren değiştirilmiş olmasında en önemli etken, eski tebliğ ile amaçlanan hedeflere ulaşılamaması ve tüketicilerin, kurulan sistemden hak ettikleri payı alamamaları neden olmuştur; bu itibarla, yeni Tebliğ, özellikle tüketicilerin dahil olduğu "satış sonrası" ndaki etkinsizliği gidermeyi amaçlamaktadır<sup>192</sup>.

AB düzenlemelerini takip eden Türkiye motorlu taşıt sektöründe de benzer amaç güdülmüş ve özellikle satış sonrası pazarda iktisadi etkinliğin artırılması için yeni bir Tebliğ'e ihtiyaç duyulmuştur.

Gerçekten, 2005/4 sayılı Tebliğ'in giriş bölümünde de belirttiği üzere, 1998/3 sayılı Tebliğ'in 5 yılı aşkın uygulanmasından elde edilen deneyimlerin, Tebliğ'in bazı düzenlemelerin rekabetçi bir piyasa hedefine ulaşmakta yetersiz kaldığını, bazılarının ise uygulama açısından sakıncalar doğurduğunu göstermiş ve bu tespitler ışığında;

---

<sup>192</sup> **Ardıyok, Ş.**, agm, s.51. Yazar, "Halen AB'de yaklaşık 178 milyon otomobil ve hafif ticari araç dolaşımındadır. Goldman Sachs ve autoPOLIS'in yaptığı araştırmaya göre, sağlayıcıların yeni araç satışları, gelirleri içinde %60 yer tutarken, kar içindeki payı, %20'dir. Satış sonrası hizmetlerin ise gelir içindeki payı %20, kar içindeki payı ise %50'dir. Karlılık oranlarının satışa göre 3 kat ile 6 kat arasında değiştiği belirtilmektedir. İngiltere Rekabet Otoritesi OFT ise, yetkili servislerden alınan hizmetlerin bağımsız tamircilerden alınanlardan ortalama %71 pahalı olduğu söylenmektedir. Eurostat'ın verilerine göre motorlu taşıtlarda satış sonrası fiyat artışları enflasyonun üzerinde seyretmiştir" yönündeki rakamsal analizi ile, satış sonrası hizmetlerinin önemine dikkat çekmiştir, bkz. a.g.m. s.51.

- Sağlayıcılara dağıtım ve servis ağını oluşturmakta esneklik sağlayan,
- Yetkili satıcı ve servislerin sağlayıcı karşısındaki konumu güçlendiren,
- Yedek parça üreticilerinin rekabete dahil olmalarını sağlayan,
- Bağımsız tamircilerin bakım-onarım hizmetlerine ilişkin teknik bilgi, teçhizat ve teşhis cihazlarına erişiminin kolaylaştırılması yoluyla tüketicilere alternatif oluşturmalarının önünü açan yeni bir tebliğ oluşturulmuştur.

Bu çerçevede, 2005/4 sayılı Tebliğ'de, 1998/3 sayılı Tebliğ'den farklı olarak<sup>193</sup>, yetkili satıcı ve servislerin, sağlayıcı karşısındaki konumlarının güçlendirilmesi ve ayrıca tüketicilerin doğru bilgilendirilmesi amacıyla bağımsız yedek parça üreticilerinin yetkili satıcılara erişimini sağlayacak düzenlemeler getirilmiş, bağımsız yedek parça üreticilerine, sağlayıcıya sattıkları ürünlerin üzerine görünebilir bir biçimde kendi marka ve logolarını yerleştirme hakkı tanınmıştır; ayrıca bağımsız tamircilere, yetkili servislerle rekabet etme şansı tanımak amacıyla, üreticilerin bağımsız tamircilere motorlu taşıtların bakım ve onarımıyla ilgili bilgi sağlaması zorunluluğu getirilmiştir. Bu çerçevede, dağıtım sistemi içindeki yetkili teşebbüslerin özgürlük alanlarının genişletilmesi ve sağlayıcı karşısındaki bağımsızlıklarının artırılması için yeni Tebliğ'de her bakımdan daha sıkı hükümler düzenlenmiştir<sup>194</sup>.

Bunun dışında muafiyetin kapsamı genişletilmiş, sadece dağıtım ve servisin birlikte olduğu anlaşmalar değil, birbirinden bağımsız olan; yani sadece dağıtım, sadece servis ya da sadece yedek parçayı konu alan anlaşmalar ile dağıtım anlaşması olmamakla birlikte, motorlu taşıtlarla ilgili olan bütün dikey anlaşmalar ve ayrıca uyumlu eylemler de Tebliğ kapsamına dahil edilmiştir.

Bu arada, Rekabet Kurulu, 2005/4 sayılı Tebliğ'in uygulanmasında göz önünde bulundurulacak hususları açıkça belirtmek ve Tebliğ'in teşebbüslerce

---

<sup>193</sup> **Elefante, G./Tuzcu, B.**,The Auto Distribution Game, PricewaterhouseCoopers, İstanbul 21 Aralık 2006, s.23-24.

<sup>194</sup> **Korah, V./O'Sullivan**, s.280.

yorumlanmasında doğabilecek belirsizlikleri en aza indirgemek amacıyla, bir Kılavuz yayınlamıştır.

1400/2002 sayılı Tüzük ile neredeyse birebir uyumlu olan 2005/4 sayılı Tebliğ, aşağıda, Kılavuz'daki açıklamalar ve uygulamadaki örnekler de göz önünde bulundurulmak suretiyle, ayrıntılı olarak incelenecektir.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 2005/4 SAYILI GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ ÇERÇEVESİNDE MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE MUAFİYET

#### I. 2005/4 SAYILI TEBLİĞ'İN AMACI ve KAPSAMI

##### A. Amacı

Yukarıda da ifade ettiğimiz üzere, motorlu taşıt sektöründeki üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren dikey anlaşmalar ve uyumlu eylemler, 4054 sayılı Kanun'un 5.maddesine dayanılarak yayınlanan 2005/4 sayılı Tebliğ ile, aynı Kanun'un 4.maddesindeki yasaklamadan grup olarak muaf tutulmuşlardır. Bu Tebliğ ise, Kurul'un tanıdığı grup muafiyetinin şartlarını belirlemektedir. Nitekim, Tebliğin "*Amaç*" başlıklı 1. maddesinde, "*Tebliğ'in amacı, motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmaların 7.12.1994 tarih ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulmasının koşullarını belirlemektir.*" denmektedir. Yani Bu Tebliğ, hangi şartları taşıyan anlaşma ya da uyumlu eylemlerin bu Tebliğ kapsamına gireceğini ve hangi sınırlamaların varlığı halinde bu Tebliğ kapsamından çıkılacağını belirlemektedir.

## B. Kapsamı

### 1. Genel olarak

2005/4 sayılı Tebliğ'in 2. maddesine göre, “ *Yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde bu Tebliğ'de düzenlenen koşullara uymak kaydıyla, Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan Kanun'un 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulmuştur.*” Bu hükme göre, bir dikey anlaşmanın Tebliğ kapsamına girebilmesi için;

- “Yeni” olan “motorlu” taşıtları<sup>195</sup> konu alması (ikinci el araç piyasası Tebliğ'in kapsamına dahil değildir)
- Uygulamada 3S olarak nitelendirilen (sale/satış-service/servis-spare part/yedek parça) hizmetlerinin her birini ayrı ayrı verilebilmesine de imkan vermesi gerekmektedir<sup>196</sup>. Bu çerçevede, konusu motorlu taşıt, yedek parça ve servis hizmetlerini (3S) konu alan anlaşmalar gibi, bunların her birini ayrı ayrı konu alan anlaşmalar da Tebliğ kapsamındadır.
- Anlaşmanın dikey sınırlamalar içermesi gerekmektedir<sup>197</sup>

Nitekim, Kılavuz'da da aynen, “*Tebliğ, motorlu taşıtlar sektöründe, “yeni” bir motorlu taşıtın üreticisi tarafından, ilk tedarik aşamasından nihai tüketiciye yeniden satışına ve yedek parçaların üreticileri tarafından, ilk tedarikinden son tüketiciye bakım ve onarım hizmetlerinin verilmesine kadar olan tüm seviyelerdeki dikey anlaşmalar için geçerlidir. Dolayısıyla Tebliğ, yedek*

---

<sup>195</sup> Nitekim, motorlu taşıt kavramının ne anlama geldiği ve Tebliğ'in hangi motorlu taşıtları kapsamına aldığı tezimizin birinci bölümünde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.

<sup>196</sup> Halbuki, yalnızca motorlu taşıtların dağıtımı ya da yalnız satış sonrası hizmetlere ilişkin olarak imzalanan anlaşmalar, 1998/3 sayılı Tebliğ kapsamında değildir, Bkz. Rekabet Kurulu'nun 10.11.2005 tarih ve 05-78/1063-301 sayılı *Tofaş* Kararı.

<sup>197</sup> Tebliğ'in 3.d. maddesine göre, dikey sınırlamalar, “*bir dikey anlaşmada yer alan ve Kanun'un 4 üncü maddesi kapsamına giren rekabet sınırlamalarıdır.*”

*parça dağıtım ya da satış sonrası hizmeti vermemekle birlikte, sadece araç dağıtan veya sadece satış sonrası hizmet verip araç dağıtımını yapmayan servisler veya sadece yedek parça sağlayan sağlayıcılara da uygulanmakta olduğundan, 1998/3 sayılı Tebliğ'in kapsamından daha geniştir*<sup>198</sup>.

Bu noktada, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına dahil olan dikey bir anlaşmaya, artık daha genel bir tebliğ olan 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğinin uygulanmayacağına dikkat çekmek isteriz. Nitekim, 2002/2 sayılı Tebliğ'nin 2.maddesinin son fıkrasında da “*Bu Tebliğ, başka bir grup muafiyeti kapsamına giren dikey anlaşmalara uygulanmaz*” denilmektedir.

## **2. Fikri Haklar**

2005/4 sayılı Tebliğ'nin 2.maddesinin ikinci fıkrasında, “*Mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımına ilişkin düzenlemelerle birlikte fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımıyla ilgili hükümler içeren dikey anlaşmaların*” da (belirli koşullar gerçekleşmişse), Tebliğ'de tanımlanan grup muafiyeti kapsamına dahil olacağı belirtilmiştir.

Tebliğ'e göre, fikri hak ile kastedilen, “*...eser sahibinin hakları ve komşu haklar dahil her türlü fikri ve sınai haklar*” dır (Tebliğ m.3.i). Dolayısıyla, marka, patent, faydalı model, endüstriyel tasarımlar başta olmak üzere eser sahibinin hakları ve bağlantılı hakların hepsi, Tebliğ'deki fikri haklar kapsamında yer almaktadır<sup>199</sup>. Bu aşamada, acaba, *know-how*'ların, Tebliğ kapsamındaki fikri hak tanımına girip girmediğini cevaplamak gerekmektedir. Esasında, “*teknik-ticari bilgi ve tecrübe*”<sup>200</sup> anlamın gelen *know-how*, patent, marka gibi tescilli fikri hak kapsamına girmemektedir. Tebliğ'de de ayrıca tanımlanmış bir ifade değildir. Ne var ki, Tebliğ'in “*Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar*” başlıklı 5.maddesinin son fıkrasında, “*Bağımsız teşebbüslerin*

<sup>198</sup> Bkz. **Kılavuz**, 3.soruya verilen cevap.

<sup>199</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, a.g.m., s.111.

<sup>200</sup> **Arkan**, S., Ticari İşletme Hukuku, 7.Baskı, 2007/IV, Ankara, s.313.

*erişimi, ayrımcılık yapılmadan, tam ve uygun bir şekilde sağlanmalı ve bilgi kullanılabilir bir şekilde verilmelidir. Eğer söz konusu unsur bir fikri hak kapsamındaysa veya bir **know how** oluşturuyorsa, erişim kötüye kullanma yoluyla engellenmemelidir”* hükmünden de görüldüğü gibi, Tebliğ, *know-how*'ları da kapsamaktadır. Bu itibarla, Tebliğ'in 3.i. maddesinde yapılan tanıma, *know-how*'ların da girdiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Diğer taraftan, fikri hakların devri veya kullanımıyla ilgili kayıtlar içeren teşebbüsler arası anlaşmaların Tebliğ kapsamına girebilmesi için şu koşulların gerçekleşmesi gerekmektedir<sup>201</sup>;

- Fikri haklarla ilgili kayıtlar, üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasında mal ve hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımıyla ilgili olarak yapılmış olan bir anlaşmada yer almalıdır. Bu çerçevede, örneğin, bir motorlu taşıt sağlayıcısının markası üzerindeki fikri hakkını, üzerinde sağlayıcının markasının olduğu araç paspaslarının üretilmesi için tedarikçiye devrettiği anlaşmalar, bir fikri hakkın devrini içeren anlaşma olsa dahi, “yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı” amacıyla yapılmış bir anlaşma olmadığı için, Tebliğ kapsamında değildir.
- Kendisine fikri hak devredilen veya bu hakkı kullanma imkanı tanınan anlaşma tarafı “alıcı”, devreden veya kullanma hakkını tanıyan ise “sağlayıcı” olmalıdır.
- Fikri hakların devri veya kullanımı, anlaşmanın esas amacını oluşturmamalıdır<sup>202</sup>.

---

<sup>201</sup> Koşulların ayrıntılı açıklaması için bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s. 111 vd.

<sup>202</sup> Avrupa’da, esas amacı fikri hakların devri veya kullanımı olan anlaşmalara, 772/2004 sayılı teknoloji transferine ilişkin grup muafiyeti tebliğinin uygulandığı belirtilmektedir; bkz. **Willis**, s.64.



- Fikri haklarla ilgili kayıtlar, anlaşmanın asli konusunu oluşturan mal veya hizmetlerin alıcı veya alıcının müşterileri tarafından kullanımı satımı veya yeniden satımı ile doğrudan ilgili olmalıdır.
- Fikri hakların devri veya kullanımı ile ilgili kayıtlar, Tebliğ ile muaf tutulmayan dikey sınırlamaların amaç ve etkisine sahip olmamalıdır<sup>203</sup>.

### 3. Rakip Teşebbüsler

Tebliğ'in 3.maddesinin (a) bendine göre, rakip teşebbüsler, “*aynı ürün pazarında*<sup>204</sup> *faaliyette bulunan veya bulunma potansiyeline sahip sağlayıcılardır.*” şeklinde tanımlanmaktadır<sup>205</sup>. Bu tanıma göre, çok basitçe X motorlu taşıt üreticisi/ithalatçısı dağıtıcısı/satıcısı/ ile Y marka motorlu araç üreticisi/ithalatçısı/dağıtıcısı/satıcısı rakip teşebbüslerdir. Tebliğ m.2.3'e göre, kural olarak, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki dikey anlaşmalar Bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz<sup>206</sup>. Bununla birlikte, Tebliğ'deki muafiyet, *karşılıklılık koşulu*<sup>207</sup> bulunmayan rakip teşebbüsler arası anlaşmalara ve;

---

<sup>203</sup> Gürzumar, bu koşu ile amaçlananın ve kastedilenin, “*Tebliğ tarafından grup muafiyetine mazhar görülmeyen rekabet sınırlamalarının doğuracağı sonuçlara, anlaşmaya fikri hakların devri veya kullanımıyla ilgili kayıtlar koymak suretiyle ulaşılmasını engellemek*” olduğuna dikkat çekmektedir, bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.114.

<sup>204</sup> Aynı hükmün devamında, ürün pazarının, “*anlaşma konusu mal veya hizmetler ile alıcı açısından ürünün özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından bunlarla değiştirilebilir ya da bunları ikame edebilir kabul edilen mal veya hizmetleri*” kapsadığı belirtilmektedir.

<sup>205</sup> 2002/2 sayılı Tebliğ'de de aynı tanıma yer verilmekte olup, Gürzumar, 2002/2 sayılı Tebliğ üzerine yazdığı makalesinde, bu tanıma, coğrafi pazarın hiç dikkate alınmamış olması açısından eleştirmektedir. Yazara göre, rakip teşebbüsler arasında yapılacak dikey anlaşmalarla yatay koordinasyonun gerçekleştirilmesini engellemeyi amaçlayan bu hükme göre, esas olanın, teşebbüslerin, aynı coğrafi pazarda faaliyette bulunup bulunmadıklarına bakılmaksızın, aynı ürün pazarında faaliyette bulunuyor ya da faaliyette bulunma potansiyeline sahip olmaları olduğuna dikkat çekmektedir, bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.116-117.

<sup>206</sup> Bkz. Açıklayıcı Broşür, 4.soruya verilen cevap.

<sup>207</sup> 1400/2002 sayılı Tüzük'te, “*non-reciprocal*” (karşılıklı olmayan) olarak ifade edilen bu koşula göre, dikey anlaşmanın her iki tarafının da birbirlerinin mal veya hizmetlerini dağıtacak olmaması gerekmektedir. Örneğin, X marka araçların üreticisi olan X teşebbüsü ile Y marka araçların üreticisi olan Y teşebbüsünün aralarında yapacakları anlaşma ile, birbirlerinin araçlarını dağıtmaya karar vermeleri halinde, bu anlaşma, Tebliğ kapsamı dışında olacaktır; bkz.

- i) Sağlayıcının malların üreticisi ve dağıtıcısı olduğu, buna karşılık alıcının anlaşma konusu mallarla rekabet eden malların üreticisi olmayıp dağıtıcısı olduğu veya
- ii) Sağlayıcının bakım ve onarım işinin çeşitli aşamalarında faaliyet gösterdiği, alıcının ise anlaşma konusu bakım ve onarım hizmetlerini satın aldığı aşamada rakip hizmetleri sağlamadığı,

anlaşmalara uygulanmaktadır.

i) Buna göre, anlaşmanın tarafları olan sağlayıcı ile alıcı konumundaki teşebbüs, birbirlerine dağıtım seviyesinde rakip olabilmekte, böyle bir anlaşma ise, Tebliğ kapsamında görülmektedir. Örneğin bir aracın hem üreticisi hem de dağıtıcısı olan X ile Y marka araçların sadece dağıtımını yapan bir Y Bayisi arasındaki anlaşma, rakip teşebbüsler arasında yapılmış olsa da, Tebliğ kapsamındadır. Esasında bu hükmün temelinde, aşağıda da belirtileceği üzere, Tebliğ'in 3.b. maddesi ve buna bağlı olarak 6.b. maddesindeki düzenlemeler yatmaktadır. Zira, Tebliğ m.3.b.'ye göre, *“alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden malları veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını veya yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı her türlü yükümlülük”*, rekabet etmeme yükümlülüğü olarak tanımlanmış olup, 6.maddede, *“dağıtım sistemi üyelerinin rakip sağlayıcıların sunduğu motorlu taşıtları veya yedek parçaları satmasını veya motorlu taşıtlara tamir ve bakım hizmetleri vermesini engelleyen, doğrudan ya da dolaylı her türlü yükümlülük”* içeren anlaşma hükümlerine Tebliğ'deki muafiyetin uygulanmayacağı belirtilmektedir. Yani, örneklersek, bir motorlu taşıt üreticisi ve dağıtıcısı olan Y, yetkili dağıtıcısının (yani bayisinin) X marka araç satmasını engelleyemeyecek; bunun ifade ettiği anlam ise, bir Y marka araç dağıtıcısı, aynı bayide (belli şartlar çerçevesinde-aşağıda değinilecektir) hem Y hem de X marka araç satabilecektir. Dolayısıyla, X ile Y bayisi arasındaki dikey anlaşma, rakip teşebbüsler arasında yapılmış bir anlaşma olsa dahi, bu Tebliğ'deki muafiyetten yararlanabilecektir.

ii) İkinci istisnaya göre, rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için, sağlayıcı ile alıcı konumundaki teşebbüslerin birbirleri ile satış sonrası servis hizmeti alanında rakip olmamaları gerekmektedir. Sağlayıcı, satış sonrası servis hizmeti alanının çeşitli aşamalarında faaliyet göstermekte iken, alıcının aynı aşamada rakip hizmetleri sağlamaması gerekir<sup>208</sup>.

## II. MUAFİYETİN GENEL KOŞULLARI

Tebliğ'in "*Muafiyetin Genel Koşulları*" başlıklı 4.maddesinde, motorlu taşıtlar sektöründe rekabeti sınırlayıcı dikey anlaşmaların 2005/4 sayılı Tebliğ'deki grup muafiyetinden yararlanabilmeleri için var olması gereken koşullar sayılmıştır. Burada sayılan koşullardan herhangi birinin var olmaması halinde, anlaşma, grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Bu şartlar, esas itibarıyla, dikey anlaşmadaki hak ve yükümlülüklerin dağıtım sistemi içindeki diğer bir teşebbüse devir hakkı, anlaşmanın feshi ve süresi ve hakeme başvurma hakkına ilişkin olup, bunlar aşağıda detaylı bir şekilde incelenecektir. Diğer taraftan Tebliğ, 4.maddenin başında, söz konusu şartları saymadan önce, pazar payı eşiklerine ilişkin düzenleme getirmiştir. Buna göre, Tebliğ, grup muafiyetinin uygulanmasını belli pazar payı eşiklerine bağlamıştır. Dolayısıyla, 4.maddede sayılan ve anlaşmada yer alması gereken genel koşullara geçmeden önce, Tebliğ'in pazar payına ilişkin bu düzenlemesi ortaya konulacaktır.

### A. Pazar Payı Eşikleri

#### 1. Genel Olarak

4. maddesinin ilk paragrafında Tebliğ, 1998/3 sayılı Tebliğ'den farklı olarak, pazar paylarına ilişkin eşik getirmiştir. Avrupa Birliği'nde uygulanan 1400/2002 sayılı Blok Muafiyet Tüzüğü'ne paralel bir düzenleme getiren Tebliğ, pazar payı eşikleriyle, sağlayıcıların motorlu araç, servis hizmetleri ve yedek

---

<sup>208</sup> Songör, s.59.

parça dağıtımında sahip oldukları pazar paylarına bağlı olarak, münhasır dağıtım, niceliksel seçici dağıtım ve niteliksel seçici dağıtım sistemlerinden birini seçmelerini öngörmüştür<sup>209</sup>.

Esasında Avrupa’da uygulanan 2790/1999 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin Tüzük’te de, pazar payı eşiği getirilmiş olmasına rağmen<sup>210</sup>, Rekabet Kurulu tarafından 14.7.2002 tarihinde yayınlanan 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin Tebliğ’de ilk başta, herhangi bir pazar payı eşiği kabul edilmemiştir<sup>211</sup>. Ancak, daha sonra, gerek Avrupa’da uygulanan Tüzük ile gerek pazar payı eşiklerini aynen kabul eden 2005/4 sayılı Tebliğ ile uyumlu olarak, Kurul, 25.5.2007 tarih ve 2007/2 sayılı Tebliği<sup>212</sup> ile, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 2.maddesinde değişiklik yaparak, dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyetinin, sağlayıcının ilgili pazardaki pazar payının %40’ı, tek alıcıya sağlama yükümlülüğü olan anlaşmalarda ise alıcının pazar payının %40’ı aşmaması koşuluyla uygulanacağını kabul etmiştir. Bu noktada, neden dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğlerinde pazar payı eşiğinin kabul edildiği sorusunu cevaplamakta yarar görmekteyiz.

2790/1999 sayılı Tüzük’ün giriş bölümünün 12.paragrafında, pazar payı eşiğinin, pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kaldırılması riskini engellediği belirtilmektedir. Esasında, Komisyon’un bu yaklaşımı, dikey anlaşmaların her ne kadar markalararası rekabeti artırıcı etkisi olsa da, özellikle ilgili piyasada yüksek pazar gücü<sup>213</sup> olan teşebbüslerin getirdiği dikey sınırlamalar ile piyasada olumsuz rekabet etkileri yaratabilme riskinden kaynaklanmaktadır. Komisyon, bu gibi

---

<sup>209</sup> **Gazioğlu**, s.23.

<sup>210</sup>2790/1999 sayılı Tüzük’ün 3.maddesinin 1.no.lu paragrafına göre, bu Tüzük’ün 2.maddesinde tanınan muafiyet, sağlayıcının ilgili pazardaki payının %30’u geçmemesi halinde uygulanacaktır.

<sup>211</sup> *Gürzumar*, 14.7.2002 tarihli 2002/2 sayılı Tebliğ’de pazar payı eşiklerinin kabul edilmemesinin sebebini, bu eşiklerin hangi kriterlere göre belirleneceğinden ziyade, Kurum’daki iş yükü artışının engellenmesi olarak açıklamakta ve şayet herhangi bir eşik kabul edilir ise, bu eşiğin üzerinde kalan bütün dikey anlaşmaların bireysel muafiyet için başvuruda bulunacağına dikkat çekmektedir; bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.104.

<sup>212</sup> Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair 2007/2 sayılı Tebliğ, 25 Mayıs 2007 tarih ve 26532 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır.

<sup>213</sup> Esasında, her ne kadar “pazar payı” ile “pazar gücü” kavramları aynı olmasa da, *Gürzumar*, Avrupa’da dikey anlaşmalar tüzüğü (2790/1999) kabul edilirken, Avrupa Komisyonu’nun dikey anlaşmanın olumsuz etkisinin, anlaşmanın taraflarının pazar gücüne bağlı olduğu yönündeki görüşünün etkili olduğuna dikkat çekmektedir; bkz. **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.103.

teşebbüslere pazar payı eşiği getirmekle, adeta, yüksek pazar gücüne sahip teşebbüslerin uygulayabilecekleri rekabeti bozabilme potansiyeline sahip dikey sınırlamaların grup muafiyetinden faydalanmalarını engellemeyi amaçlamıştır<sup>214</sup>  
215.

Nitekim, bu amaçla, gerek 2007/2 sayılı Tebliğ ile değişik 2002/2 sayılı Tebliğ’de gerek 2005/4 sayılı motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin grup muafiyeti tebliğinde, pazar payı eşikleri kabul edilmiş ve uygulanmıştır.

Diğer taraftan, aşağıdaki açıklayacağımız üzere, 2005/4 sayılı Tebliğ’de, 2002/2’den farklı olarak, sektördeki dağıtım sistemlerine göre, farklı pazar payları tercih edilmiştir. Bunun sebebinin, rekabet gücünün yüksek olduğu ve özellikle ekonomik yoğunlaşmanın fazla olduğu otomotiv sektöründe, pazar gücü yüksek olan sağlayıcıların, seçici dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüslere dikey anlaşmalarda yer alan dikey sınırlamaları dayatmak suretiyle piyasada rekabeti bozucu sonuçlar yaratmalarını önlemek ve ayrıca pazara daha çok dağıtıcı ve servis girmesine olanak sağlayarak özellikle marka içi rekabeti arttırmayı amaçlamak olduğu söylenebilir<sup>216</sup>.

## 2. İlgili Pazar

Tebliğ’de, anlaşmanın konusuna ve dağıtım sistemlerine göre farklı pazar payları belirlenmiş olduğundan, Kılavuz’un “*Muafiyetin Genel Koşulları*”

---

<sup>214</sup> **Koç**, s.46. Ayrıca, yazar, böylece daha önceki muafiyet tüzükleri için eleştiri konusu olan hakim durumdaki firmanın grup muafiyetinden faydalanmasının engellenmiş olduğuna dikkat çekmektedir; bkz. aynı sayfa dn.189.

<sup>215</sup> Türkiye’de uygulanmakta olan dikey anlaşmalara ilişkin 2002/2 sayılı Tebliğ’in ilk yayımlandığı halde pazar payı eşiği olmadığı için, pazar gücü yüksek, hatta hakim durumda olan teşebbüslerin yaptığı dikey anlaşmalar dahi, Tebliğ’deki diğer şartları karşılamaları halinde, grup muafiyetinden yararlanma imkanına sahip olmakta idi. Belki bu noktada, 4054 sayılı Kanun’un 6.maddesinin devreye girmesi düşünülebilirdi. Zira, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 8.maddesinde, “*Bu Tebliğ hükümlerine göre tanınmış muafiyet, Kanununun 6 ncı maddesinin uygulanmasını engellemez*” denilmektedir. Dolayısıyla, Kurul’un, hakim durumda olan teşebbüslerin rekabeti sınırlayıcı dikey anlaşmalarına, Kanun m.6 çerçevesinde muafiyet tanınmasına engel olabilmesi mümkündür; aynı yönde bkz. **Gürzumar**, s.105, **Korah**, s.415.

<sup>216</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.141.

hakkında açıklama yapıldığı 2.2 no.lu paragrafının hemen başlarında, Tebliğ'in uygulanmasının dikey anlaşmalardan etkilenen ilgili ürün ve ilgili coğrafi pazarların tanımlanmasını gerektirdiği belirtilmektedir. Bununla birlikte, Tebliğ'de, ne ürün pazarı ne de coğrafi pazar<sup>217</sup> tanımlanmış bulunmaktadır. Sadece, Tebliğ'in 3.a maddesindeki “rakip teşebbüsler” tanımında, ürün pazarının, “anlaşma konusu mal veya hizmetler ile alıcı açısından ürünün özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından bunlarla değiştirilebilir ya da bunları ikame edebilir<sup>218</sup> kabul edilen mal veya hizmetleri kapsadığı” ifade edilmektedir. Esasında, bu hüküm, ilgili ürün pazarının tespitinde dikkate alınması gereken unsurların belirlendiği 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4.maddesi ile uyumlu olmakla birlikte, yeterli derecede açıklayıcı değildir. Rekabet kurallarının uygulanmasında, ilgili pazarın (ürün ve coğrafi pazarın) doğru bir şekilde belirlenmesinin son derece önemli olması nedeniyle, Kurul tarafından 28.1.2008 tarihinde, ilgili pazarın tanımlanmasına ilişkin Kılavuz<sup>219</sup> yayınlanmış olup, Komisyon tarafından ilgili pazara ilişkin olarak yayınlanan Bildiri ile uyumlu olan bu Kılavuz'da, ilgili pazar kavramı, pazar tanımlanmasının temel ilkeleri, ilgili

---

<sup>217</sup> Genel olarak coğrafi pazarın belirlenmesinde, kıstas olarak, rekabet şartlarının homojenliği ve bu şartların diğer bölgelerden önemli derecede farklı olması kabul edilmiştir. Nitekim, Avrupa'da uygulanan ilgili pazara ilişkin Bildiri'de de, coğrafi pazar, “Rekabet koşullarının yeterince homojen olduğu ve diğer bölgelerden, bu koşullar açısından önemli derecede farklılık gösteren bölgeler” olarak tanımlanmaktadır; bkz. **Karabulut**, s.93. Benzer tanım, 2790/1999 sayılı Tüzük'e ilişkin Rehber'in 80 no.lu paragrafında da yapılmıştır. Yine, benzer tanım, 1997/1 sayılı birleşme ve devralmalara ilişkin Tebliğ'in 4.maddesinde yapılmıştır. 4054 sayılı Kanun'un 2.maddesinde ise, genelde ilgili pazar olarak Türkiye sınırları kabul edilmekle birlikte, bunun zorunlu olmadığını belirtmek isteriz. Zira, özellikle çimento gibi, taşıma maliyetlerinin yüksek olduğu ve ürünün niteliği gereği belli bir uzaklıktan fazla taşınmasının mümkün bulunmadığı ürünlerde, coğrafi pazarlar (Türkiye içinde) belli bölgelere ayrılabilir; **Topçuoğlu, M.**, Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları, Ankara 2001, s.157. Diğer örnekler için bkz. **Akıncı**, s.202-203. Son olarak, Kurul'un 28.1.2008 tarih ve 08-04/56-M sayılı ilgili pazarın tanımlanmasına ilişkin Kılavuzunda, coğrafi pazarın tanımlanmasında dikkate alınacak kriterler ve kullanılacak unsurlar detaylı bir şekilde belirlenmiştir; bkz. söz konusu Kılavuz m.2.1.2 ve m.2.2.2.

<sup>218</sup> İlgili ürün pazarının belirlenmesinde, dikkate alınması gereken en temel kıstas, ürünün “ikame edilebilir olup olmadığı”dır. Buna göre, bir ürünün diğerinin yerini alıp alamadığına göre, hangilerinin aynı pazarda olduğuna karar verilebilecektir. Örneğin, şayet bir ürünün fiyatının artması nedeniyle müşteri diğer bir ürünü talep ediyor ise, fiyatı artan ürün ile talep edilen ürünün ikame olduğu ve bunların aynı pazarda yer aldığı kabul edilebilecektir. İlgili ürün pazarı ve coğrafi pazara ilişkin daha fazla açıklama için bkz. **Willis**, s.122 vd.

<sup>219</sup> Bkz. 28.1.2008 tarih ve 08-04/56-M sayılı İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz, özellikle m.1.2 ve m.1.3.

ürün pazarı ve coğrafi pazarın belirlenmesinde dikkate alınan kriterler ve unsurlar detaylı bir şekilde belirlenmiştir.

Diğer taraftan, gerek Kurul'un gerek AB Komisyonu'nun, kararlarında, ilgili ürün pazarının belirlenmesinde, ürünün özellikleri, kullanım amaçları ve fiyatı gibi unsurların dikkate alındığı görülmektedir<sup>220</sup>. Nitekim, Kılavuz'un "pazar" kavramına ilişkin birtakım açıklamalara yer verilen 4.bölümünde<sup>221</sup> ise, pazarın belirlenmesinde kıstas olarak, "genel prensiplerin" ve Kurul'un önceki kararlarının dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir<sup>222</sup>.

Diğer taraftan, Kılavuz'da, ilgili pazarın nasıl tanımlanacağını, ürünün ikame edilebilirliği ve coğrafi özellikler gibi faktörlere bağlı olduğu, ürünün ikame edilebilirliğinin, alıcının bakış açısından<sup>223</sup> değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Nitekim, Kılavuz'da bu unsurlar dikkate alınarak yapılan açıklamaya göre, binek otomobiller ile azami yüklü ağırlığı 3.5 tona kadar olan hafif ticari araçlar ile ağırlığı 3.5.tonun üzerinde olan ağır ticari araçlar arasında bir ayrıma gidilebilmekte, bu gruplarda yer alan araçlar, teknik özellik, kullanım

---

<sup>220</sup> Komisyon'un ilgili ürün pazarının belirlediği *Hoffman-La Roche & Co AG v Commission (Vitamins)* (85/76), 13 February 1979, ECR 461, [1979] 3 CMLR 211, CMR 8527 (kararın ayrıntılı incelemesi için bkz. **Korah**, s.130-149) *Tetra Pact* [1992] OJ L72/1 [1992] 4 CMLR 551 (kararın ayrıntılı incelemesi için bkz. **Korah**, s.166-177) , *Hugin & Liptons* (22/78), [1979] ECR 1869 [1970] 3 CMLR 345 (kararın ayrıntılı incelemesi için bkz. **Jones/Sufrin**, s.315 vd, **Arđıyok, S.**, Rekabet Hukukunda Satış Sonrası Pazar Teorileri ve Yeni Motorlu Taşıtlar Tebliği'nin Ampirik Analizi, Rebate Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-V, 6-7 Nisan 2007, Kayseri, s.66 vd.) kararları ile Rekabet Kurulu'nun Star & Posta & Takvim Gazetesinin sahipleri hakkında verdiği 8.12.1999 tarih ve 99-56/599-381 sayılı kararı ile Hürriyet, Milliyet, Sabah ve Simge Yayıncılık şirketleri hakkındaki 17.7.2000 tarih ve 00-26/291-161 sayılı kararı söz konusu unsurların dikkate alındığı önemli kararlardandır.

<sup>221</sup> Bkz. Kılavuz'un "*Pazar Tanımı ve Pazar Payının Hesaplanması*" başlıklı 4.bölümü.

<sup>222</sup> Bu noktada belirtmek gerekir ki, Açıklayıcı Broşür'ün "pazar"a ilişkin açıklamalarının yapıldığı 6.bölümde, 1400/2002 sayılı Tüzük'ün sektöre özgü bir düzenleme olmasına rağmen, ilgili ürün ve coğrafi pazar tanımlarını yapmadığına dikkat çektikten sonra, bu konuda, Komisyon'un "ilgili pazar"ın tanımına ilişkin Bildiri'nin (*Commission Notice On The Definition Of The Relevant Market For The Purposes Of Community Competition Law, OJ C 372, 9.12.1997*) ve ayrıca önceki kararların dikkate alınması gerektiğini belirtmektedir. Türkiye'de 2005/4 sayılı Tebliğ'e ilişkin Kılavuz'un yayınlandığı tarihte, ilgili pazarın tanımlanmasına ilişkin 28.1.2008 tarihi Kılavuz henüz yürürlükte olmadığından, bu şekilde bir atıf yapılmamıştır.

<sup>223</sup> Esasında, genel olarak ilgili ürün pazarının belirlenmesinde, alıcının talep ikamesi olduğu kadar, arz ikamesinin de göz önünde bulundurulduğu belirtilmektedir; bkz. **Karabulut**, s.90.

amaçları ve tüketici tercihi dikkate alındığında birbirlerine ikame teşkil etmemektedir<sup>224</sup>.

Nitekim, Rekabet Kurulu'nun 3.4.2001 tarihli *Man* kararında farklı nitelikteki motorlu araçlar için farklı pazarların belirlendiği dikkat çekmektedir:

*“Bildirim konusu anlaşmaların taraflarından olan Man’ın, bu anlaşmalar ile oluşturulan dağıtım ağını kullanarak, ürettiği ve ithal ettiği ticari araçların /kamyon, çekici, otobüs) ve bu araçların yedek parçalarının dağıtım ve satışı ile bakım onarım hizmetlerini yapacak olması ve adı geçen şirketin yalnızca ağır ticari araç imal ve ithal ediyor olması dikkate alınarak, ilgili ürün pazarlarının her biri ayrı olarak değerlendirilmek üzere, 12 ton ve yukarısı kamyonlar, çekiciler, otobüsler ve bunların yedek parçalarının dağıtım ve satışı ile bakım, onarım hizmetlerinin oluşturdukları pazarlar olduğu tespit edilmiştir.”<sup>225</sup>*

Diğer taraftan, yedek parça pazarına ilişkin olarak ise, Kılavuz, her bir model aracın ayrı ayrı her bir yedek parçasına ilişkin olarak farklı ürün pazarlarının belirlenmesinin mümkün olabileceğini belirtmiş ve Kurul’un 2.11.2000 tarihli *Mais Kararı*’na atıf yapmıştır. Bu karar, yedek parçalara ilişkin pazarın belirlenmesinde esas alınması gereken önemli açıklamaları içermektedir:

*“Farklı marka araçların parçaları birbirlerine uymadığı gibi, aynı markalı araçların değişik modellerinin parçaları da diğerlerinin yerine kullanılamamaktadır. Bu nedenle örneğin, Renault 12 model araçlarda Renault 9 model otomobil için üretilmiş kaporta parçasını kullanmak mümkün değildir. Esasen Renault 12 model bir aracın hiçbir parçasının diğerinin yerine kullanılması da mümkün gözükmemektedir. Bu nedenle her bir model otomobilin ayrı ayrı her bir parçasının farklı bir ilgili ürün pazarı oluşturduğu söylenebilir. Şikayet Renault 9 ve Renault 12 model*

<sup>224</sup> Bkz. **Kılavuz**, 4.bölüm, 2.paragraf.

<sup>225</sup> Rekabet Kurulu'nun 3.4.2001 tarih ve 01-15/140-36 sayılı *Man* kararı.



*otomobilin kaporta parçalarına ilişkin olduğu için yalnızca bu tip parçalar ilgili ürün pazarı olarak alınmıştır. Bu pazarda faaliyet gösteren firmaların kaporta ile birlikte kaportayla ilgili parçaların tamamını satmaları ya da üretmeleri, bu pazarı daha alt pazarlara bölmeyi de gereksiz kılmıştır.”<sup>226</sup>*

### **3. Eşikler**

2005/4 sayılı Tebliğ’in 4.maddesine göre, muafiyet hükümleri, dikey anlaşmanın aşağıdaki koşulları taşıması kaydıyla,

- *Sağlayıcının motorlu taşıt veya yedek parça ya da bakım ve onarım hizmeti sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u;*
- *Motorlu taşıtların dağıtımı için niceliksel seçici dağıtımın tercih edildiği anlaşmalarda ise %40'ı geçmemesi durumunda uygulanır.*
- *Niteliksel seçici dağıtım sistemi oluşturan anlaşmalar için pazar payı eşiği bulunmamaktadır.*
- *Tek elden sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda muafiyet, alıcının anlaşma konusu malları ve hizmetleri aldığı ilgili pazardaki payının %30'u aşmaması kaydıyla uygulanır.*

Hükümden de görüldüğü üzere, Tebliğ, sadece dağıtım sistemleri arasında değil, motorlu taşıt ve yedek parça ve satış sonrası hizmetler için de farklı eşikler benimsemiştir. Buna göre Tebliğ'deki muafiyet<sup>227</sup>;

- ***Motorlu taşıt dağıtımında*** : Münhasır dağıtım (münhasır bölge ya da müşteri gurubu) için %30, niceliksel seçici dağıtım için %40'ı geçmemesi kaydıyla uygulanır, niteliksel seçici dağıtımın tercih edilmesi halinde ise, sağlayıcı, pazar payı eşiği ile bağlı değildir.

---

<sup>226</sup> Rekabet Kurulu'nun 2.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı Karar.

<sup>227</sup> **Gazioğlu**, s. 24.

- **Yedek parça ve satış sonrası hizmetlerin dağıtımında :** Hem münhasır hem de niceliksel seçici dağıtım sistemleri için %30'u geçmemesi kaydıyla uygulanmaktadır. Burada da, niteliksel seçici dağıtımın tercih edilmesi halinde, pazar payı eşiği uygulanmayacaktır.

### **3.1. Münhasır Dağıtımda Pazar Payı Eşiği**

Tebliğ, sağlayıcının dağıtım sistemini münhasır bölge ya da müşteri grubunu esas alarak kurmak istemesi halinde, ilgili pazardaki payının %30'u geçmemesini aramaktadır. Bir başka ifade ile, pazardaki payı, %30'u geçen sağlayıcıların muafiyetten yararlanabilmeleri için, müşteri ya da bölge paylaşımına gitmemeleri gerekmektedir<sup>228</sup>.

Bu noktada önemle belirtmek gerekir ki, münhasır dağıtım sistemi kuran bir sağlayıcı, pazar payı eşiğini karşılamış olsa da, söz konusu münhasır alan içinde, dağıtım sistemi içindeki teşebbüse sınırsız bir münhasırlık verememektedir. Gerçekten, Kılavuz'un 22. ve 23.sorularına verilen cevaplarda açıklandığı üzere, sağlayıcı, münhasır bölge ya da müşteri grubuna sadece aktif satış yapılmasını kısıtlayabilmekte, pasif satışlara engel olamamaktadır.

### **3.2. Seçici Dağıtım Sisteminde Pazar Payı Eşiği**

Sağlayıcının belirli kriterleri tutturan dağıtıcılara mal veya hizmet vermeyi taahhüt ettiği, dağıtım ağı içindeki teşebbüslerin ise, ağ dışında yer alan yetkisiz teşebbüslere mal ya da hizmet satmamayı taahhüt ettiği seçici dağıtım sisteminde<sup>229</sup>, pazar payı eşikleri, niteliksel ve niceliksel sistem ve ayrıca dağıtım, yedek parça ve servis hizmetleri bakımından ayrı ayrı belirlenmiştir.

---

<sup>228</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.142.

<sup>229</sup> Yukarıda ilk bölümde motorlu taşıt sektöründeki dağıtım sistemleri incelenirken, genel olarak seçici dağıtım sistemi ile niteliksel ve niceliksel seçici dağıtım sistemlerini incelemiştik. Bu itibarla, burada aynı tanımlamaları yapma gereği duyulmamaktadır.

Buna göre, motorlu taşıt dağıtımında, sağlayıcının pazar payı %30'un altında ise, sağlayıcı, niceliksel ya da niteliksel seçici dağıtım sistemlerinden hangisini seçerse seçsin, anlaşmaya muafiyet tanınacaktır. Sağlayıcının pazar payı, %40'ın üzerine çıkarsa, sağlayıcı motorlu taşıt dağıtımında sadece niteliksel seçici dağıtım sistemini tercih edebilecektir. Diğer taraftan, yedek parça ve satış sonrası hizmetlerde, sağlayıcı, pazar payının %30'un altında olması halinde istediği herhangi bir sistemi seçebilecek ve fakat %30'un üzerinde olması halinde sadece niteliksel seçici dağıtımını seçebilecektir.

### 3.3. Tek Elden Sağlama

Birinci bölümde de ifade ettiğimiz üzere, sağlayıcı, mallarını ya da hizmetlerini sadece tek bir alıcı tarafından dağıtılmasını tercih edebilir. Böyle bir durumda, sağlayıcı, alıcı ile yaptığı sözleşmede, başka bir alıcıya malı satmamayı taahhüt etmektedir. Tebliğ'e göre, tek elden sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda muafiyet, **alıcının** anlaşma konusu malları ve hizmetleri aldığı ilgili pazardaki payının %30'u aşmaması halinde uygulanmaktadır. Bu noktada, üç hususa dikkat çekmek isteriz;

Bir kere, diğer dağıtım sistemlerinden farklı olarak, burada, sağlayıcının değil, "alıcının" pazar payı dikkate alınmaktadır. Nitekim, Tüzük'te de aynı düzenleme bulunmaktadır<sup>230</sup>. Esasında burada, sağlayıcı yerine, tek "alıcı"nın pazar payının dikkate alınmış olması, amaca uygun olmuştur. Zira, tek elden sağlama yükümlülüğünde, piyasada araç ya da yedek parça dağıtan veya servis hizmeti sunan sadece tek bir alıcı olduğu için, nihai kullanıcıların anlaşma konusu mal ve hizmetleri temin edebileceği başka bir alıcı bulunmamaktadır; yani alternatif kaynak<sup>231</sup> yoktur. Böyle bir durumda, pazar gücü yüksek olan alıcı teşebbüsün, hakim durumunu kötüye kullanmak suretiyle piyasadaki rekabeti bozma riski söz konusu olabilecektir.

<sup>230</sup> Bkz. 1400/2002 sayılı Tüzük m.3.2.

<sup>231</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.149.

İkincisi, burada belirlenen %30'luk pazar payı eşiği, 2007/2 sayılı Tebliğ ile değişik 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin Tebliğ'de, %40 olarak belirlenmiştir.

Üçüncüsü, her ne kadar 2005/4 sayılı Tebliğ'de açıkça ifade edilmemiş olsa da, tek alıcıya sağlama yükümlülüğünün bölgesel sınırı tüm Türkiye'dir<sup>232</sup>. Başka deyişle, sağlayıcı, anlaşma konusu malları ve hizmetleri, Türkiye sınırları içindeki tek bir alıcıya satma yükümlülüğünü üstlenmiştir. Nitekim, 2007/2 sayılı Tebliğ ile değişik 2002/2 sayılı Tebliğ'in 3.h. maddesinde de açıkça sağlayıcının yükümlülüğünün bölgesel sınırının tüm Türkiye olduğu belirtilmiştir<sup>233</sup>.

---

<sup>232</sup> Nitekim, aynı yönde açıklanma için bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.149.

<sup>233</sup> Nitekim, 1400/2002 sayılı Tüzük'ün "tek elden sağlama yükümlülüğü" nün tanımlandığı 1.e.maddesinde de, sağlayıcının mal ve hizmetlerini ortak pazar (*common market*) içindeki tek bir alıcıya satma yükümlülüğünden bahsedilmektedir.

Yukarıda pazar payı eşiklerine ilişkin olarak yapılan açıklamalardan sonra, Tebliğ’de belirlenen tüm pazar payı eşiklerini bir tabloda özetlemekte yarar görmekteyiz;

<b>Anlaşmanın Konusu</b>	<b>Maksimum Pazar Payı Eşiği</b>			
	<b>SAĞLAYICININ</b>			<b>ALICININ</b>
	<b>Seçici Dağıtım Sistemi</b>		<b>Münhasır Bölge/Müşteri</b>	<b>Tek Elden Sağlama</b>
	<b>Niteliksel</b>	<b>Niceliksel</b>		
Satış/servis/yedek parça (3S)	eşik yok	%30	%30	%30
Araç dağıtım	eşik yok	%40	%30	%30
Yedek Parça Dağıtım	eşik yok	%30	%30	%30
Bakım ve onarım (servis)	eşik yok	%30	%30	%30

Bu noktada, son olarak, neden satış sonrası hizmetler ile yedek parçaların dağıtımını konusunda, motorlu taşıtların dağıtımından farklı bir düzenleme getirilmiş olduğunu cevaplamak gerekmektedir. Motorlu taşıtlar sektöründe, teşebbüslerin, motorlu taşıtların dağıtımına nazaran, satış sonrası hizmetler ile yedek parçaların dağıtımını konusunda daha yüksek pazar paylarına sahip olmaları nedeniyle, 2005/4 sayılı Tebliğ’in, teşebbüsleri, satış sonrası hizmetler ile yedek parçaların dağıtımını pazarında niteliksel seçici dağıtım sistemini tercih etmeye teşvik ettiği kabul edilmektedir<sup>234</sup>.

<sup>234</sup> Songör, s.66.

#### 4. Pazar Payı Eşiklerinde “De Minimis” Kuralı

Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın bir kararında<sup>235</sup> ortaya çıkan “De minimis” kuralına<sup>236</sup> göre, “*teorik olarak rekabeti sınırladığı ileri sürülebilecek bazı danışıklı ilişkilerin, rekabeti ve üye ülkeler arasındaki ticareti hissedilir derecede etkilemedikleri sürece, RA m.81/1 yasağı kapsamı dışında görülmesi gerektiği kabul edilmektedir.*”<sup>237</sup> Buna göre, bir anlaşmanın etkisi yönünden m.81/1 kapsamında olduğunun kabul edilebilmesi için, bu anlaşmanın sadece etkisinin rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olması yeterli bulunmakta, aynı zamanda, bu etkinin hissedilebilir/fark edilebilir nitelikte olması aranmaktadır.

<sup>235</sup> *Völk v Vervaecke*, case 5/69 [1969] ECR 295, [1969] CMLR 273. Karara konu olayda, çamaşır makinesi üretimi yapan Alman Erd & Co şirketinin sahibi olan Völk, Belçikalı şirket Vervaecke'ye Belçika'da ve Lüksemburg'ta münhasır dağıtıcılık vermiş ve paralel ticareti önlemek amacıyla mutlak inhisari bir koruma sağlamıştır. Taraflar arasında çıkan uyumsuzluk nedeniyle, Vervaecke, anlaşmanın, RA'nın 85/1 maddesine (yeni m.81/1) aykırı olduğundan geçersizliğine karar verilmesini talep ettiyse de, Adalet Divanı, verdiği kararda aynen şunları söylemiştir: “*bir sözleşmenin 81/1. maddesindeki yasaklamanın dışında kalması için - tarafların uyumsuzluk konusu ürünün pazarındaki güçsüz pozisyonları dikkate alındığında- pazarda belirsiz/önemsiz bir etkisinin olması gerekmektedir*”. Tam tersinden ifade etmek gerekirse, bu Kararında AD, RA m.81/1'in ihlal edildiğinin kabul edilebilmesi için, iddia edilen aykırılığın, belirli, fark edilir derecede olması gerektiğini kabul etmiş ve bu bağlamda, somut olaydaki tarafların pazar paylarının çok küçük olması nedeniyle (Erd &Co -Völk %0.08, Vervaecke %0.2), bu şirketler arasındaki anlaşmadaki rekabete aykırı etkinin hissedilebilir/fark edilebilir derecede olmadığına karar vermiştir; bkz. **Whish**, s.132, **Jones/Sufrin**, s.159, **Sanlı**, s.185, dn224.

<sup>236</sup> Türk Rekabet Hukuku literatürüne de “*de minimis*” olarak aktarılan ve halihazırda da orijinal hali ile kullanılmaya devam edilen bu kuralın, tam Türkçe karşılığını bulmak biraz zordur. Açıklayıcı Broşür'ün çevirisini yapan Türk Metal Sanayi Sendikası “*de minimis*” ifadesini, “*asgariler*” olarak Türkçe'ye çevirmiştir; bkz. <http://www.mess.org.tr/ab/pdf/ler.asp?pdf=15>. Ne var ki, “*asgariler*” ifadesi, *de minimis* kuralının sadece “*asgari bir oranı*” ifade ettiği izlenimi vermekte olup, doktrini daraltıcı bir etkiye sahiptir. Her ne kadar, Komisyon, rekabete aykırı etkinin fark edilebilir olup olmadığını, genellikle, anlaşmanın taraflarının pazar paylarını dikkate alarak karar vermekte ise de, Adalet Divanı bazı kararlarında, örneğin *Musique Diffusion Française v Commission* kararında (ECR 1825 [1983] 3 CMLR 221), her ne kadar tarafların pazar payı düşük olsa da, bölünmüş pazarlarda en rekabetçi olanların pazar payını aşmaları ve cirolarının yüksek olması nedeniyle, *de minimis* kuralını uygulamamıştır; dolayısıyla, bu kuralın uygulanmasını değerlendirirken, sadece niceliksel bir yaklaşımın uygulanmaması gerektiği kabul edilmektedir (bkz. **Whish**, s.135, karşı görüş için bkz. **Sanlı**, s.102). Esasında, *de minimis* kuralını doktrinde ilk olarak Türkçeleştiren *Tekinalp* olmuştur. Yazar, *de minimis* kavramına karşılık olarak “*Hoşgörülebilirlik Doktrini*” kavramını kullanmıştır; bk. **Tekinalp**, s.358 ve aynı yönde kullanım için bkz. **Topçuoğlu,M.**, Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları, s.145. Kanaatimizce, Avrupa'da uygulanan *de minimis* doktrininin en ayırıcı noktasını, rekabeti aykırı etkinin “*hissedilebilir/fark edilebilir*” (Avrupa'daki kararlarda geçtiği hali ile “*significant*”) olması teşkil ettiğinden, Türkçe'ye çevrilmesinde de, bu ayırıcı noktayı öne çıkaran bir kavram bulmak daha doğru olacaktır. Bu itibarla, bizler, doktrinin Avrupa'da uygulanan kararlarda öne çıkan kavramını (significant) dikkate alarak, Türkçe'ye “*Farkedilebilirlik Kuralı*” olarak alternatif bir çeviri önermekteyiz.

<sup>237</sup> **Sanlı**, s.102.

Avrupa Birliği Rekabet Hukuku'nda uygulanan ve kararlara konu olan *de minimis* doktrini, 1400/2002 sayılı Tüzük'te de yansımalarını göstermiştir. Açıklayıcı Broşür'ün "*Motorlu taşıt sektöründeki anlaşmalara De Minimis Bildirisi*"<sup>238</sup> uygulanabilir mi?" başlıklı 7.sorusuna verdiği cevapta, ilgili pazardaki payları %15'i aşmayan rakip olmayanlar arasında yapılan ve ağır kısıtlamalar<sup>239</sup> içermeyen dikey anlaşmalarda rekabete aykırı etkinin genelde hissedilir/farkedilebilir olmadığı, bu durumun, ikili dağıtım (*dual distribution*) durumlarında olduğu gibi, rakipler arasında yapılan ve rakiplerin pazar payının %10'u geçmediği anlaşmalar için de geçerli olduğu, diğer taraftan, pazarın, birkaç teşebbüsün benzer dikey anlaşmalardan oluşan paralel ağların uygulaması suretiyle kapanması<sup>240</sup> halinde, bu oranın asgari %5 olması gerektiğini, zira bu durumda birikimli etkilerin (*cumulative effect*) doğacağı belirtilmektedir<sup>241</sup>.

Motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren sağlayıcıların hemen hemen hepsi, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsler ile benzer dikey anlaşmalar yapmakta, bu ise, rekabetin benzer etkiler yaratacak şekilde kısıtlanması sonucunu doğurmakta, dolayısıyla, motorlu taşıt sektöründeki dikey anlaşmalarda, *de minimis* kuralının uygulanması bakımından, %5'lik pazar payı eşiğinin esas alınmasının doğru olacağı kabul edilmektedir<sup>242</sup>.

Türkiye'de ise, *Farkedilebilirlik Kuralı* (de minimis) Rekabet Hukuku mevzuatında yer almadığı gibi, Rekabet Kurulu'nun kararlarında da

---

<sup>238</sup> Avrupa Birliği Adalet Komisyonu, *De minimis* doktrininin uygulanmasına ilişkin bir de Bildiri yayınlamıştır: Commission Notice on Agreements Of Minor Importance Which Do Not Appreciably Restrict Competition Under Article 81 (1) Of The Treaty Establishing The European Community, OJ C 368, 22.12.2001. Söz konusu Bildiri hakkında bkz. **Whish**, s.133-136.

<sup>239</sup> Açıklayıcı Broşürde, Tüzük'ün 4.maddesinde açıklanan (bizde m.5) "ağır sınırlamaları" içeren anlaşmaların, düşük pazar payına sahip şirketler arasında yapılmış olsa da, genellikle rekabeti farkedilebilir düzeyde sınırladığı ifade edilmiştir; bkz. **Açıklayıcı Broşür**, 7.soruya verilen cevap, dn.47.

<sup>240</sup> Dikey anlaşmaların piyasa kapatma etkisi için bkz. **Ekdı, B.**, Dikey Anlaşmalar Yoluyla Piyasanın Kapatılması, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-II, 9 Nisan 2004, Kayseri, s.97 vd.

<sup>241</sup> Bkz. **Açıklayıcı Broşür** 7. soruya verilen cevap. Ayrıca bkz. **Whish**, s.134, **Sanlı**, s.102.

<sup>242</sup> **Gazioğlu**, s.23-24, dn.60.

uygulanmamaktadır. Halbuki, rekabetin yoğun olduğu özellikle otomotiv sektöründe, rekabete aykırı etkinin değerlendirilebilmesi için böyle bir kuralın varlığına ihtiyaç olduğu düşünülmekte; en azından, bu kuralın Türk Rekabet Hukuku mevzuatına da dahil edilmesine engel bir şey bulunmamaktadır.

Bu noktada, pazar payları, Tebliğ’de belirlenen eşiklerin üzerinde olan teşebbüslerin dağıtım anlaşmaları grup muafiyeti dışında kalacağı için, bu anlaşmaların otomatik olarak Kanun’un 4.maddesine (Roma Anlaşması m.81’e) aykırı olup olmadığı sorusunu cevaplamak gerekmektedir. Yukarıda da açıkladığımız üzere, Kanun’un 5.maddesinde “bireysel muafiyet” hükümleri düzenlenmiştir; buna göre, anlaşmanın tarafları Kurul’a başvuruda bulunarak anlaşmalarının Kanun’un 4.maddesindeki yasaktan muaf tutulmasını isteyebilmektedirler. Dolayısıyla, şayet sağlayıcının pazar payı eşiği nedeniyle Tebliğ’deki grup muafiyetinin kapsamına çıkılır ise, bu durumda, sağlayıcı (ya da anlaşmanın diğer tarafı) Kurul’dan bireysel muafiyet talebinde bulunabilecektir<sup>243</sup>.

## 5. Pazar Payının Hesaplanması

Tebliğ’in 8.maddesinde, yeni motorlu araçların ve yedek parçaların dağıtımı ile bakım ve onarım hizmetlerinin sunumunda, pazar payının nasıl hesaplanacağı, %30 ve %40’lık pazar payı eşiklerinin hesaplanmasında hangi kuralların uygulanması gerektiği belirlenmiştir<sup>244</sup>. Bu hükümde yapılan açıklamalarda da, özünde, her bir dağıtımın niteliğine göre, ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçlarının esas alınması gerektiği görülmektedir.

Pazar payının hesaplanmasında vurgulanması gereken önemli bir nokta, yapılacak hesaplamada, ilgili teşebbüs ile birlikte bağlı teşebbüslerin de dikkate alınması gerekmektedir. Gerçekte, Kılavuz’a göre, “Eğer bir teşebbüs ya da bağlı

---

<sup>243</sup> Gazioglu, s.24.

<sup>244</sup> Ardiyok, satış sonrası pazar teorilerini incelediği çalışmasında, motorlu taşıtlar sektöründe, satış sonrası pazarların ayrı pazarlar olarak kabul edildiğini, satış sonrası pazarın belirlenmesinde talep ikamesinin dikkate alındığını ve pazar gücü teorisinin kabul edildiğini belirtmektedir; bkz. Ardiyok, s.106-107.



*teşebbüsleri, aynı ürün pazarına ait farklı markalarda taşıtlar tedarik ediyorsa, pazar payı hesaplanırken bunların hepsinin göz önüne alınması gerekmektedir. Bu şekilde hesaplanan toplam pazar payının Tebliğ’de belirlenen ilgili eşğin üzerinde olması durumunda, münferit olarak ele alındıklarında bu markaların hiçbiri söz konusu eşikleri aşmıyor olsa bile, dağıtım anlaşmalarının tümü Tebliğ’in sağladığı grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.”<sup>245</sup>*

## **B. DİĞER KOŞULLAR**

### **1. Genel Olarak**

Kılavuz’da, Tebliğ’in 4.maddesinde getirilen, pazar eşği haricindeki diğer genel koşulların, yeni taşıt satıcılarının ya da bakım-onarım hizmeti sağlayıcılarının dinamik rekabete girmesine izin veren, daha istikrarlı bir çerçeve temin etmeyi amaçladıklarını belirtmekte ve bu amaç doğrultusunda, Tebliğ’in, muafiyete konu sözleşmede;

- Bir yetkili satıcı ya da yetkili servis işletmesini ilgili tüm hak ve yükümlülüklerle birlikte marka ağının başka bir üyesine devretme hakkı,
- Sözleşmenin feshedilmesinin gerekçelerini bildirme yükümlülüğü,
- Sözleşmeye ilişkin ihtilafları bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkı ve
- Belirli süreli sözleşmeler ve sözleşmenin yenilenmemesi ya da sonlandırılmasına ilişkin tebligat sürelerine yönelik asgari bir süre

bulunmasını gerektirdiğine dikkat çekmektedir<sup>246</sup>.

Buna göre, Tebliğ’in 4.maddesindeki koşulları sağlamayan anlaşmalara Tebliğ’deki grup muafiyeti verilmemekte, şayet şartları var ise, taraflar, Kanun’un 5.maddesine göre bireysel muafiyet alabilmektedir.

---

<sup>245</sup> Kılavuz, 2.2. no.lu paragraf.

<sup>246</sup> Kılavuz, 2.2.1.bölüm altındaki açıklamalar.

## 2. Dikey Anlaşmadan Doğan Hakların ve Yükümlülüklerin Devri

Tebliğ'in 4.maddesine göre, anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için, *“sağlayıcı ile dağıtıcı ya da yetkili servis arasında yapılan anlaşmada, dikey anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin, dağıtım sisteminde bulunan ve dağıtıcı veya yetkili servis tarafından seçilen başka bir dağıtıcıya veya yetkili servise aktarılmasına sağlayıcının rıza göstermesi”* gerekmektedir (m.4.a). Hükme göre örneğin, sağlayıcı X teşebbüsü ile bu teşebbüsün dağıtım sistemi içinde yer alan X1 bayi arasında yapılan anlaşmada, X teşebbüsü, bayisinin, sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerini diğer bir bayisine (X2) devretme hakkını kısıtlayamayacaktır<sup>247</sup>.

Tebliğ'de sağlayıcıya getirilen bu kısıtlamanın genel olarak uygun olduğunu belirtmekle birlikte, şu noktada eleştiri getirilebileceği düşünülmektedir; sağlayıcının özellikle niteliksel esaslara göre kurmuş olduğu bir dağıtım sisteminde, bayilerinin konumları, büyüklükleri, kapasiteleri gibi somut şartların yanında, bayinin satış ve pazarlama başta olmak üzere, yönetim politikasını belirleyecek ve uygulayacak kişileri de çok önemlidir. Zira, her ne kadar sağlayıcının dağıtım sistemi içindeki teşebbüsler arasında ayırmacılık yapmama gibi bir yükümlülüğü bulursa da, bazı bayiler, özellikle konumları ve buldukları yerdeki tüketici nüfusu ve profili nedeniyle, kendiliğinden, diğer bayilerden daha stratejik bir konumda oldukları kabul edilebilir. Bu gibi bayilerde, satış ve pazarlama politikasının etkin bir şekilde uygulanabilmesi için başta, donanımlı ve tecrübeli bir yönetim kadrosu olmak üzere, iyi bir ekibe ihtiyaç olduğu tereddütsüzdür. Nitekim sağlayıcı da, stratejik konuma sahip olan bu gibi bayilerde, yönetici kadrosuna özellikle önem vermiş olabilir. İşte böyle bir durumda, söz konusu bayinin, dikey anlaşmadan doğan hak ve yükümlülüklerini, sağlayıcıdan onay almadan dağıtım sistemi içindeki herhangi bir bayiye devretmesi, sağlayıcının satış performansını ciddi anlamda etkileyebilecektir.

---

<sup>247</sup> Buradaki “devir” ile tam olarak ne kastedildiği açık değildir. Bu devrin, sadece sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerin devrini mi, yoksa işletmenin devri de dahil olmak üzere daha kapsamlı bir devri mi kapsadığı, ayrıca bu devrin, örneğin şirketteki pay devrini de içerip içermediği açık değildir.

Dolayısıyla, belki, Tebliğ’de, dağıtım sistemi içindeki teşebbüslere, devir konusunda tam bir özgürlük vermek yerine, en azından, “sağlayıcıya, önceden yazılı olarak bildirim yapma yükümlülüğü”, buna karşın sağlayıcıya da, “objektif ve haklı sebepleri olmaksızın bu devre engel olamaması” yönünde bir sınırlama getirilmesi düşünülebilirdi.

Diğer taraftan, bayinin ya da yetkili servisin bu yetkisinin, dağıtım sistemi içindeki diğer yetkili bayiler/servisler ile sınırlı olması ve fakat anlaşmadaki hak ve yükümlülüklerini dağıtım ağı dışındaki yetkisiz üçüncü kişilere devredememesi ise gayet yerinde olmuştur.

Bu noktada, Tebliğ’deki hükümde açıkça belirtilmemekle birlikte, Kılavuz, dağıtım sistemi içindeki devreden ve devralan teşebbüslerin, dağıtımın aynı konuda faaliyette bulunmalarını aradığını belirtmek isteriz<sup>248</sup>. Başka deyişle, alıcı ile satıcının (örneğin X1 ve X3’ün), yeni motorlu taşıt satmak ve bakım ve onarım hizmetleri vermek gibi tamamen farklı alanlarda faaliyet göstermesi halinde, sağlayıcı, söz konusu devri engelleyebilecektir. Bu durumda, sağlayıcı X’in, yetkili araç dağıtım bayisi olan X1’in sözleşmedeki hak ve yükümlülüklerini, sadece bakım ve onarım hizmeti veren diğer bir bayisine (X3’e) devretmesini engelleme hakkı bulunmaktadır. Esasında, Kılavuz’un bu açıklaması yerindedir. Zira, aksi taktirde, satış konusunda herhangi bir uzmanlığı ve eğitimi olmayan bir servisin, araç bayiini satın alarak tüketicinin menfaatlerini karşılayamaması, diğer taraftan sağlayıcının araç satışını ve itibarını olumsuz etkilemesi söz konusu olabilecektir.

---

<sup>248</sup> Kılavuz, 7.soruya verilen cevap. Aynı yönde bkz. Açıklayıcı Broşür, 10.soruya verilen cevap.

### 3. Anlaşmanın Süresi ve Feshi

Tebliğ'in 4.maddenin (c) bendine göre;

*Sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili servis arasında yapılan anlaşmanın,*

- 1) en az beş yıl süreli olması ve anlaşmada yer alacak olan yenilememe isteğini anlaşmanın sona ermesinden asgari altı ay önce bildirmeyi her iki tarafın da kabul etmesi veya,*
- 2) belirsiz bir süre için yapılması halinde feshi ihbar süresinin her iki taraf için de en az iki yıl olması ancak bu sürenin; sağlayıcının anlaşmaya son vermesi durumunda kanundan veya anlaşmadan dolayı uygun bir tazminat ödemek zorunda olduğu veya dağıtım sisteminin önemli bir kısmını ya da tamamını yeniden düzenlemesinin zorunlu olması nedeniyle sağlayıcının anlaşmayı sona erdirmesi hallerinde en az bir yıla indirilmesi, koşullarıyla uygulanır. Ancak bu durum, taraflardan birinin ana yükümlülüklerinden birini yerine getirmemesi nedeniyle diğer tarafın anlaşmaya son verme hakkını etkilemez.*

Hükme göre, sağlayıcı ile dağıtım sistemi içindeki teşebbüs arasındaki anlaşma, ister belirli süreli ister belirsiz süreli olsun, sona erdirilmesi belli şartlara bağlanmıştır. Şayet sözleşme, belirli süreli yapılırsa, bu durumda, sözleşmenin en az **“beş yıl”** süreli olması ve sözleşmenin yenilenmemesine ilişkin bildirim, sözleşmenin bitiminden en az **“altı ay”** önce yapılması gerekmektedir. Diğer taraftan, şayet sözleşmenin belirsiz süreli olması tercih edilir ise, bu durumda da, feshi ihbar süresi kural olarak **“en az iki yıl”** dır. Hükümde istisnai olarak kabul edilen 1 yıllık feshi ihbar süresi ise, sağlayıcının tazminat ödemek durumunda kalması ya da dağıtım sistemini yeniden düzenlemesinin zorunlu olması hallerinde söz konusu olmaktadır.

Esasında, benzer hüküm, eski Tebliğ'de (1998/3) de yer almakta olup<sup>249</sup>, yeni Tebliğ'de sağlayıcının sözleşmeyi feshetme imkanını kısıtlayan bu

---

<sup>249</sup> Bkz. 1998/3 sayılı Tebliğ m.6.2.b.

düzenlemenin devam ettirilmesinin amacının dağıtım sistemi içinde yer alan ve bu sisteme girebilmek ve burada kalabilmek için çok ciddi yatırımlar yapmak durumunda kalan teşebbüslerin, sağlayıcı tarafından keyfi ya da subjektif sebeplerle anlaşmalarına son vermelerini önlemek olduğu düşünülmektedir. Gerçekten de, bu yatırımların ekonomik bakımdan geri dönüşünün sağlanması için, sözleşmenin dağıtım sistemi içindeki teşebbüs için belirli bir süre devam edeceğinin garanti altında alınmasının dağıtıcıların ekonomik çıkarlarının korunması bakımından gerekli olduğu kabul edilmektedir<sup>250</sup>.

Bu konuda eski Tebliğ döneminde verilmiş kararlardan bir tanesine örnek göstermek gerekirse; Kurul'un 27.12.2004 tarihinde verdiği *Peugeot Kararı*'nda, Kurul, yetkili satıcılık sözleşmesinde yer alan "*İşbu sözleşme her iki tarafça imzalandığı tarihte yürürlüğe girecek ve taraflardan herhangi birinin 3 ay önceden yazılı tebligatı halinde vadesinde son bulacaktır.*" hükmünü, açıkça 1998/3 sayılı (eski) Tebliğ'e aykırı görmüştür<sup>251</sup>. Dolayısıyla, anlaşmanın, feshi ihbar süresi koşulunu karşılamaması halinde, Tebliğ'deki muafiyetten yararlanması mümkün değildir. Ancak, bu demek değildir ki, anlaşma haklı bir neden olsa dahi, feshi ihbar süresine uyulması mecburdur. Şayet, gerek sağlayıcı gerek dağıtım sistemi içindeki teşebbüs için haklı bir nedenin ortaya çıkması halinde, anlaşma, derhal, hiçbir süre koşuluna uyulmaksızın feshedilebilecektir<sup>252</sup>.

Bu noktada önemle belirtmek isteriz ki; Tebliğ'de yer alan anlaşmanın süresine ve feshine ilişkin 5 ve 2 yıllık süreler, anlaşmanın her iki tarafı için de geçerlidir. Yani; anlaşmadaki bu sürelerle, hem sağlayıcı hem de dağıtım ağındaki teşebbüs için aynı şekilde kabul edilmesi halinde, anlaşma, Tebliğ'deki muafiyetten yararlanabilecektir.

---

<sup>250</sup> **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.154. Ancak yazar, beş yıllık süreler dolduktan sonraki dönem için yine beş yıllık ya da belirsiz süreli sözleşme yapmak zorunluluğunun bulunmasını eleştirerek, sonraki döneme ilişkin olarak hem dağıtıcıyı hem de sağlayıcıyı daha özgür bırakacak düzenlemelerin olması gerektiğini savunmuştur.

<sup>251</sup> Kurul'un 27.12.2004 tarih ve 04-82/1168-294 sayılı *Peugeot Kararı*.

<sup>252</sup> Bu konu aşağıda tekrar ele alınacaktır.

Diğer taraftan, Tebliğ, belirsiz süreli anlaşmaların feshine ilişkin olarak, sağlayıcı açısından bir farklılık getirmiştir. Buna göre, şayet sağlayıcı, anlaşmaya son vermesi halinde, anlaşmada bir tazminat ödemeyi yüklenmiş ise ya da bu tazminatı kanunun herhangi bir hükmünden dolayı ödemesi gerekiyor ise, ya da, sağlayıcı, dağıtım sisteminin önemli bir kısmını ya da tamamında bir değişiklik yapması söz konusu ise, bu durumda, feshi ihbar süresi sağlayıcı açısından 1 yıla indirilebilecektir. Esasında benzer hüküm 1998/3 sayılı Tebliğ’de de bulunmaktaydı. Gerçekten, 1998/3 nolu Tebliğ’de de, dağıtım sisteminin kısmen veya tamamen yeniden organize edilmesinin zorunlu olduğu hallerde, sağlayıcının 1 yıllık feshi ihbar süresine uymak şartıyla, anlaşmayı feshetme hakkı bulunduğu düzenlenmiş idi. Bu noktada, her iki Tebliğ’de de yer alan yeniden yapılanma/organize ifadelerinin ne anlama geldiğini biraz açmak gerekmektedir.

Dağıtım sisteminin yeniden düzenlenmesi denilince ilk olarak akla, yukarıda birinci bölümde açıkladığımız dağıtım sistemlerinde değişiklik yapılması gelmektedir. Örneğin, niceliksel dağıtım sistemini tercih ederek yapılan bir sağlayıcının, sonradan -ekonomik bir takım nedenlerle olabilir- dağıtım sisteminin bütününe niteliksel kriterlere göre yapılandırma kararı alması halinde, Tebliğ’in aradığı “*dağıtım sisteminin yeniden düzenlenmesi*” şartının karşılanmış olduğu düşünülebilir. Her ne kadar, dağıtım sistemlerinin niteliksel ya da niceliksel olmasının, tamamıyla pazar payı eşiği ile ilgili bir durum olduğu ve bu itibarla dağıtım sisteminin değiştirilmesinin yeniden düzenleme olarak kabul edilemeyeceği iddia edilebilse de, Tebliğ’in, başka bir seçenek bırakmadığı da ortadadır<sup>253</sup>. Diğer taraftan, yeniden düzenleme zorunluluğunun sadece mevzuata uyum sağlama zorunluluğundan kaynaklanmadığı, esasen ve daha da önemlisinin, sağlayıcının Türkiye’de uyguladığı satış politikaları ve satış hedeflerinin değişmiş olmasının da yeniden düzenleme kapsamına girdiği kabul edilmektedir<sup>254</sup>.

Diğer taraftan, Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan 1400/2002 sayılı Tebliğ’in dibacesine göre, “*yeniden yapılanma, rakip şirketlerin tutumlarından*

---

<sup>253</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.158.

<sup>254</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.158.

veya diğer ekonomik gelişmelerden kaynaklanabilir, bunların, şirketin iç kararlarından veya dış etkenlerden kaynaklanmış olup olmamalarına bakılmaz (mesela belli bir bölgede geniş bir iş gücünü istihdam eden bir şirketin kapanması gibi). Olabilecek durumların çeşitliliği karşısında bütün ihtimalleri sıralamak makul değildir.”<sup>255</sup> Komisyonun bu açıklamasından, yeniden yapılanmanın, örneğin ekonomik gelişmeler gibi objektif bir takım sebeplerden kaynaklanmış olmasının arandığı anlaşılmaktadır. Nitekim, bu açıklanmasının devamında Komisyon, dağıtım ağının yeniden yapılandırılmasının gerekli olup olmadığı sorusunun objektif soru olduğunu ve sağlayıcının yeniden yapılandırmayı gerekli görmesinin, ihtilaf durumunda sorunu çözmeyeceğini belirtmekle, esasında bir anlamda, sağlayıcının keyfi bir kararının yeniden yapılanma nedeniyle fesih için yeterli olmayacağına dikkat çekilmek istenmiştir<sup>256</sup>.

Görüldüğü gibi, “yeniden düzenleme” halleri tek tek sayılmamakla birlikte, 1 yıllık feshi ihbar süresinden yararlanılabilmesi, yeniden düzenlemeyi gerektirecek “**objektif sebepler**”in varlığına bağlanmaktadır. Başka deyişle, sağlayıcının, dağıtım sistemini yeniden organize etmesi nedeniyle sözleşmeyi bir yıl önceden feshetmesi için, yeniden yapılanma ihtiyacını şirketin iç bünyesinden veya dış etkenlerden kaynaklanan objektif ve ekonomik sebeplere dayandırması şarttır. Örneğin, motorlu taşıt sektöründe yeni düzenlemenin yürürlüğe girmesi, tek başına, feshi haklı gösterecek bir yeniden düzenleme hali olarak kabul edilmemektedir<sup>257</sup>.

---

<sup>255</sup> Bkz. **Açıklayıcı Broşür**, 68.soruya verilen cevap.

<sup>256</sup> Bkz. **Açıklayıcı Broşür**, 68.soruya verilen cevap.

<sup>257</sup> Adalet Divanı'nın 30 Kasım 2006 tarih ve C-376/05- C-377/05 sayılı *A.Brünsteiner GmbH, Autohaus Hilgert GmbH v Bayerische Motorrenwerke AG (BMW)* davasına ilişkin olarak yaptığı bir ön değerlendirmede (*preliminary ruling*), 1400/2002 sayılı yeni bir Tüzük'ün yürürlüğe girdiği gerekçesiyle, dağıtıcıları ile anlaşmasını 1 yıl önce feshi ihbarda bulunmak suretiyle fesheden BMW hakkında verdiği kararında, Divan, 1400/2002 sayılı Tüzük'ün yürürlüğe girmesinin tek başına “yeniden organizasyonu” gerektirmediği, ne var ki, her bir sağlayıcının dağıtım sisteminden kaynaklanan özelliklerinin, yeni Tüzük'ün devreye girmesi nedeniyle çok belirgin değişiklikler yapılmasını gerektirebileceğini, bunun, her bir somut olayda, delilleri de göz önüne alarak mahkemelerin ya da bağımsız uzman/hakemlerin belirleyebileceğini ifade etmiştir.

Buna karşın, sağlayıcı şirketin, tüm araçlarının (binek, hafif ticari ve ağır vasıtalar) bir arada satıldığı bir bayilik sistemine, ağır vasıtalar için ayrı bir bayilik sistemi kurmak suretiyle değişiklik yapmak istemesi, dağıtım ağında bir yeniden yapılanma olarak görülebilecektir. Zira, sağlayıcı, diğer araçlarla birlikte satılan ağır vasıtalarının satışlarının halihazırdaki bayilik ağı ile yapılması nedeniyle ekonomik anlamda olumsuz etkilendiğini, zira binek ve hafif ticari araç bayilerinin buldukları bölgeler ile talebin yoğunlaştığı bölgelerin uyumlu olmadığını, bayi ağının dağınıklığı nedeniyle ürün temininin zamanında sağlanamaması neticesinde müşteri kaybı vb. nedenlerin söz konusu olduğunu, bunların ise, objektif verilere dayandığını; yani bu çerçevede “*objektif ve ekonomik sebep*”lerin varlığını ileri sürebilecektir. Ancak, sağlayıcı tarafından yeniden yapılanma için objektif ve ekonomik sebepler belirlenirken, mevcut dağıtım sistemi içinde yer alan bayilerin yetersizliği (yani satışlarının çok düşük olması, gerekli performansın alınamaması veya sözleşmedeki herhangi bir hükmün ihlal edilmesi) noktasına odaklanan bir değerlendirme yapılmamasına özen gösterilmelidir. Her ne kadar, bayilerden kaynaklanan sebeplerle yapılacak 1 yıl süreli feshin, bayilerin yetersizliği bir sözleşme ihlali olarak değerlendirildiğinde derhal fesih (veya kısa süreli ihbarlı fesih) imkanı vereceği düşünülebilecek ise de, bayilerin özel durumları dikkate alındığında, kendilerine bir kusur isnadının mümkün olmadığı ve hatta şirket için tatminkar olmayan satış rakamlarının sözleşmenin ihlali anlamına gelmeyeceği, 1 yıllık feshi ihbar süresi verilerek yapılan feshin, gerçekte haksız bir feshi gizlemeye yönelik olduğu ve yeniden yapılanma adı altında mevcut bayilerin tasfiyesinin amaçlandığı ve neticede sağlayıcının sözleşmeyi 1 yıl süre vererek feshetmesinin hukuka aykırı olduğu iddiası ileri sürülerek, tazminat ödemesi istemiyle davalar açılması gündeme gelebilecektir.

Öte yandan, anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için öngörülen diğer bir şart ise, feshin Tebliğ’in 4.b. maddesinde belirtildiği şekilde yapılmasıdır. Buna göre, anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için, sağlayıcıya, fesih bildirimini *detaylı ve objektif gerekçeler içerecek şekilde* ve



ayrıca **yazılı olarak** yapmasına ilişkin yükümlülük getirilmesi gerekmektedir<sup>258</sup>. Hükümde bu yükümlülüğün gerekçesi de belirtilmiştir: “*sağlayıcının karşı tarafın bu Tebliğ uyarınca sınırlanamayacak davranışlarda bulunması nedeniyle anlaşmayı feshi ihbarla sona erdirmesini engellemek*”. Bu hükmün, dağıtım sistemindeki teşebbüsleri korumak için getirildiğine tereddüt bulunmamaktadır. Ne var ki, böyle bir genel muafiyet koşulunun her iki taraf için de eşit olarak getirilmesi daha yerinde olurdu. Zira, objektif ve detaylı gerekçeler ileri sürmeksizin dağıtım ağının en etkin bir bölümünde faaliyet gösteren bir teşebbüsün dağıtım ağından objektif sebepleri olmaksızın çıkmak istemesinin, sağlayıcının dağıtım sistemine olumsuz etki etme ihtimali de göz ardı edilmemelidir.

Diğer taraftan, Tebliğ’de açıkça belirtilmemekle birlikte (ki açıkça belirtilmesine de gerek olmadığı düşünülmektedir), her iki taraf açısından, anlaşmanın sona erdirilmesi için haklı bir nedenin ortaya çıkması halinde, anlaşma derhal, ihlale maruz kalan tarafça, hiçbir bildirim süresi ile bağlı kalmaksızın sona erdirilebilecektir<sup>259</sup>. Ancak, bu durumda dahi, haklı sebeplerin neler olduğunun yazılı bir şekilde karşı tarafa bildirilmesi zorunludur<sup>260</sup>. Nitekim, bu zorunluluk, Tebliğ’in 4.b. maddesine göre sağlayıcı açısından evleviyetle söz konusudur. Her ne kadar, Tebliğ’in 4b. maddesindeki feshin “objektif sebep

---

<sup>258</sup> Doğuş Otomotiv’in, Porsche Yetkili Satıcılık ve Servis Sözleşmelerine bireysel muafiyet tanınması talebiyle Kurul’a yaptığı başvuruda, Kurul, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi’nin fesih maddesinin, “*Taraflardan her biri 24 ay önceden diğer tarafa feshin detaylı ve objektif gerekçelerini içerecek şekilde yazılı ihbarda bulunmak suretiyle işbu Sözleşme’yi feshetmek hakkına sahiptir*” şeklinde düzenlenmesi kaydıyla muafiyet verilebileceğine karar vermiştir; bkz. Rekabet Kurulu’nun, 5.4.2007 tarih ve 07-30/297-113 sayılı Doğuş Otomotiv kararı.

<sup>259</sup> Adalet Divanı’nın 18 Ocak 2007 tarih C-421/05 sayılı *City Motors Groep NV v Citroen Belux NV* davasına ilişkin yaptığı bir ön değerlendirmede (*preliminary ruling*) , Divan, CMG ile olan dağıtım sözleşmesini haklı nedenle derhal fesheden Citroen’in bu feshinin geçerli olup olmadığını değerlendirdiği kararında, Tüzük’ün 3(6). maddesinin (bağımsız hakem ve uzmana başvurma hakkı), bir tarafın, diğer tarafın sözleşmedeki temel yükümlülüklerinden birini ihlal etmesi halinde, sözleşmeyi haklı nedenle feshetme hakkını etkilemediğine değinmiştir.

<sup>260</sup> Bir tarafın “haklı olduğunu iddia ettiği sebebi” karşı tarafa yazılı bir şekilde bildirmesi üzerine, sözleşme feshedilmiş sayılır. Ancak, şayet feshe maruz kalan taraf, karşı tarafın bu feshinin haksız bir fesih olduğu iddiasında ise, bu durumda mahkemeye başvurarak, feshin haksız olduğunun tespiti ile, haksız fesih nedeniyle maruz kaldığı zararlarını “tazminat” olarak talep edebilecektir. Bu noktada, şayet Mahkeme, feshin haksız olduğunu tespit eder ise, sözleşmenin hiç feshedilmemiş olduğu kabul edilmeyecek ve fakat feshe maruz kalan tarafın zararının tazminine karar verilecektir.

gösterilerek ve yazılı olarak yapılması” dağıtım sistemi içindeki teşebbüs için düzenlenen bir hüküm olmasa da, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün de, haklı sebebin varlığı halinde, fesih beyanını, sağlayıcıya objektif sebeplerini göstererek ve yazılı olarak bildirmesi gerektiği düşünülmektedir<sup>261</sup>.

#### **4. Uyuşmazlığın Bağımsız bir Uzman ya da Hakem Tarafından Çözülmesi Hakkı**

Tebliğ, 4.maddesinin son fıkrasında, uyuşmazlıkların çözümü için de bir düzenleme getirmiştir. Buna göre;

*Muafiyet, anlaşmanın her iki tarafa da anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesi ile ilgili olarak ortaya çıkacak anlaşmazlıkları, tarafların mahkemeye başvuru hakkına halel getirmeksizin, bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkını tanınması halinde uygulanır.*

*Aşağıdaki konulara ilişkin anlaşmazlıklar bunlara örnek olarak verilebilir:*

- a) mal ve hizmet sağlama yükümlülükleri,*
- b) satış hedeflerinin konulması ya da bu hedeflere ulaşılması,*
- c) stok taşıma yükümlülüğünün yerine getirilip getirilmediği,*
- d) teşhir aracı sağlama ve kullanma yükümlülüğü,*
- e) değişik markaların satışı ile ilgili sağlayıcının öne sürdüğü koşullar,*
- f) yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesinin engellenmesinin, otomobil veya hafif ticari araç dışındaki motorlu taşıt aracı dağıtıcısının işini büyütmesini sınırlandırıp sınırlandırmayacağı,*

---

<sup>261</sup> Esasında, TTK 20/III'e göre, tacirler arasındaki diğer tarafı temerrüde düşürmek veya sözleşmeyi fesih ya da sözleşmeden rücu maksadıyla yapılacak ihbar ve ihtarların geçerli olabilmesi için bunların noter aracılığıyla veya iadeli taahhütlü bir mektupla veya telgrafla yapılmasının zorunlu olduğu göz önüne alındığında (bkz. **Arkan**, s.146), tacir niteliğini haiz dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün de fesih bildirimlerini yazılı olarak yapmak zorunda olduğu söylenebilecektir.

*g) anlaşmanın fesih bildiriminde gösterilen gerekçelerin anlaşmanın feshini haklı gösterip göstermeyeceği.*

Burada önemli olan husus, tarafların, aralarındaki bir takım uyuşmazlıkları mahkemeye başvurmaksızın, kısa sürede sonuçlandırmak ve dağıtım sisteminin devamlılığını sağlamaktır. Bu hüküm; yani tarafların aralarındaki uyuşmazlığı bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakları, Tebliğ kapsamına giren tüm anlaşmalar için geçerlidir<sup>262</sup>.

Hükümde sayılan hususlar, sadece “örnek” niteliğindedir. Ancak bu durum, hükümde sayılan hususlarda anlaşmada düzenleme getirip getirmemekte serbest olduğu anlamına gelmemektedir. Zira, tarafların, anlaşmalarında, hükümde örnek olarak gösterilen konularda hakeme gidebilmeleri hususunda düzenleme getirmeleri genel bir muafiyet koşulu olup, bu örnekler dışındaki bir takım konuların da aynı düzenlemeye tabi tutulması mümkündür. Nitekim, bu hükümlerin örnek olarak sayıldığı, ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların bunlara aynen benzemesinin şart olmadığı, bu tür uyuşmazlıklarda da tarafların hakeme gidebilecekleri uygulamada da kabul edilmektedir<sup>263</sup>.

Bu noktada, hükmün ifadesinden de anlaşıldığı üzere, tarafların hakeme ya da uzmana başvurmaları hususunda anlaşmada hüküm olması, tarafların mahkemeye başvurmalarına engel değildir. Dolayısıyla, her ne kadar anlaşmada bu yönde hüküm bulunsa da, uyuşmazlık anında herhangi bir taraf, sorunu doğrudan mahkemeye taşıtabilecektir. Böyle bir durumda, diğer taraf, açılan davada, öncelikle hakeme ya da uzmana başvurulması gerektiğinden bahisle, tahkim şartını haiz anlaşmalarda olduğu gibi bir ilk itiraz ileri süremeyecektir<sup>264</sup>. Zira, tekrar üzerinden vurgulamak gerekirse; burada muafiyetin koşulu olan

---

<sup>262</sup> Bkz. **Kılavuz**, 6.soruya verilen cevap.

<sup>263</sup> **Songör**, s.73.

<sup>264</sup> Tahkim sözleşmesine rağmen davacının davayı mahkemede açması halinde, davalı, esasa cevap süresi içinde tahkim itirazını ileri sürebilir. Bu durumda mahkeme, tahkim itirazını inceler, şayet dava konusu uyuşmazlık hakkında bir tahkim sözleşmesi (veya şartı) bulunduğu kanısına varırsa, uyuşmazlığın çözümünün hakeme ait olduğu gerekçesiyle dava dilekçesinin reddine karar verir; bkz. **Kuru, B.**, Hukuk Muhakemeleri Usulü, 6.Bası, Cilt VI, İstanbul 2001, s.5971.

husus, tarafların önce hakeme başvurma zorunluluğu değil, anlaşmada, taraflara, hakeme ya da özel uzmana başvurabilmeleri hususunda *imkan* tanımaktır<sup>265</sup>. Bu yönü ile, getirilen düzenleme, tahkim şartını haiz anlaşmalardan biraz daha farklıdır<sup>266</sup>.

### III. ANLAŞMAYI GRUP MUAFİYETİ DIŞINA ÇIKARAN AĞIR SINIRLAMALAR

#### A. Genel Olarak

Tebliğ'in 5.maddesinde anlaşmayı bütünüyle grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkararak ağır sınırlamalar (*hardcore restrictions*)<sup>267</sup> sayılmıştır<sup>268</sup>. Bunun ifade ettiği anlam, bunlardan herhangi birinin anlaşmada yer alması halinde, anlaşmanın sadece söz konusu hükmü değil, bütünü, grup muafiyetinin kapsamından otomatik olarak çıkmaktadır<sup>269</sup>. Öyle ki, bu ağır sınırlamalar,

---

<sup>265</sup> Bunun ifade ettiği anlam şudur; hakemin ya da özel uzmanın verdiği kararlar, tahkim şartını haiz anlaşmalarda olduğunun aksine, tarafları bağlamaz, sadece delil niteliğinde olur. Başka deyişle, taraflar, hakem ya da uzmanın kararına uymak zorunda değildirler, isterlerse, hakem ya da uzmanın kararına rağmen mahkemeye başvurabilirler. Esasında, tarafları bağlayıcı nitelikte olmayan bu yöntemin getirilmesinin sebebi üzerinde durulması gereken bir husustur. Şayet, bu yöntem, mahkemeye intikal eden uyuşmazlıkların çözümünün uzun sürmesi nedeniyle, taraflara, mahkemeye başvurmaksızın ve vakit kaybetmeksizin sonuç sağlamak ise, hakem ya da uzmanın vereceği karar bağlayıcı olmayacağı için, her zaman bu sonucun (uyuşmazlığın biran önce çözümlenmesi) garanti edilmesi mümkün olmayacaktır.

<sup>266</sup> Aksi yönde bkz. **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.159.

<sup>267</sup> Mehaz Tüzük'te, ağır sınırlamalar , "hardcore restrictions" başlığı altında 4.maddede yer almaktadır.

<sup>268</sup> Benzer sınırlamalar, 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğinin 4.maddesinde sayılmış olup, bu sınırlamaların da, anlaşmanın bütününden ayrılabilirliğinin mümkün olmadığı kabul edilmektedir; **Koç**, s.47.

<sup>269</sup> **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.160. Nitekim, Kılavuz'un 2.3.bölümünde de, 5.maddedeki kısıtlamalardan bir ya da daha fazlasının bir anlaşmada bulunmasının, yalnızca söz konusu dikey kısıtlamanın değil, tüm anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engellediği belirtilmektedir.

anlaşmada yer alan ve grup muafiyeti kapsamı içinde bulunan diğer sınırlamaları dahi bütünüyle muafiyet kapsamı dışına çıkarabilecek güçtedirler<sup>270</sup>.

Aşağıda, anlaşmayı “bütünüyle” grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran ağır sınırlamalar tek tek incelenecektir. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi ve akılda kalıcı olması açısından, yapılacak bu incelemede, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran ağır sınırlamalar, tersinden yorumlanarak, uyulması gereken “kurallar” olarak aktarılacak ve gerekli açıklamalar da, her biri ayrı bir başlık altında incelenen bu “kurallar” altında yapılacaktır. Bu noktada, sadece aşağıda altı çizili olan başlıkların dahi, “anlaşmayı, Tebliğ’in kapsamından çıkaran ağır sınırlamaların” bir özetini verdiğini belirtmek isteriz.

## **B. Kurallar**

### **1. Fiyat Serbestisi Kısıtlanamaz**

Tebliğ’de, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran ilk sınırlama olarak “fiyat serbestisinin kısıtlanması” yer almaktadır (m.5.a). Buna göre, sağlayıcının, “*Dağıtıcı veya yetkili servisin kendi satış fiyatını belirleyebilme serbestisini kısıtlanması*” halinde, anlaşma, grup muafiyeti dışında çıkmaktadır. Bununla birlikte, Tebliğ, “ *taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşviki sonucu asgari veya sabit bir fiyata dönüşmemesi şartıyla, sağlayıcının azami veya tavsiye edilen satış fiyatı belirlemesini*” serbest bırakmıştır<sup>271</sup>. Buna göre, anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaran sınırlama, sadece sabit veya asgari fiyatı belirleyen anlaşmalar olup, tavsiye edilen fiyatın ya da azami fiyatın belirlenmesi halinde anlaşma muafiyetten yararlanabilecektir.

Tebliğ’in bu sınırlamasının temelinde, fiyat konusundaki anlaşmaların rekabet üzerindeki ciddi olumsuz etkisi nedeniyle “*per se*” (*yalnız başına/niteliği*

---

<sup>270</sup> Bu nedenle, Gürzumar, dikey anlaşmalardaki ağır sınırlamalar ile muafiyetten yararlanan diğer kısıtlamaların (ağır olmayanların) arasında bir ayrılmazlık fiksiyonunun yaratıldığını belirtmektedir; **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.123, dn.123.

<sup>271</sup> Benzer kısıtlama, 2002/2 sayılı Tebliğ’de de düzenlenmiştir (m.4.a).

*gereği*) olarak yasaklanmış olması yatmaktadır. Başka deyişle, her ne kadar 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesinde yer alan aykırılıklar, belli şartların varlığı halinde, bu aykırılıktan bireysel ya da grup olarak muaf tutulmakta ise de, fiyatın belirlenmesi gibi anlaşma, uyumlu eylem ya da kararların, niteliği gereği ve/veya tek başına rekabeti sınırladığı kabul edilmektedir. Gerçekten, dikey anlaşmaların ekonomik etkilerini inceleyen bir yazar, asgari ve sabit fiyatın sağlayıcı tarafından belirlenmesinin rekabet üzerinde iki temel etkisi olduğunu tespit etmiştir<sup>272</sup>:

Birincisi; dağıtıcılar artık söz konusu marka içi rekabeti yapamazlar; bu da marka-içi fiyat rekabetinin tamamen ortadan kalkması anlamına gelmektedir. İkincisi; fiyat üzerinde şeffaflık artar ve buna bağlı olarak üreticiler arasında fiyat konusundaki yatay anlaşmalar kolaylaşır.

Bu noktada, önemle belirtmek isteriz ki, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran, sadece sabit ve asgari fiyat belirleyen<sup>273</sup> veya bu fiyatların sağlayıcı tarafından belirlenebileceğini hükme bağlayan kayıtlar olup, sağlayıcının, azami fiyatı ya da tavsiye ettiği fiyatı açıklamasında ya da buna ilişkin anlaşmasına hüküm koymasında bir sorun bulunmamaktadır<sup>274</sup>.

Ancak burada önemle belirtmek gerekir ki, sağlayıcının anlaşmada, azami fiyat ile tavsiye fiyatları belirleme hak ve yetkisini saklı tutması halinde, bu durumun uygulamada, yeniden satış fiyatını belirleme yönünde gelişmemesi gerekmektedir. Zira, maksimum fiyat ile sabit fiyatın "hakiki fiyat" (*actual price*) olarak belirlenmesi hususunda yeniden satıcıya baskı yapılması ya da bu konuda, görünüşten farklı, örtülü bir anlaşmanın yapılması halinde, bu durumun da aynı

---

<sup>272</sup> **Peepkorn, L.**, Dikey Anlaşmaların İktisadi Boyutu, Rekabet Dergisi, Ankara 2002, Sayı:10, s.81.

<sup>273</sup> İlginçtir ki, Avrupa Birliği Komisyonu bir kararında, yayıncının gazetelerin ve sürekli yayınların minimum yeniden satış fiyatını belirlenmiş olmasının, satılmayan gazetelerin geri toplanmasından oluşan maliyeti desteklediği gerekçesi ile RA m.81/1 (4054 m.4)'e aykırı görmemiştir; bkz. *SA Binon & Cie v. SA Agence et Messageries de la Presse (1985) ECR 2015 (1985) 3 CMLR 800; Jones/Sufrin*, s. 680. Diğer taraftan, Komisyon, sonraki bir bildirisinde, gerekçesini belirtmemekle birlikte, yeniden satış fiyatının belirlendiği bir anlaşmaya RA m.81/3 kapsamında muafiyet verilebileceğini kabul etmiştir; bkz. *Agence et Messageries de la Presse (1987) OJ LI64/2; Jones/Sufrin*, s.680, dn.381.

<sup>274</sup> Bkz. Kurul'un 2.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı Renault Mais Kararı. Kurul'un 27.12.2004 tarih ve 04-82/1168-294 sayılı Peugeot Kararı.

yasak kapsamına girdiği kabul edilmektedir<sup>275</sup>. Örneğin, bu hakkını saklı tutan bir sağlayıcı, dağıtım sistemi içindeki bayilerine tavsiye ve azami fiyatları liste halinde gönderir ve ayrıca bu listedeki fiyatları uygulayan bayilere de farklı (diğerlerinden daha avantajlı) bir prim sistemi uygular ise, bu durumda, prim sisteminden yararlanmak isteyen bayiler, listedeki fiyatlardan satış yapacaklardır. Bu ise, sağlayıcının yeniden satış fiyatını (sabit fiyatı) dolaylı olarak<sup>276</sup> belirlediği bir dağıtım sisteminin uygulanmasına yol açacaktır<sup>277</sup>. Ne var ki, Kurul, uygulamada, sağlayıcı tarafından belirlenen tavsiye ve azami fiyatların sabit fiyata dönüşüp dönüşmediğini de incelemekte ve sadece sözleşmeye göre değil, uygulamadaki duruma göre de karar vermektedir<sup>278</sup>.

## **2. Bölge ya da Müşteri Kısıtlaması Getirilemez**

### **2.1. Genel Kural**

Tebliğ'in 5.b. maddesine göre, kural olarak, "*dağıtıcı veya yetkili satıcının anlaşma konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge ya da müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi*" anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Bu hükümde geçen bölge kısıtlamasından, dağıtıcılara, içinde faaliyet gösterecekleri belirli coğrafi sınırların (örneğin belirli il ya da ilçelerin tahsis edilmesi gibi) tahsis edilmesi, müşteri kısıtlamasından ise, belli müşteri gruplarının (örneğin lastik sağlayıcısının iki dağıtıcısından birine otomobil

---

<sup>275</sup> **Taylor**, s.28.

<sup>276</sup> Yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin olarak Kurul tarafından en kapsamlı değerlendirmenin yapıldığı meşhur *İGTOD* kararında, maksimum indirim oranının tespiti, belirlenen fiyat düzeyine uyan dağıtıcılara indirim uygulanması, buna uygun davranmayanlara ceza verilmesi, bayiliğin iptal edilmesi, mal arzının durdurulması, mal verilmemesi gibi durumlar, fiyatın dolaylı olarak belirlenmesi olarak kabul edilmiştir (24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı *İGTOD* kararı); **Karabulut**, s.194, dn.47.

<sup>277</sup> Diğer taraftan, Avrupa Birliği Hukuku'nda da, yeniden satıcının kar marjının sabitlenmesi, belirli fiyat seviyesine uyan dağıtıcılara indirim yapılması, anlaşmanın sona erdirilmesine ilişkin tehditler, sağlayıcının yeniden satıcıların fiyat kesme davranışlarını izleme hakkını saklı tutması, bu yasak kapsamına giren dolaylı kısıtlamalar olarak kabul edilmektedir; **Willis**, s.65.

<sup>278</sup> Bkz. Rekabet Kurul'unun 6.7.2004 tarih ve 04-45/569-136 sayılı *Upika* Kararı.

fabrikalarını diğerine ise yedek parça piyasasını tahsis etmesi gibi) kastedilmektedir<sup>279</sup>.

Hükümdeki sınırlama, doğrudan (*direct*) ya da dolaylı (*indirect*) olabilir. Doğrudan sınırlamaya örnek olarak, yetkili satıcının belli bölgelere ya da belli müşterilere satış yapmasının yasaklanması veya belli bölge ya da müşteri grubundan gelen siparişlerin diğer dağıtıcılara yönlendirilmesi, dolaylı sınırlama haline örnek olarak ise, yetkili satıcının belirli bölgeye ya da müşteri grubuna satış yapmasını engellemek amacıyla indirim verilmemesi, mal verilmesinin reddedilmesi, arz miktarının indirilmesi, sözleşmenin sona erdirilmesine ilişkin tehditler vb. durumlar gösterilebilir<sup>280</sup>.

## 2.2. İstisnalar

Tebliğ'in 5.b. maddesi, müşteri ya da bölge sınırlamasının anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkardığına ilişkin genel kurala bazı istisnalar getirmiş bulunmaktadır. Bunları sırasıyla incelemek gerekirse;

### 2.2.1. Münhasır Bölge/Müşteri Grubuna Yapılacak Aktif Satışlar Kısıtlanabilir

Tebliğ'in 5.b.1. maddesine göre, “*Dağıtıcı ya da yetkili servisin müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine ya da başka bir dağıtıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması*” anlaşmanın grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkmasına neden olmamaktadır. Yani Tebliğ, münhasır bölge ya da müşteri grubuna aktif satışların kısıtlanmasına izin

---

<sup>279</sup> **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlıcak/Ardıyok/Bilgel**,s.162-163. Ayrıca yazar, gerek münhasır bölge gerek müşteri grubu tahsisinde, marka içi tekelin yaratıldığına, bu durumun marka içi rekabeti sınırladığına dikkat çekmiştir.

<sup>280</sup> **Willis**, s.65, **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.125, **Karabulut**, s.194.



vermektedir<sup>281</sup>. Bununla birlikte, Tebliğ, sağlayıcının, münhasır olmayan bir bölgeye ya da müşteri grubuna aktif satış yapılmasını kısıtlayan anlaşmaları, grup muafiyeti kapsamı dışında tutmaktadır.

Münhasır bölge ya da münhasır müşteri grubunda, sağlayıcı, dağıtıcı ile yaptığı bayilik anlaşmasında, münhasır dağıtıcısının bölgesine ya da müşteri grubuna, doğrudan satış yapmamayı taahhüt ettiği gibi, diğer dağıtıcılarının da söz konusu bölgeye/müşteri grubuna doğrudan satış yapmalarını engelleme yükümlülüğü altına girmektedir<sup>282</sup>. Bu durumu “güçlendirilmiş tekel” olarak kabul eden yazarlar vardır<sup>283</sup>. Buna göre, sağlayıcı, sadece kendisi değil, diğer dağıtıcılarının da söz konusu bölge/müşterilere doğrudan (aktif) satış yapmamayı taahhüt etmektedir.

Diğer taraftan, münhasır bölge ya da müşteri grubu, ilgili üründeki pazar payı en fazla %30 olan sağlayıcının<sup>284</sup>, kendisine ya da kendisi tarafından belirlenmiş bir alıcıya tahsis edilmiş ve sadece lehine tahsis yapılan kişilerin tahsis edilen bölgeye ya da müşteri grubuna aktif satış yapabildikleri bir dağıtım sistemidir. Örneğin, X marka araç sağlayıcısı, dağıtım sistemi içindeki X1 bayisini, İç Anadolu bölgesinde münhasır bayi olarak atar ise (münhasır bölge tahsisi), dağıtım sistemi içindeki diğer dağıtıcıları ile yaptığı anlaşmalarda, X1 bayisinin bulunduğu İç Anadolu bölgesine aktif satışların yapılmasını kısıtlayan hükümler getirebilecek ve ayrıca, kendisi de, tıpkı diğer bayiler gibi, X1’in münhasır bölgesi olan İç Anadolu’ya aktif satış yapmamayı taahhüt edecektir.

---

<sup>281</sup> Tebliğ’nin münhasır bölge ya da müşteri grubuna aktif satışların yapılmasının kısıtlanmasına izin vermesinin nedeni, sağlayıcı tarafından kurulmak istenen dağıtım sistemini korumaktır. Zira, münhasır bir dağıtım sisteminde, tek bir dağıtıcı rol alacağından, buraya aktif satışın kısıtlanması halinde marka içi rekabet azalacak, böylece sağlayıcı tarafından kurulmak istenen sistem korunmuş olacaktır; **Karabulut**, s.195, dn.51.

<sup>282</sup> Bu yükümlülük, başkasının fiilini taahhüt (BK m.110) veya üçüncü kişi lehine şart (BK m.111) olarak kabul edilebilir; **Topçuoğlu**, İnhisar (Tekel) Hakkı, s.13.

<sup>283</sup> **Topçuoğlu**, a.g.m., s.13.

<sup>284</sup> Bkz. Tebliğ m.4/2. Münhasır bölge ya da müşteri grubu tahsisi, marka içi rekabeti ciddi miktarda azalttığı için, bu sistemde getirilen %30’luk pazar payı sınırı ile, pazarda önemli bir güce sahip olan sağlayıcının, rekabeti aşırı derecede sınırlaması engellenmek amaçlanmıştır, **Karabulut**, s.196, dn.55.

Burada geçen **aktif satış**'tan kasıt, müşterilere doğrudan yapılan satışlardır. Kılavuz, aktif satışları, “*bir dağıtıcının veya yetkili servisin kuruluş yerindeki müşterilere doğrudan, kişiye yönelik mektup veya ziyaret gibi yollarla ya da o bölgedeki müşterileri hedefleyen reklamlar veya başka promosyonlarla gerçekleştirilen satışlardır. Ayrıca, başka bir kuruluş yerinde depo veya satış ya da teslimat yeri kurulması suretiyle münferit müşterilere ulaşılması da aktif satış anlamına gelmektedir*”<sup>285</sup> şeklinde açıklamaktadır. Dikkat edilirse, bir satışın “aktif” olduğunun kabul edilebilmesi için, aktif bir pazarlama stratejisi sonucunda satıcı tarafından özel bir çaba ile “talep” yaratılarak gerçekleşmiş olması gerekmektedir. Dolayısıyla, müşteriden doğrudan gelebilecek (yani satıcının herhangi bir aktif davranışı olmaksızın) talepler sonucunda yapılanlar pasif satış olarak kabul edilecek ve Tebliğ'e göre bunlar kısıtlanamayacaktır.

Gerçekten, hükmün tersinden yorumlanması sonucunda, münhasır bölge ya da müşteri grubuna “pasif satış”ların kısıtlanamayacağı sonucu çıkmaktadır<sup>286</sup>. Kılavuz'da **pasif satış**, “*motorlu taşıtların veya yedek parçaların müşterilere veya yetkili aracılara teslimi dahil olmak üzere, doğrudan bu müşterilerden veya aracılardan gelen taleplere cevap verilmesi anlamına gelmektedir. Medya aracılığı ile yapılan genel reklam faaliyetleri veya promosyonlarla, internet aracılığıyla yapılan satışlar da pasif satış yöntemleridir*”<sup>287</sup> şeklinde tarif edilmektedir. Buna göre, herhangi bir pazarlama çabası olmaksızın münhasır bölgelerdeki müşterilerden gelen taleplerin karşılanması “*pasif*” satıştır<sup>288</sup>. İnternet aracılığıyla yapılan satışlar da, pasif satış olarak kabul edilmektedir<sup>289</sup>.

---

<sup>285</sup> Bkz. **Kılavuz**, 9.soruya cevap.

<sup>286</sup> Kılavuz'un 23.sorusuna verilen cevapta, “sağlayıcının, seçici dağıtım sistemi içindeki dağıtıcılara, münhasır dağıtım sistemi içindeki son kullanıcılara veya yetkisiz dağıtıcılara pasif satış yapma imkanı vermelidir” denilmektedir.

<sup>287</sup> Bkz. **Kılavuz**, 9.soruya verilen cevap ve ayrıca **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.127.

<sup>288</sup> **Topçuoğlu**, İnhisar (Tekel) Kaydı, s.11.

<sup>289</sup> Mehaz Tüzük'ün dibacesinde de internet üzerinden yapılan satışlar “pasif” satış olarak kabul edilmektedir; bkz. **Açıklayıcı Broşür**, 12.soruya verilen cevap. Ayrıca, **Willis**, s.75.

Dolayısıyla, sağlayıcı, yetkili satıcısının, diğer yetkili satıcısını münhasır bölgesine ya da müşteri grubuna internet üzerinden satış yapmasını engelleyemeyecektir.

### **2.2.2. Toptancının Son Kullanıcıya Satışları Kısıtlanabilir**

Tebliğ'nin 5.b.2 maddesine göre, “*Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bir dağıtıcının son kullanıcılara satışının kısıtlanması anlaşmayı grup muafiyetinden çıkarmamaktadır*”. Buna göre, Tebliğ, toptancı olarak faaliyet gösteren bir dağıtıcının, perakendeci gibi doğrudan müşterilere (son kullanıcılara) satış yapmasının kısıtlanmasına izin vermektedir<sup>290</sup>. Önemle belirtmek isteriz ki, buradaki satış yasağı, hem aktif hem de pasif satışları kapsamaktadır<sup>291</sup>. Böyle bir sınırlamaya izin verilmesinin nedeni, toptancı karşısında perakendecilerin rekabet etme şanslarını ortadan kaldırmamak ve böylece, sağlayıcının kurduğu dağıtım sisteminin dağılması, bozulması ve etkinliğini yitirmesini önlemektir<sup>292</sup>.

### **2.2.3. Seçici Dağıtım Sistemi Üyelerinin Yetkili Olmayan Satıcılara Satışı Kısıtlanabilir**

Tebliğ'nin 5.b.3. maddesine göre, “*Dağıtıcı ya da yetkili servisin müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, yeni motorlu taşıtların ve yedek parçaların, seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından yetkili olmayan dağıtıcılara satışının kısıtlanması, anlaşmayı, grup muafiyetinden çıkarmamaktadır*”. Bu hüküm ile Tebliğ, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, sistem üyelerinin, yeni motorlu taşıtları ve yedek parçaları yetkili olmayan dağıtıcılara satışını

<sup>290</sup> Bununla birlikte, perakendecinin toptan satışının yasaklanması grup muafiyetinden yararlanmayı engeller; **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.165.

<sup>291</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.127, **Karabulut**, s.196, **Willis**, s.65.

<sup>292</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.164-165.

kısıtlamasına izin vermektedir<sup>293</sup>. Bu istisnada da, yukarıdaki gibi, aktif ve pasif satış ayrımı yapılmamıştır<sup>294</sup>; dolayısıyla, sağlayıcının, bu konuda hem aktif hem pasif satış yasağı getirebileceğinin anlaşılması gerekmektedir<sup>295</sup>.

Esasında, Tebliğ'deki bu düzenleme; yani sağlayıcıya, seçici dağıtım sisteminin seçildiği pazarlarda sistem üyelerinin yetkisiz satıcılara aktif ve pasif satış yapmasını kısıtlamasına izin verilmesi, seçici dağıtım sisteminin temel özelliğinden kaynaklanmaktadır. Zira, yukarıda da açıklamış olduğumuz üzere, seçici dağıtım sistemi, *“..sağlayıcının anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara veya yetkili servislere doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların veya yetkili servislerin de söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara veya servislere satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi”* dir (m.3.f). Tanımdan da görüldüğü üzere, bu sistemde sağlayıcı, belli kriterlere göre belirlenmiş dağıtıcılara mal vermeyi, dağıtıcılar da yetkisiz dağıtıcılara mal satmamayı taahhüt etmektedir. Dağıtıcının sağlayıcıya karşı bu taahhüdü, sağlayıcının seçtiği kriterlerin korunmasına ve marka imajı taşıyan ürünlerin yeterli bilgi ve deneyimi olan kişilerce satılması ve satış sonrası hizmetlerinin verilmesi önemlidir<sup>296</sup>.

---

<sup>293</sup> Hatta, Rekabet Kurulu bir kararında, sağlayıcıların, bayilerinden, müşterilerinin satın aldıkları motorlu taşıtları yeni vaziyette ve ticari bir fayda sağlamak amacıyla tekrar satmayacaklarına dair bir anlaşma imzalamalarını isteyebileceği belirtilmiştir. Aynı kararda, Kurul, seçici dağıtım sistemi uygulayan sağlayıcının, örneğin bir finansal kiralama şirketinin, araçları yeniden satış için aldığı yönünde kuvvetli emarelerin bulunması halinde, bayisi tarafından böyle bir şirkete satış yapılmasını da yasaklayabileceğini kabul etmiştir; bkz. Kurul'un 11.7.2007 tarih ve 07-59/683-239 sayılı *Şenbayrak Otomotiv* kararı.

<sup>294</sup> **Willis**, s.65.

<sup>295</sup> Nitekim, Kılavuz'un 23.sorusuna verilen cevapta da, *“sağlayıcılar, dağıtıcıya seçici dağıtımdan yararlanan bölgelerde yetkisiz yeniden satıcılara yeni araçlar satmama yükümlülüğü getirebilmektedir.”* şeklinde yapılan açıklamada, aktif/pasif ayrımı yapılmamıştır. Ayrıca, *Gürzumar* da, 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin Tebliğ'e yönelik incelemesinde, söz konusu Tebliğ'nin 4.maddesinde yer alan aynı hükmü incelerken, hükümde aktif/pasif satış ayrımı yapılmadığından hareketle, sağlayıcının bu konuda hem aktif hem pasif satışları kısıtlayabileceği sonucuna varmıştır; **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.127.

<sup>296</sup>Nitekim, *Gürzumar*, 2002/2 sayılı Tebliğ'deki benzer hükmü (m.4.b.3) değerlendirirken, bu hükmün, *“...özellikle satış öncesi hizmetlerin önem taşıdığı mücevher, kozmetik ürünleri, elektronik cihazlar vb. malların pazarlanmasında kullanılabilecek olan bu sistemde, belirli bir marka imajı taşıyan bu gibi ürünlerin, yeterli bilgi ve deneyimi olmayan kişilerce satılmasını önlemek ve sadece*

Diğer taraftan bu sınırlamaya ilişkin olarak, Kılavuz'un da dikkat çektiği bir hususa değinmek isteriz<sup>297</sup>: Tebliğ ile getirilen “*yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapma yasağı*” sadece, “*seçici dağıtım sistemi*”ne dahil bayiler için geçerlidir. Bir başka deyişle, sağlayıcı, münhasır dağıtımın uygulandığı bölgelerdeki bayilerine, üreticinin ağına dahil olmayan yetkisiz yeniden satıcılara satış yapmasını engelleyemeyecektir. Kılavuz'da verilen örneğe göre, A Bölgesinde münhasır dağıtım sistemi uygularken, B Bölgesinde seçici dağıtım sistemi uygulayan sağlayıcı, A bölgesinde faaliyet gösteren (münhasır) dağıtıcıların B bölgesindeki tüketicilere veya bağımsız yeniden satıcılara doğrudan satış yapmasını engelleyemeyecektir. Buna paralel olarak, sağlayıcı, B bölgesindeki (seçici) dağıtıcıların, A bölgesindeki bağımsız yeniden satıcılara veya kendilerinden talepte bulunan herhangi bir müşteriye satış yapmalarını engelleyemeyecektir. Son örnekteki seçici dağıtım sistemi üyesinin A bölgesindeki bağımsız yeniden satıcılara satış yapma hak ve yetkisinin, sadece pasif satış ile sınırlı olduğuna tereddüt bulunmamaktadır.

#### **2.2.4. Birleştirilme Amacıyla Sağlanan Parçaların Üretimde Kullanılması Kısıtlanabilir**

Tebliğ'nin 5.b.4. maddesine göre, “*Alicının, birleştirilme amacıyla sağlanan parçaları, bu parçaları sağlayıcı tarafından üretilen mallarla aynı tipte malların üretiminde kullanmayı amaçlayan müşterilere satma imkanının kısıtlanması, anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkarmamaktadır.*” Burada kastedilen şudur; örneğin X marka aracın sağlayıcısı, X marka araçların üretiminde kullanılan parçaları, yetkili dağıtıcısı olan bir bayiye satarken, bayinin bu parçaları, aynı tipte bir aracın üretiminde kullanmayı amaçlayan müşterilere (ki bunlara rakip teşebbüsler de dahildir) satmasına kısıtlama getirebilecektir. Bu tip bir kısıtlama, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamından çıkarmayacaktır. Burada da

---

*(sağlayıcı tarafından önceden belirlenmiş kriterlere sahip olan) yetkili dağıtıcılar aracılığıyla yapılacak bir dağıtım neticesinde son kullanıcılara en etkin bir şekilde mal sağlamak amaçlandığından, bu sistemde yer alan böyle bir müşteri kısıtlaması grup muafiyetinden yararlanmaktadır” demiştir; Gürzumar, Dikey Anlaşmalar, s.128.*

<sup>297</sup> Bkz. Kılavuz, 22.soruya verilen cevap.

aktif ya da pasif satış ayrımı yapılmadığından, tüm satışları kapsadığı söylenebilecektir<sup>298</sup>.

### **3. Seçici Dağıtım Sisteminin Uygulandığı Pazarlardaki Satış Kısıtlamaları**

#### **3.1. Sistem Üyelerinin Kendi Aralarındaki Alışverişi Kısıtlanamaz**

Tebliğ'nin 5.c. maddesine göre, “*Seçici dağıtım sisteminde, sistem üyelerinin kendi aralarındaki alışverişin engellenmesi, anlaşmayı grup muafiyetinden çıkaracaktır.*” Buna göre, sağlayıcı, hangi kriterlere göre kurmuş olursa olsun, seçici dağıtım sisteminde, dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüslerin kendi aralarında alım-satım yapmalarını engelleyemeyecektir.

Hemen belirtmek gerekir ki, dağıtım sistemi içindeki yetkili teşebbüslerin kendi aralarındaki satışlarının engellenememesi de, seçici dağıtımın en tipik özelliklerinden biridir. Burada kastedilen şudur; X marka aracın ya da yedek parçanın sağlayıcısı, A şehrindeki X1 Bayi'nin, B şehrindeki X2 Bayiiine araç satmasına, yedek parça veya diğer sarf malzemeleri, vb. ilişkin olarak alışverişe girmelerine engel olamamaktadır, Bayilerin, sadece sağlayıcıdan değil, birbirlerinden de ürün temin etmesine imkân veren bu hükmün, hem etkin rekabetin sağlanmasına hizmet ettiği hem de, “seçici” nitelikteki bir dağıtım sisteminin amacı ile uyumlu olduğu düşünülmektedir. Örneğin stokunda mal bitmiş olan A şehrindeki bir bayi, müşterisinin beklentisini, A şehrindeki diğer bayiden mal temin etmek suretiyle hemen karşılayabilmekte, sağlayıcının B şehrinde olan merkezinden malın gelmesini günlerce beklememektedir. Böylece hem müşteri memnuniyeti hem de markanın itibarı artmaktadır<sup>299</sup>.

---

<sup>298</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.128.

<sup>299</sup> Kaldı ki, müşterinin 4077 sayılı Kanun kapsamında “tüketici” sıfatını haiz olduğu düşünüldüğünde, bayilerin, “satıcı” olarak ya da yetkili servislerin “bakım onarım veren teşebbüs” olarak, 4077 sayılı Kanun’un 13.maddesine dayanılarak çıkarılan Garanti Belgesi Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik’in 6.maddesine göre, arıza yapan araç ya da parçanın onarılması için, maksimum 30 günlük tamir ve onarım süreleri bulunduğundan (bkz. **Zevkliler, A./Aydoğdu, M.**, Tüketicinin Korunması Hukuku, 3. Baskı, Ankara 2004, s.347), bu sürenin geçirilmemesi ve sağlayıcının müşteriye karşı ayıba karşı tekeffülden sorumlu olmaması açısından, seçici dağıtım

## **3.2. Son Kullanıcıya Yapılacak Aktif ve Pasif Satış Kısıtlanamaz**

### **3.2.1. Genel Kural**

Tebliğ'nin 5.d. ve 5.e. maddeleri, seçici dağıtım sistemi üyelerinin son kullanıcılara aktif/pasif satış kısıtlamalarını düzenlemektedir. 5.d. maddesi, “*yeni otomobiller ya da hafif ticari araçlar ile her türlü motorlu taşıtın yedek parçasını ve bakım-onarım hizmetini*”, 5.e. maddesi ise, “*otomobil ve hafif ticari araç dışındaki motorlu taşıtları*” düzenlemektedir.

Bu iki hüküm birlikte dikkate alındığında, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, perakende seviyesinde faaliyet gösteren seçici dağıtım sistemi üyelerinin, son kullanıcıya yapacakları motorlu taşıtların, her türlü motorlu taşıt yedek parçasının ya da bakım onarım hizmetinin aktif ya da pasif satışını - kural olarak – kısıtlayamayacağı sonucuna varılmaktadır. Burada “son kullanıcı” ile kastedilen, yukarıda da bahsetmiş olduğumuz üzere, motorlu aracı *kendi kullanımı* için alan gerçek ve tüzel kişidir (m.3.u). Bu düzenlemeye göre, kural olarak, sağlayıcının grup muafiyetinden yararlanabilmesi için, seçici dağıtım sistemi içinde yer alan ve toptancı<sup>300</sup> niteliğini haiz olmayan (perakendeci) sistem üyelerinin müşteriye mal veya hizmet satımını, internet veya posta yolu ile reklam ve satışlar da dahil<sup>301</sup>, aktif ya da pasif olarak kısıtlamaması gerekmektedir. Hükümde seçici dağıtım sistemi üyesinin aktif/pasif satış serbestisinin, yurt dışına ihracatı kapsamadığı düşünülmektedir; yani sağlayıcı, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsünün yurt dışına ihracat yapmasını kısıtlayabilecektir<sup>302</sup>.

---

sistemi üyelerinin birbirleri arasında yedek parça ya da diğer malların alışverişinin açık tutulması, sağlayıcı açısından da bir avantaj teşkil edebilecektir.

<sup>300</sup> Tebliğ'nin bu hükmünde sadece “perakendeci” olarak faaliyet gösteren sistem üyeleri lehine bir düzenleme getirilmiş olduğundan, seçici dağıtım sistemi içinde toptancı olarak faaliyet gösteren teşebbüslere aktif/pasif satış yasağı getirilebileceği sonucu çıkmaktadır.

<sup>301</sup> **Koç**, s.49 ve ayrıca aynı sayfa dn.204.

<sup>302</sup> Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. (Ford Otosan) aleyhine Rekabet Kurulu'na yapılan bir ihbara göre, Ford Otosan yetkili satıcılık sözleşmelerinde bulunan, bayinin Ford yedek parçalarını doğrudan veya dolaylı olarak yurt dışına satmasına engel olan hükümler nedeniyle söz konusu parçaların yurt dışına satışının mümkün olmadığı belirtilerek, gümrük birliğine de aykırı olan bu husus hakkında gerekli işlemlerin yapılması talep edilmiştir. Kurul yaptığı ön incelemede, Ford Otosan

Seçici dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüsler, istedikleri ilde, bölgede ve istedikleri müşteri grubuna aktif/pasif satış yapabileceklerdir. Bir başka ifade ile, şayet, herhangi bir seçici dağıtım sisteminin perakende seviyesinde faaliyet gösteren üyeleri, sistem içinde dağıtılan anlaşma konusu mal veya hizmetleri son kullanıcılara satma olanağı bakımından herhangi bir kısıtlamaya tabi tutulursa, böyle bir kısıtlama kaydını içeren dikey anlaşma Tebliğ'in sağladığı grup muafiyetinden yararlanamayacaktır<sup>303</sup>.

Bu aşamada, yukarıda yer verdiğimiz Tebliğ'nin 5.b.1 maddesi ile bir köprü kurmak gerekirse; Tebliğ'in 5.b.maddesinde, şayet sağlayıcının münhasır dağıtım sistemi tesis ettiği bir bölge var ise, bu bölgeye aktif satışın yapılması kısıtlanabilmektedir. Öyleyse, m.5.b.1 ile m.5.d. arasında bir çelişki mi bulunmaktadır? Zira, hem 5.b.1.'e göre münhasır bölgeye aktif satış yasaklanabilmekte, hem de seçici dağıtım sisteminde aktif/pasif sınırlama getirilememektedir. Buna göre, örneğin, şayet coğrafi bölgeyi tüm Türkiye olarak ele alırsak ve sağlayıcının İç Anadolu Bölgesi hariç diğer tüm bölgelerde seçici dağıtım sistemi kurduğunu, İç Anadolu Bölgesi'ne ise münhasır bir bayi atadığını varsayarsak, bu durumda İç Anadolu Bölgesi “münhasır bölge” olduğu için, bu bölgeye diğer (seçici dağıtım sistemine dahil) bayilerin aktif satış yapması kısıtlanabilecektir. Buna karşın, İç Anadolu Bölgesi hariç seçici dağıtım sistemi kurulan diğer bölgelerdeki sistem üyelerinin birbirlerinin bölgesine aktif satış yapma yasağının getirilmesi ise anlaşmayı muafiyet kapsamına çıkaracaktır.

Kanaatimizce, sağlayıcının farklı bölgelerde farklı dağıtım sistemi öngörmesi halinde, bir takım karışıklıkları önlemek açısından, her iki sistem üyeleri ile de yapılan anlaşmada, sağlayıcı, farklı bölgelerde farklı dağıtım

---

bayi sözleşmesinin “Ford Yedek Parça Satışı” başlıklı 13.maddesinin ikinci fıkrasında “*Bayi, Ford Yedek Parçaları doğrudan ya da dolaylı olarak yurt dışına satmayacaktır. Bu çerçevede Bayi, Ford Yedek Parçalar'ın, Türkiye Cumhuriyeti'nde yerleşik müşterilere satılmak üzere tedarik edildiğini bilmektedir*” hükmünün, 4054 sayılı Kanun'un “Kapsam” başlıklı 2.maddesinde, bu Kanun'un sadece Türkiye Cumhuriyeti sınırları içindeki rekabete aykırılıkları kapsadığı düzenlendiğinden, 4054 sayılı Kanun kapsamına girmediği sonucuna vararak, soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar vermiştir; bkz. Rekabet Kurulu'nun 20.6.2007 tarih ve 07-53/616-205 sayılı Ford kararı.

<sup>303</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.129.



sistemleri kurma hakkını saklı tutmalı ve buna göre belirlenecek ilkelere dağıtıcının uyacağına ilişkin yükümlülükler getirmelidir ya da mevcut anlaşmalarına, dağıtım sisteminin farklılıklarından kaynaklanan ilkeleri eklemeli ve dağıtıcının da bu ilkelere riayet etmesini düzenlemelidir.

Tebliğ'nin 5.d. ve 5.e maddesinden çıkan yukarıdaki genel kuralın, dağıtım konusu ürünün türüne göre farklılaşan bir istisnası söz konusudur. Bunu da, 5.d. ve 5.e maddelerindeki düzenlemeler çerçevesinde aşağıda inceleyeceğiz.

### **3.2.2. İstisna : Yetki Verilmemiş Tesis Yerinde Faaliyet Kısıtlanabilir**

Tebliğ'in 5.d ve 5.e. maddelerinde, sağlayıcının, seçici dağıtım sistemi üyesinin yetki verilmemiş tesis yerinde faaliyet göstermesini kısıtlayabilmesine imkan tanınmıştır. Ancak bu imkanın sınırı, dağıtım konusu ürüne göre farklı belirlenmiştir. Şöyle ki.

- ***“Yeni otomobillerin ya da hafif ticari araçların, her tür motorlu taşıt yedek parçasının ya da bakım onarım hizmeti*** : Bu ürünlerin aktif ya da pasif satışının kısıtlanmasını “anlaşmayı muafiyet dışına çıkaran sınırlama” olarak kabul eden Tebliğ'nin 5.d. maddesinde, *“Muafiyet, bir seçici dağıtım sistemi üyesinin, yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini yasaklayan anlaşmalara da uygulanacağı”* şeklinde bir istisna getirilmiş ve fakat bu istisna, *“Ancak böyle bir yasaklamaya muafiyetin uygulanması 6 ncı maddenin 2 nci fıkrasının (b) bendi hükmüne tabidir.”* hükmü ile sınırlanmıştır. Görüldüğü üzere, önce genel kurala bir istisna getirilmiş ve sonra da bu istisna sınırlandırılmıştır.

**İstisna** : Tebliğ'deki istisnaya göre, sağlayıcı, seçici dağıtım sistemi içinde yer alan sistem üyesinin, yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini kısıtlayabilecektir. Buradaki *“yetki verilmemiş tesis yeri”* ile kastedilen (*location clause-yerleşke hükmü*)<sup>304</sup>, *“bir seçici dağıtım sistemi üyesinin, faaliyet gösterdiği tesisine ek olarak sağlayıcının izni olmaksızın satış*

---

<sup>304</sup> Gazioglu, s.32.

yeri, depo ya da teslimat noktası kurduğu başka bir adres ya da bölgeyi ifade eder” (Tebliğ m.3.y)<sup>305</sup>. Ancak, bunun münhasır bölge ile karıştırılmaması gerekmektedir; münhasır bölge, belli bir bölgede faaliyette bulunmak üzere o bölgeye tek bir dağıtıcının atanması ve bu bölgeye aktif satışların kısıtlanması halinde söz konusu olur. Halbuki, burada, seçici dağıtım sistemi içinde aynı bölge içinde faaliyette bulunan ve aktif/pasif satış yasağı olmayan birden fazla sistem üyesinin, sadece faaliyet gösterecekleri tesislerinin konumuna ilişkin bir sınırlandırma söz konusudur. Gerçekten, sağlayıcı için, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün faaliyette bulunacağı bölge ve tesis yerinin konumu son derece önemli olduğundan, münhasır bölge atanmaksızın, sistem üyelerinin faaliyette buldukları tesislerinin yeri konusunda taraflarca baştan bir anlaşmanın yapılması söz konusu olabilmektedir. Örneğin, X marka araç sağlayıcısı ile X1 bayisi, aralarında yaptıkları anlaşmada, X1’in, A şehrindeki belli bir adresteki tesiste dağıtım faaliyetini sürdüreceğine karar verdikten sonra, X1’in, sağlayıcı X’den izin almaksızın, sözleşmede kararlaştırılan adresteki tesisi dışında başka yerde satış yeri, depo ya da teslimat noktası açması halinde, bu durum, anlaşmaya aykırılık olarak kabul edilebilecektir.

Bu noktada, “yetki verilmemiş tesis yeri” ifadesinin tanımında geçen, ek “satış yeri/depo/teslimat noktası” kavramlarının ne anlama geldiğini belirlemekte yarar vardır.

Tebliğ’de tanımlanmamakla birlikte, Kılavuz’da, ek satış yeri, “yeni motorlu araçları satmak için gereken sergileme salonu ve altyapı” olarak tanımlanmış ve örnek olarak, yeni motorlu araçları sergilemek için bir sergi salonu, gerekli bürolar, satış personeli ve teşhir araçları gibi unsurlar verilmiştir<sup>306</sup>. Görüldüğü üzere, ek satış yerinin, bayinin ana satış yerinden çok farkı bulunmamaktadır. Zira, ek satış yeri de, tıpkı ana satış yeri gibi, bayinin, diğer bayilerle rekabet ettiği yer olup<sup>307</sup>, bu yerin de, ana satış yeri için belirlenen

---

<sup>305</sup> Mehaz Tüzük’te, yetki verilmemiş tesis yeri tanımı yapılmamıştır.

<sup>306</sup> Bkz. **Kılavuz**, 39.soruya verilen cevap.

<sup>307</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.169.

kriterlere uygun olması gerektiği kabul edilmektedir. Nitekim, Kılavuz'da da, dağıtıcı tarafından açılacak ek satış yerinin, yer alacağı bölgedeki benzer satış yerleri ile aynı standartları karşılaması gerektiği, örneğin küçük bir şehirdeki bir bayinin büyük bir şehirde ek satış yeri açmak istemesi halinde, sağlayıcının bayiye o bölgedeki veya benzer bölgelerdeki satış bina ve müştemilatları ile aynı standartları karşılama yükümlülüğü getirebileceği belirtilmiştir<sup>308</sup>.

Diğer taraftan, yine Tebliğ'de tanımlanmamakla birlikte, ek teslimat yeri, “*başka bir yerde satılan araçların nihai kullanıcıya teslim edilmesi için gerekli ofis alanını, depo ya da araçların teslimata hazırlandığı bir alanı ve personeli kapsar*”<sup>309</sup>. Açıklamadan da anlaşıldığı üzere, teslimat noktasını satış yerinden ayıran husus, teslimat noktasında satış yapılmıyor olmasıdır; yani teslimat noktasında, sadece, başka yerde satılmış olan aracın müşteriye teslimi yapılmaktadır. Dolayısıyla, her ne kadar sağlayıcı teslimat noktası için de belirli kriterler getirebilecek ise de, satış yerinde olduğu gibi, örneğin sağlayıcının, teslimat noktasını, bir sergileme salonuyla aynı personel düzeyine sahip olmasını isteyemeyeceği kabul edilmektedir. Hatta, teslimat yerlerinde satış yapılamayacağından<sup>310</sup>, buralarda sergileme salonu açılması dahi yasaklanabilecektir<sup>311</sup>.

Mehaz 1400/2002 sayılı Tüzük'te yer almayan ek depo ise, tıpkı teslimat yeri gibi, satış yapılmayıp, sadece dağıtım konusu ürünlerin muhafaza edildiği yerdir. Depolar, teslimat yerleri gibi müşterinin gözü önünde yerler olmadığı için, buralarda dağıtıcının, sağlayıcının satış yeri ve teslimat noktası için getirdiği kriterlere uyması beklenmez. Bununla birlikte, dağıtım konusu malların güvenli

---

<sup>308</sup> Bkz. **Kılavuz**, 41. soruya verilen cevap.

<sup>309</sup> Bkz. **Kılavuz**, 41. soruya verilen cevap.

<sup>310</sup> Ancak, Kılavuz'da, seçici dağıtım sistemi içindeki bayilerin, yeni motorlu taşıtları aktif olarak satmaları mümkün olduğu gerekçesi ile, teslimat noktasına reklam amaçlı afiş panosu asmaları ya da broşürler dağıtmalarının engellenemeyeceğine dikkat çekilmiştir; bkz. **Kılavuz**, 39.soruya verilen cevap.

<sup>311</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.169.

bir şekilde saklanması amacıyla, bir takım şartların anlaşma ile belirlenmesi mümkündür<sup>312</sup>.

Bu tanımlar ışığında tekrar etmek gerekirse; Tebliğ'nin 5.d. maddesi, sağlayıcının, yetkili dağıtıcının, yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini kısıtladığı “anlaşmalara” da uygulanacaktır. Ancak, bu istisna, hükmün devamındaki düzenleme ile sınırlandırılmış bulunmaktadır.

**Sınırlama :** Tebliğ'deki, sağlayıcının dağıtıcılara, aktif ve pasif satış kısıtlaması getirme yasağının istisnasını teşkil eden, dağıtıcının “yetki verilmemiş tesis yerinde faaliyet göstermesi”ne ilişkin kısıtlama, aynı Tebliğ'nin 6.2.b. maddesi ile daraltılmıştır. Gerçekten, Tebliğ'in 5.d. maddesinin son cümlesine göre, “*Ancak böyle bir yasaklamaya muafiyetin uygulanması 6 ncı maddenin 2 nci fıkrasının (b) bendi hükmüne tabidir*” denilmiştir. Tebliğ'nin, “anlaşmayı” değil, sadece “ilgili hükmü” muafiyetin kapsamı dışına çıkaran sınırlandırmaları inceleyen 6.maddesinin 2.b. hükmü ise, “*seçici dağıtım sistemi içindeki hafif ticari araç veya otomobil dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı başka bölgelerde satış veya teslimat yerleri açmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı her türlü yükümlülük*”ün, muafiyetin kapsamı dışında kalacağını düzenlemiştir.

Bu hükmün ne ifade ettiğini incelemeden önce, şunu belirtmekte yarar var. Mehaz Tüzük'te, aynı hüküm, “ek satış veya teslimat yerleri” (*additional sales or delivery outlets*) olarak geçmektedir. Bizdeki düzenlemede ise “ek” ifadesi yer almamakla birlikte, hükmü Mehaz'daki gibi anlamak gerekmektedir. Aksi takdirde, dağıtıcının mevcut satış yerini kapatıp başka yerde satış yeri açmasının da kısıtlanamayacağı gibi bir sonuç çıkar ki, bu, düzenlemenin amacına uygun olmaz. Nitekim, Kılavuz'un 41.soruya verdiği cevapta da, dağıtım sistemi içindeki bayiinin, sağlayıcının onayı olmaksızın ilk tesis yerini kapatamayacağı kabul edilmekte olduğundan<sup>313</sup>, muafiyetin kapsamı dışına çıkan sınırlamanın da,

<sup>312</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel, s.168.

<sup>313</sup> Bkz. Kılavuz, 41.soruya verilen cevap.

“ek satış yeri/ek teslimat noktası ve ek depo” açılmasının kısıtlanması şeklinde anlaşılması gerekmektedir.

Bu noktada, Tebliğ’in 6.2.b. maddesi, sağlayıcının, “*dağıtıcının ek satış yeri, teslimat noktası ve depo açmasına*” ilişkin getirdiği kısıtlamayı muafiyetin kapsamı dışında tutmakta ise, bu durumda, 5.d.’de düzenlenen, sağlayıcının, “*dağıtıcının yetki verilmemiş tesis yerinde (ki bu da ek satış yeri, depo ve teslimat noktasını kapsıyor) faaliyet göstermesini kısıtlayabileceğine*” ilişkin düzenlemenin ne anlama geldiği sorusu gündeme gelebilecektir. Tebliğ burada bir çelişki mi yaratmıştır?

Tebliğ’in 5.maddesinde yer alan sınırlamalar, “anlaşmayı” bütün olarak grup muafiyeti kapsamında çıkarmakta, buna karşın, 6.maddede yer alan sınırlamalar ise, sadece ilgili hükmü muafiyetin kapsamına dahil etmemektedir. Bu durumda, Tebliğ’in 5.d. maddesinde izin verildiği üzere, sağlayıcının, dağıtıcının ek satış yeri, teslimat noktası ve depo açmasına ilişkin sınırlama getirmesi anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmayacak iken, böyle bir sınırlamanın bizatihi kendisi (sadece ilgili hüküm), Tebliğ’in 6.2.b. maddesine göre muafiyetten yararlanamayacaktır. Başka bir ifade ile, sağlayıcının, seçici dağıtım sistemi uyguladığı bölgelerde, dağıtım sistemi üyelerinin ek satış ve teslimat yerleri açmasını engellediği anlaşmalardaki söz konusu kısıtlama, anlaşmadaki diğer hükümlerin muafiyetten yararlanmasına engel olmayacaktır. Bu açıdan düşünüldüğünde, esasında Tebliğ’de herhangi bir çelişki bulunmamakta, aksine, Tebliğ’in amacına uygun bir düzenleme dikkat çekmektedir. Zira, Tebliğ, bir taraftan, sağlayıcıya sınırlama getirme imkanı verip, bu sınırlamanın yer aldığı anlaşmayı muafiyet kapsamında tutarken, bir taraftan da, söz konusu sınırlamaya muafiyet vermeyerek, bir denge oluşturmaya ve sağlayıcının keyfî sınırlamalarını engellemeye çalışmıştır<sup>314</sup>. Bu durumun ise,

---

<sup>314</sup> Mehaz Tüzük’teki benzer hükme ilişkin olarak özellikle araç üreticilerinin yoğun lobi faaliyeti sonucunda, hükmün yürürlük tarihi, 1 Ekim 2005’e ertelenmiştir. Böylece, Tebliğ’in 12.maddesi uyarınca, Tebliğ 1 Ekim 2002 tarihinde yürürlüğe girmesine rağmen, seçici dağıtım sistemi içindeki otomobil ve hafif ticari araç satıcılarının, sağlayıcının izni olmaksızın seçici dağıtımın geçerli olduğu her bölgede ek satış ve teslimat noktaları açma serbestisi, 1 Ekim 2005’ten itibaren uygulanmaya başlanmıştır; bkz. **Gazioğlu**, s.32.

marka içi rekabetin korunmasını ve aktif satış imkanının etkin bir şekilde uygulanmasını arttıracığına tereddüt bulunmamaktadır<sup>315</sup>.

• **Otomobil ve hafif ticari araç dışındaki motorlu taşıtlar :** Tebliğ'e göre otomobil ve hafif ticari araç dışındaki motorlu araçlar, ağır vasıtalarlardır. Bunlar ise, kural olarak, ağırlığı 3,5 tonun üzerinde olan kamyonlar ve otobüslerdir.

Yukarıdaki açıkladığımız sağlayıcı lehine getirilen ve otomobil ve hafif ticari araçları konu alan istisnanın aynısı, Tebliğ'nin 5.e.maddesinde, ağır vasıtalar için de getirilmiş olup, yukarıdakinin aksine, bu istisnanın kapsamı herhangi bir şekilde daraltılmamıştır. Yani, sağlayıcı, ağır vasıtaların dağıtımını konu alan anlaşmalarda, dağıtıcının, yetkili tesis yeri dışında başka bir yerde ek satış yeri, teslimat noktası ya da depo açmasını da kısıtlayabilecek olup, gerek bu kısıtlamanın yer aldığı anlaşma (tüm hükümler) gerek kısıtlamanın bizatihi kendisi (ilgili hüküm) muafiyetten yararlanabilecektir. Nitekim, 5.e. maddesinde de açıkça, “...sağlayıcının seçici dağıtım sistemi üyesinin yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini yasaklama hakkı saklıdır” denildikten sonra, Tebliğ'nin 6.maddesine yollama yapılmamıştır. Zaten, 6.maddede de, ağır vasıta dağıtıcılarının ek satış/teslimat yeri açmasına ilişkin kısıtlamanın muafiyet kapsamı dışına çıkacağına ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır.

Ancak bu durum, ağır vasıta dağıtıcılarına aktif/pasif satış yasağı getirilebileceği anlamında yorumlanmamalıdır. Zira, genel kural yukarıda belirtildiği gibidir: seçici dağıtım sistemi içinde yer alan ağır vasıta dağıtıcılarına aktif/pasif satış yasağı getirilemez; sadece bayinin, yetki verilmemiş tesis yerinde faaliyette bulunması ve ek satış, teslimat yerleri açması engellenebilir<sup>316</sup>.

---

<sup>315</sup> Gaziöglü, s.32.

<sup>316</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.170.

## 4. Satış ve Satış Sonrası Hizmetlerinin Birlikte Görülmesine İlişkin Kısıtlamalar

### 4.1. Dağıtıcının Bakım-Onarım Hizmetini Devretmesi Engellenemez

Yukarıda açıkladığımız üzere, yeni tebliğ, sektör içindeki rekabetin sınırlanmasına engel olmak<sup>317</sup> ve gerek marka içi rekabeti arttırmak gerek tüketiciye daha kaliteli bir hizmet sunulmasını sağlamak ve böylece markanın itibarını arttırmak amacıyla, dağıtım sistemi içindeki teşebbüslere, 3S olarak adlandırılan satış-servis-yedek parça (*sale-service-spare parts*) faaliyetlerini ayrı ayrı görebilmeleri hususunda serbesti tanımıştır<sup>318</sup>. Buna göre, muafiyetten yararlanmak isteyen bir sağlayıcı, dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüsün, sadece satış ya da sadece satış sonrası faaliyetleri yürütmek hususundaki tercihlerine engel olamamaktadır<sup>319 320</sup>.

Bu çerçevede, Tebliğ'in 5.f maddesinde dağıtıcının, 5.g maddesinde ise yetkili servisin faaliyetlerini satış/satış sonrası hizmet olarak sınırlı tutmasına imkan tanıyan ve dağıtım faaliyeti yürüten bayilerin bakım-onarım hizmetlerini yetkili servislere devretme hakkı veren hükümler düzenlemiştir.

---

<sup>317</sup> Ardiyok, sağlayıcının satış sonrası piyasalarda Pazar gücüne sahip olması durumunda, örneğin kendi kontrolündeki yedek parça satışı ile bakım ve onarım hizmetlerini bağlaması (tying) halinde, hakim durumunu kötüye kullanmasının söz konusu olabileceğine dikkat çekmiştir; **Ardiyok**, s.43.

<sup>318</sup> 1998/3 sayılı Tebliğ'in aksine yeni Tebliğ, üreticilerin, dağıtıcılarını bakım ve onarım hizmetleri sunmaya zorlamalarına izin vermemektedir. Dağıtıcı, bakım ve onarım hizmetleri vermek istemezse sağlayıcı, dağıtıcıdan bu hizmetler için aynı marka ağına bağlı bir yetkili servisle anlaşmasını isteyebilir; bkz. **Kılavuz**, para.3.2.3.

<sup>319</sup> Nitekim, Kılavuz'da da, yeni Tebliğ'in, satış sonrası hizmet sağlamayan dağıtıcılara, araç satmayan servislerle ve yetkili ve özel servislere yedek parça sağlayan sağlayıcılarla yapılan anlaşmaları da içerdiğinden, 1998/3 sayılı Tebliğ'den daha geniş bir kapsama sahip olduğuna dikkat çekilmektedir; bkz. **Kılavuz**, 3.soruya verilen cevap.

<sup>320</sup> Doğuş Otomotiv'in, Porsche Yetkili Satıcılık ve Servis Sözleşmelerine bireysel muafiyet tanınması talebiyle Kurul'a yaptığı başvuruda, Kurul, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin, 4.12.maddesinde yetkili satıcıya getirilen satış sonrası hizmet verme yükümlülüğünün kaldırılması halinde, muafiyetten yararlanabileceğine karar vermiştir; bkz. Rekabet Kurulu'nun, 5.4.2007 tarih ve 07-30/297-113 sayılı Doğuş Otomotiv kararı.

Tebliğ'in 5.f. maddesine göre, “*Dağıtıcının, bakım onarım hizmetlerine ilişkin yükümlülüklerini, imzalayacağı alt anlaşmalarla yetkili servislere devretme hakkının kısıtlanması*” ilgili anlaşmayı grup muafiyetinin kapsamı dışına çıkarmaktadır. Bu hükümden de anlaşıldığı üzere, sağlayıcı, sadece araç satmak ya da sadece yedek parça satışı yapmak isteyen ve fakat bakım-onarım hizmeti vermek istemeyen bayilerine engel olamayacağı gibi, dağıtım faaliyeti yürüten bayilerinin, bakım-onarım hizmetlerini, alt anlaşmalar<sup>321</sup> ile, diğer yetkili servislere devretme hakkını da kısıtlayamayacaktır. Buna göre, örneğin X marka araç sağlayıcısının dağıtım sistemi içinde yer alan ve sadece X marka araçlarının satışını yapan X1 bayi, araçların satış sonrası hizmetlerine yönelik olarak X2 bayi ile anlaşma yapabilecek ve müşterilerini X2 bayiye yönlendirebilecektir.

Bu noktada, m.5.f.'nin devamında belirttiği üzere, sağlayıcı, dağıtım sistemi içindeki teşebbüse, son kullanıcı ile yapacağı satış anlaşması tamamlanmadan önce, son kullanıcıya, alt anlaşma yaptığı yetkili servis/lerin adını ve adresini ve ayrıca, söz konusu yetkili servis/lerin satış mağazası ile aynı semtte olmaması halinde ne kadar uzaklıkta olduğunu bildirmesini zorunlu kılacaktır; ancak böyle bir zorunluluk, sadece, bakım-onarım atölyeleri, satış mağazası ile aynı yerde olmayan dağıtıcılara benzer koşulların uygulanması şartıyla getirilebilecektir (m.5.f.). Bu hükümle Tebliğ'in, satış sonrası hizmetlerinin müşteriye etkin bir şekilde ulaştırılmasını amaçladığı kendiliğinden anlaşılmaktadır. Nitekim, Açıklayıcı Broşürde'de, bu hükmün, benzer şekilde, tüketiciler açısından işleri daha da şeffaflaştırmayı amaçladığına dikkat çekilmektedir<sup>322</sup>.

---

<sup>321</sup> Mevzuat Tüzük'e ilişkin Açıklayıcı Broşür'ün 5.3.6.paragrafında, bu şekilde yapılacak alt sözleşme ile, bir yetkili tamircinin, satıcının imtiyazlı hizmet ortağı olarak işbirliği yapmayı ve her türlü satış sonrası hizmetleri satıcının müşterilerine sunmayı taahhüt etmesi gerektiği, bunun, hem normal tamir ve bakımı hem de garantilerin kabul edilmesini, bir araç geri çekimini izleyen tamirleri veya yetkili tamirci aracılığıyla araç üreticisi tarafından sunulan ücretsiz hizmet verilmesini içermesi gerektiği belirtilmektedir; bkz. **Açıklayıcı Broşür**, para.5.3.6.

<sup>322</sup> **Açıklayıcı Broşür**, para 5.3.6.



#### **4.2. Faaliyetin Sadece Bakım-Onarım Hizmeti ve Yedek Parça Dağıtımı ile Sınırlı Tutulması Engellenemez**

Diğer taraftan, yukarıdaki hüküm ile aynı mantık çerçevesinde, Tebliğ'in 5.g. maddesinde de, "*Yetkili servisin faaliyetlerini bakım onarım hizmetleri ve yedek parçaların dağıtımıyla sınırlı tutma serbestisinin kısıtlanması*" muafiyet kapsamı dışında tutulmuştur. Buna göre de, araç satışı yapmak istemeyen ve sadece bakım-onarım hizmeti ile yedek parça satışı faaliyetlerini yürütmek isteyen teşebbüsün, bu serbestisi kısıtlanamayacaktır.

Bu noktada, şu sorun gündeme gelebilecektir. Sağlayıcı'nın, sadece satış faaliyeti yürütmek isteyip de bakım-onarım hizmeti vermek istemeyen bir teşebbüsünün bu serbestisini kısıtlayamaması, acaba, sadece bakım hizmeti vermek isteyip de, yedek parça satmak istemeyen bayi için de geçerli olacak mıdır? Esasında, Tebliğ'in hükümleri dikkate alındığında, Tebliğ sadece, bakım ve onarım hizmetinin alt anlaşmalarla dağıtım sistemi içindeki diğer teşebbüslere devredilmesinin kısıtlanmasını ve ayrıca yetkili servisin faaliyetlerini, sadece bakım onarım hizmetleri ve yedek parçaların satışı ile sınırlı tutulmasının kısıtlanmasını muafiyet kapsamı dışında tuttuğuna göre ve fakat, bakım onarım hizmeti vermek isteyen bayiye yedek parça satışının zorunlu tutulmasına ilişkin sınırlandırmayı da muafiyet kapsamı dışında tutmadığına göre, sorunun cevabı olumsuz olabilecektir. Yani; Tebliğ'e göre, sağlayıcı, sadece bakım-onarım hizmeti veren bir teşebbüse, yedek parça satmasını da zorunlu tutabilecektir<sup>323</sup>.

Esasında, bu zorunluluk faaliyetin niteliği gereğidir. Zira, bakım-onarım hizmeti, sadece aracın mevcut aksamı üzerinde bir takım işlemlerin yapılmasını değil, aynı zamanda, aracın mevcut yedek parçalarının (garanti kapsamı içinde ya da dışında) yenisi ile değiştirilmesini de kapsadığından, yetkili servislerin yedek parça satışı yapması son derece normal ve üstelik, aracını bakım-onarım yapılması için yetkili servise getiren bir müşteri açısından da beklenen bir durumdur. Buna

---

<sup>323</sup> Nitekim, *Arslan* da, sağlayıcının, yetkili servislere yedek parça da satma zorunluluğu getirebileceğini kabul etmiştir, **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.171.

karşın, aynı zorunluluk, sadece yedek parça satışı yapmak isteyen bayiye getirilemeyecektir<sup>324</sup> (m.5.f).

## 5. Satış Sonrası Hizmetlere İlişkin Kısıtlamalar

### 5.1. Genel Olarak

Tebliğ, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren tüm aktörler arasındaki rekabetin korunması ve bu sektördeki iktisadi etkinliğin sağlanması suretiyle tüketicilerin refahının artırılması amacıyla, “satış sonrası hizmetler”de ciddi yenilikler getirmiştir. Özellikle, yetkili servis ağı dışında faaliyet gösteren bağımsız teşebbüslerin bu sektörde “gerçek anlamda” rekabet edebilmelerinin sağlanması amacıyla, bunların yetkili servis ağına dolaşım yapan yedek parçalara ve teknik bilgiye ulaşmaları imkanı getirilmiş, böylece, satış sonrası hizmetlerin kalitesinin de artırılması amaçlanmıştır. Diğer taraftan, yedek parça sağlayıcılarının kendi logo ve markalarını yedek parça üzerinde kullanmaları imkanı getirilerek, yetkili ağ dışındaki teşebbüslerin bağımsız bir kimlik olarak sektörde yer almaları sağlanmış ve böylece bu teşebbüslerin rekabet güçleri artmıştır.

#### 5.1.1. Satış Sonrası Kavramı

“Satış sonrası” nı, mal ve hizmetlerin satın alınmasından sonraki, ilgili mal veya hizmete yönelik taleplerin karşılandığı pazar olarak tanımlamak mümkündür. Bu yönü ile, satış sonrası, birincil pazar olarak kabul edilebilecek satış pazarından ayrılmaktadır. Başka deyişle, yedek parça veya bakım hizmetleri ile motorlu taşıt ikame olmadığından<sup>325</sup>, satış sonrası pazarı, satış pazarından ayrı bir pazar olarak kabul edilmektedir. Satış sonrası pazara yönelik maliyetler; sarf

---

<sup>324</sup> Nitekim, Kılavuz’da, yedek parça satışının mutlaka bakım onarım hizmetleri veren bir teşebbüs tarafından yapılmasının gerekmediğine, sağlayıcının bakım-onarım ağından ayrı bir yedek parça dağıtım sisteminin var olduğuna dikkat çekilmektedir, bkz. **Kılavuz**, 58.soruya verilen cevap.

<sup>325</sup> **Ardıyok**, s.51. Yazar, örnek olarak, aracının hava filtresinin fiyatında küçük bir artış olan otomobil sahibinin, aracını satıp başka bir araç satın almayacağına dikkat çekmektedir.

malzemeleri, bakım hizmetleri, yedek parça maliyetleri, tamir maliyetleri, sigorta giderleri ve eğitim giderleri, vb.dir<sup>326</sup>.

Rekabet Hukuku'nda "satış sonrası" kavramının önemi, ilk kez, "satış sonrası pazar" terimini kullanan ABD Yüksek Mahkemesi'nin *Kodak Kararı* ile ortaya konulmuştur<sup>327</sup>. Bu kararda, Yüksek Mahkeme, bir dayanıklı tüketim malı üreticisinin satış pazarında pazar gücü olmasa bile, koşullarının varlığı halinde satış sonrası pazarlarda rekabeti kısıtlayabileceğine dikkat çekerek, satış sonrası pazarda yüksek yedek parça fiyatları uygulayan, bağımsız servis istasyonlarının yedek parçaya erişimini engelleyen ve onlara ayrımcı olan fiyatlar uygulayan Kodak'ın, satış sonrası pazarda rekabeti önemli derecede ihlal ettiğine karar vermiştir<sup>328</sup>. Bu kararın önemi, dayanıklı tüketim mallarının satın alınmasından sonra katlanılması gereken satış sonrası maliyetler göz önüne alınarak, ilk kez, satış sonrası pazar teorisinin kabul edilmiş olmasıdır<sup>329</sup>.

### 5.1.2. Motorlu Taşıt Sektöründe Satış Sonrası

Tebliğ'nin "*Pazar Payının Hesaplanması*" başlıklı 8.maddesinde, motorlu taşıt, yedek parça ve bakım-onarım hizmetlerine yönelik olarak ayrı ayrı pazar payı hesaplamaları ve kıstaslar belirlenmiş olduğuna göre, motorlu taşıt sektöründe satış ile satış sonrasında iki ayrı pazar olarak kabul edildiğine tereddüt bulunmamaktadır. Hatta, gerek satış pazarında (motorlu taşıtın türüne göre)

---

<sup>326</sup> **Ardıyok**, s.48.

<sup>327</sup> *Kodak Kararı*, satış sonrası pazarlarda rekabet ihlali incelemelerine yönelik en detaylı tartışmaların yapıldığı ve ABD'de, satış sonrası pazarlara yönelik halen geçerliliğini koruyan ve hatta Post-Chicago Okulu'nun başlangıcını olduğu kabul edilen bir içtihatır; bkz. **Ardıyok**, s.58.

<sup>328</sup> *Kodak Kararı* ve ayrıntılı incelemesi için bkz. **Ardıyok**, s. 58-62.

<sup>329</sup> Avrupa Birliği'nde, satış sonrası pazarın gündeme geldiği ilk karar, *Hugin Kararı*'dır. Adalet Divanı bu kararda, satış sonrası pazarı tanımlayarak, bağımsız bir teşebbüsün bakım onarım hizmeti vermesinin, kontrolü altındaki yedek parça uygulamaları ile engellendiğini belirtmiştir; **Ardıyok**, s.66. Ayrıca, *Hugin & Liptons (22/78)*, [1979] ECR 1869 [1970] 3 CMLR 345 sayılı bu kararın ayrıntılı incelemesi için bkz. **Jones/Sufrin**, s.315 vd. Türkiye'de ise, satış sonrası pazarı ilk kez, HP Öneri Kararı'nda tartışılmıştır (*Rekabet Kurulu'nun 8.5.2001 tarih ve 01-22/1992-50 sayılı HP Öneri Kararı*).

gerek satış sonrası hizmetler pazarında (her bir model aracın ayrı ayrı her bir parçası için) alt pazarlar belirlendiği görülmektedir<sup>330</sup>.

Motorlu taşıt sektöründe satış sonrası hizmetlerin, en az satış hizmeti kadar önemli olduğu ve hatta bazı yönleri ile satıştan daha önemli bir süreci ifade ettiği kabul edilmektedir. Zira, en basitinden, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren sağlayıcıların, sağladıkları sanayi mallarına (araçlara) ilişkin olarak, 4077 sayılı Kanun m.13 gereğince, en az iki yıllık bir garanti vermeleri zorunludur. Diğer taraftan, genellikle, sağlayıcılar tarafından araçlar için çıkarılan garanti ve servis kılavuzu niteliğindeki belgelerde, aracın garanti süresi içinde yetkisiz bir serviste işlem görmesi halinde, aracın garanti kapsamı dışına çıkacağı özellikle belirtilmektedir. Bu itibarla, tüketicilerin yaklaşık %80'inin garanti süresi içinde aracına yetkili serviste bakım ve onarım hizmeti aldığı görülmektedir<sup>331</sup>. Bu durum ise, en azından aracın garanti süresi boyunca, satış sonrası bakım ve onarım hizmetlerinin ne denli önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Diğer taraftan, Avrupa Birliği'nde yapılan araştırmalar, gerek büyüklük gerek karlılık açısından satış sonrası pazarının satış pazarına kıyasen daha önemli olduğunu göstermektedir. Örneğin, Goldman Sachs ve AutoPolis'in yaptığı araştırmaya göre, sağlayıcıların yeni araç satışları, gelirleri içinde %60 yer tutarken, kar içindeki payları %20'dir. Diğer taraftan, satış sonrası hizmetlerin, gelir içindeki payı %20 iken, kar içindeki payı %50'dir; karlılık oranları ise, satışa göre üç kat ile altı kat arasında değişmektedir<sup>332</sup>.

İşte yeni Tebliğ ile, bu veriler dikkate alınarak, satış sonrası bakım ve onarım hizmetlerine ciddi önem verilmiş ve bu konuda eski Tebliğ'in özellikle

---

<sup>330</sup> Bkz. **Kılavuz**, 4 no.lu paragraf. Ayrıca, Kılavuz'da, Kurul'un, her bir model otomobilin ayrı ayrı her bir parçasının farklı ürün pazarı oluşturabileceğine değindiği, 2.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı *MAIS Kararı*'na atıfta bulunmaktadır.

<sup>331</sup> **Ardiyok**, s.109.

<sup>332</sup> **Ardiyok**, s.104, **PricewaterhouseCoopers**, Blok Exemption Regulation, January 2006, s.35, **Andersen**, European Commission Directorate General-Competition, *Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, Final Report*, 3 December 2001, s.50, **Gazioğlu**, s.38.

bağımsız teşebbüslerin rekabetini sınırlayıcı ve yetkili servislerin müşteriler karşısındaki (özellikle fiyat konusundaki) hareket serbestisini kısıtlayıcı davranışlarının önüne geçilmeye çalışılmıştır.

Bu çerçevede, yeni Tebliğ ile, sistem üyelerinin yedek parçaları özel servislere satabilme, yedek parça sağlayıcısının yedek parçaları, motorlu araç sağlayıcısı dışında, sektörde faaliyet gösteren diğer aktörlere satabilme, sistem üyelerinin yedek parçaları sektörde faaliyet gösteren istediği aktörden satın alabilme, yedek parça sağlayıcısının marka ve logosunu sağladığı parçanın üzerine koyabilme, bağımsız teşebbüslerin teknik bilgiye ve diğer ekipmana ulaşabilme özgürlükleri getirilmiştir. Dikkat edilirse, getirilen bu yeniliklerin her biri, sağlayıcının motorlu taşıt sektöründeki gerek satış gerek satış sonrası hakimiyetinin önüne geçilerek, özellikle bağımsız teşebbüslere servis ağında yer alan teşebbüsler ile rekabet edebilme imkanı tanımaya yöneliktir.

## **5.2. Satış Sonrasında Yasak Olan Sınırlamalar**

### **5.2.1. Özel Servislere Yedek Parça Satışı Kısıtlanamaz**

Tebliğ'in 5.h. maddesine göre, “*Seçici dağıtım sistemi üyelerinin, motorlu taşıtların yedek parçalarını, bu parçaları motorlu araçların bakım onarımında kullanacak olan özel servislere satma serbestisinin kısıtlanması*”, anlaşmayı bütünüyle muafiyet kapsamı dışına çıkarmaktadır. Buna göre, muafiyetten yararlanmak isteyen sağlayıcı, sistem üyesinin, yedek parçaları, özel servislere satma serbestisini kısıtlayamayacaktır. Nitekim, Kılavuz'un 79.soruya verdiği cevapta da, seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından, yedek parçaların, bunları bakım ve onarım hizmetlerinde kullanan özel servislere satışının kısıtlanmasının ağır bir ihlal olduğu, yedek parçaların, münhasır bir dağıtım sisteminin üyeleri tarafından pasif satışının kısıtlanmasının da ağır bir ihlal olduğu, her iki durumda da, sağlayıcının dağıtım sisteminin Tebliğ'in getirdiği muafiyetten yararlanamayacağı belirtilmektedir<sup>333</sup>.

---

<sup>333</sup> Bkz. **Kılavuz**, 79.soruya verilen cevap.

Bu noktada, Tebliğ'in bu hükmünün, Tebliğ'nin 5.b.3. maddesi ile çelişki oluşturduğu akla gelebilecektir. Ne var ki, Tebliğ'in 5.b.3. maddesi, motorlu araçların ve yedek parçaların “*yetkili olmayan dağıtıcılara*” satışının kısıtlanmasına izin vermekte iken, 5.h. maddesinde, yedek parçaların, “*bu parçaları araçların bakım ve onarımında kullanacak olan özel servislere*” satışının kısıtlanamayacağını belirtmektedir. Yani esasında, bu iki hüküm, gerek faaliyet konusu gerek amacı bakımından birbirinden farklıdır. Zira, Tebliğ'in 5.h. maddesinde, sadece, özel servislere, yetkili servislerin kullandığı yedek parçalara ulaşma imkanının sağlanması amaçlanmıştır<sup>334</sup>. Buna karşın, 5.b.3. maddede ise, tamamıyla, seçici dağıtım sisteminin özelliğinden kaynaklanan ve sağlayıcının seçtiği kriterlerin korunmasının ve marka imajı taşıyan ürünlerin yeterli bilgi ve deneyimi olan kişilerce satılmasının amaçlandığı görülmektedir. Dolayısıyla, bu iki hüküm arasında, herhangi bir çelişki bulunmamaktadır.

### **5.2.2. Yedek Parça Sağlayıcısının Yedek Parçaları Sistem Dışına Satma Hakkı Kısıtlanamaz**

Tebliğ'in 5.(i) maddesine göre, “*Orijinal yedek parça, eşdeğer kalitede yedek parça, tamir ekipmanı, teşhis cihazı ya da diğer tip ekipmanların sağlayıcısıyla bir motorlu taşıt üreticisi arasında yapılan anlaşmayla, sağlayıcının söz konusu mal ve hizmetleri yetkili veya bağımsız dağıtıcılar, ya da bağımsız teşebbüsler ve son kullanıcılardan herhangi birine satma imkanına kısıtlama getirilmesi*”, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Burada ilk olarak dikkat çeken husus, Tebliğ'in bütününde “motorlu taşıtı üreten” kişi anlamında kullanılan “sağlayıcı” ifadesinin, bu hükümde, yedek parça ve diğer ekipmanın üreticisi için kullanılmış olduğudur. Buradaki “sağlayıcı” dan kasıt, motorlu taşıt üreticisine yedek parça tedarik eden “tedarikçi firma”dır. Esasında anlam karmaşası yaratmamak için, bu hükümde, sağlayıcı yerine, “tedarikçi” ifadesi kullanılabilirdi.

---

<sup>334</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.176.

Bu hükümde, motorlu taşıt üreticisi, kendisine yedek parça (ve diğerlerini) tedarik eden sağlayıcı firmaya, tedarik ettiği ürünleri başkasına da sağlamasını engelleyememektedir. Örnek verirsek, X marka araç sağlayıcısına yedek parça tedarik eden Z firması, X'e tedarik ettiği yedek parçaları, X'in yetkili bayisine, bağımsız teşebbüslere ya da doğrudan son kullanıcılara satabilecek, bunun için X'den izin almasına gerek bulunmayacaktır.

Tebliğ'de getirilen bu düzenleme ile, motorlu taşıt üreticisi, yedek parçaları piyasada temin eden tek kaynak olmaktan çıkartılmıştır ve böylece hem yetkili servislerin piyasadaki farklı fiyat seçenekleri olan yedek parça temin edebilmeleri sağlanmış hem de bağımsız yedek parça üreticilerinin sağlayıcı ile rekabet edebilme imkanı yaratılmıştır.

Bu noktada, motorlu taşıt sağlayıcısının fikri mülkiyet hakkına dayanarak üçüncü bir kişiye ürettirdiği yedek parçalarının, yedek parça üreticisi tarafından üçüncü kişilere satılmasının yasaklanıp yasaklanamayacağı; başka bir deyişle böyle bir durumda sağlayıcının fikri mülkiyet hakkının korunup korunmayacağı sorusunu cevaplamak gerekmektedir. Örneğin, motorlu taşıt sağlayıcısı X'in, bağımsız tedarikçi Z'ye ürettirdiği yedek parçanın, X tarafından bulunmuş ve ayrıca patent tescili de yaptırılmış bir yedek parça olduğunu düşündüğümüzde, X, patent konusu parçaya ilişkin olan Z'ye aktardığı tüm çizim, dizayn gibi patent hakkının konusunu teşkil eden bilgilerin korunması amacıyla, Z'ye, "başkaları için üretmeme" yasağı getirebilecek midir? *Aslan*, motorlu taşıt üreticisinin, kendi patentine göre üretilen mallarının sadece kendisi için üretilmesini, başkalarına satılmamasının istenmesini, patent hakkının korunması anlamına geleceğinden hareketle, X'in Z'ye bu yasağı getirebileceğini, bununla birlikte, sadece ilgili parçanın kalıplarının verilmesinin ya da bazı spesifikasyonlarının bildirilmiş olmasının yeterli olmadığını, başkalarının satışının önlenmesi için, motorlu taşıt üreticisinin korunmaya değer bir fikri mülkiyet hakkının bulunmasının gerektiğini belirtmiştir<sup>335</sup>. Kanaatimizce, *Aslan*'ın "patent hakkının korunması amacı" doğru olmakla birlikte, motorlu taşıt sağlayıcısının patent hakkı ile yedek parça

---

<sup>335</sup> *Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel*, s.177.

sağlayıcısının rekabet etme hakkı arasında denge oluşturmak için belirlenen “kıstas”ın biraz daha daraltılması gerektiği düşünülmektedir. Zira, şayet fikri hakkı tescilli olan her ürüne ilişkin yedek parça sağlayıcısına, üçüncü kişiye satma yasağı getirilmesinin önü açılır ise, bu durum, Tebliğ’in 5.i. maddesinin dolanılması anlamına gelebilecektir<sup>336</sup>. Ayrıca, motorlu taşıt sektöründe faaliyet gösteren motorlu araç üreticilerinin, özellikle taşıt sektöründe hızla artan teknoloji ile birlikte tasarladıkları araç içinde kullanılan sistemlerin çoğunun patentli ürünler olduğu düşünüldüğünde, bu hükmün uygulama alanı ciddi anlamda daralacaktır. Örneğin, motorlu taşıt sağlayıcısı X’in, sesli kontrol sistemi adı verilen ve araçtaki birtakım teknik özelliklerin (örneğin klima gibi) kullanımını, sürücünün sesli komutu ile mümkün kılan patentli bir sistemde kullanılan bütün yedek parçalara ilişkin olarak bir yasak getirilemeyeceği ve fakat, bu sistemin çalışmasına temel olarak etki eden ve söz konusu sistemin, tekniğin bilinen durumunu aşmasına olanak sağlayan özelliğine ilişkin teknolojinin ve teçhizatın aktarılmasını gerektiren yedek parçalara ilişkin makul ölçüde sınırlama getirilebileceği düşünülmektedir.

Esasında, sağlayıcının, tescilli olan fikri hakkının korunması amacı ile sınırlı olmak üzere, yedek parça üreticisine birtakım yasaklar getirebilmesinin rekabete aykırı olmadığı, Rekabet Kurulu’nun, Fason Üretim Anlaşmalarına

---

<sup>336</sup> Otomobil üreticisi Volvo’nun, endüstriyel tasarım olarak kendi adına tescilli yedek parçalarını yurt dışından lisanssız bir şekilde ithal edip İngiltere’de satan Veng firmasına karşı, sınai hakkını ihlal ettiği gerekçesiyle açtığı davada, ATAD, “*hukuken korunan bir endüstriyel tasarımın sahibinin, bu tasarımı model alan ürünlerin kendi rızası alınmaksızın üretilmesini, satılmasını ve ithal edilmesini üçüncü kişilere yasaklama yetkisinin, bu tasarım üzerindeki münhasır hakkın doğal ve asli içeriği olduğunu, dolayısıyla tasarım sahibinin bu yetkisinin kendisine makul bir lisans bedeli ödenmesi kaydıyla bile elinden alınmasının sınai hakkın esasının ondan esirgenmesi anlamına geleceğini, bu nedenle sınai hak sahibi bir teşebbüsün söz konusu yasaklama yetkisini kullanmasının prensip olarak hakim durumun kötüye kullanılması teşkil edemeyeceğini, buna karşın araba parçalarıyla ilgili tescilli bir tasarım hakkının sahibi olan (bu açıdan hakim durumda olduğu kabul edilebilen) bir teşebbüsün, tasarım sahibi teşebbüs tarafından üretilen araçların tamiri faaliyetleriyle uğraşan bağımsız onarım atölyelerine söz konusu dizayna göre üretilmiş parçaları göndermekten keyfi olarak kaçınmasının veya böyle bir tedariki hakkaniyete uygun olmayan (fahiş) fiyatlara bağlamasının, üye ülkeler arasındaki ticareti etkilemesi kaydıyla, hakim durumun kötüye kullanılması teşkil edebileceğini, somut olayla ilgili olarak ise bu tür bir davranışın varlığına işaret eden verilerin ulusal mahkemece yöneltilen soruda yer almadığına..” karar vermiştir (Case 238/87, AB Volvo v. Erik Veng (UK) Ltd [1988] ECR 06211 [1989] 4 CMLR 122. Bu karar ve karardan alıntı için bkz. **Gürzumar, O.B.**, Sözleşme Yapma Özgürlüğü, s.137, dn. 157 ve ayrıca a.g.e., s.187-188.*



İlişkin Kılavuz'da<sup>337</sup> getirdiği sistem ile de uyumludur. Şöyle ki, bu Kılavuz anlamında fason üretim anlaşmaları, bir teşebbüs (iş sahibi) adına ya da bu teşebbüs için söz konusu teşebbüsün talimatları doğrultusunda diğer tarafın (yüklenici) bir malın üretilmesi, bir hizmetin sunulması ya da bir işin yapılmasını üstlendiği dikey anlaşmalar olarak tanımlanmış olup (m.3), bu anlaşmaya göre, iş sahibinin yükleniciye aktardığı teknoloji ve teçhizatın yüklenici tarafından sadece iş sahibinin talimatları ve anlaşmanın amaçları doğrultusunda kullanılmasına ilişkin getirilen yasağın 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesindeki yasak kapsamına girmemesi için, söz konusu teknoloji ve teçhizatın yüklenicinin söz konusu hizmeti verebilmesi için "gerekli" olması şart bulunmakta (m.5), iş sahibi tarafından sağlanan teknoloji veya teçhizatın "gerekli" olması ise, fason üretim anlaşması olmaksızın yüklenicinin bağımsız bir sağlayıcı olarak anlaşma konusu malları üretemeyeceği, hizmetleri sunamayacağı veya işi yapamayacağı anlamına gelmekte, diğer taraftan, teknoloji veya teçhizatın gerekli olması şartının gerçekleştiğinin kabul edilmesi ve dolayısıyla söz konusu kısıtlamaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasak kapsamında sayılmaması için, yüklenicinin, iş sahibine ait veya onun kontrolünde bulunan, patentler, faydalı modeller, tescilli veya tescilsiz olarak korunan tasarımlar biçimindeki fikri hakları veya başka hakları veya iş sahibine ait veya onun kontrolünde bulunan gizli bilgi veya know-how'ı veya herhangi bir fikri hak kapsamında olmasa veya gizlilik unsuru içermese dahi, biçim, işlev veya bileşim olarak piyasada üretilen veya tedarik edilen diğer mallardan farklı malların üretilmesine olanak tanıyan, verilen bilgilerin yanında yer alan, iş sahibi tarafından veya onun için hazırlanmış çalışmalar, planlar veya belgeleri veya iş sahibine ait olduğu belli olan boya, desen veya ekipman, aletler ve aksesuar araçlarını kullanması gerekli olmalıdır (m.6). Dikkat edilirse, burada, her ne kadar yükleniciye getirilecek kısıtlamanın sınırı, Tebliğ'e göre yedek parça sağlayıcısına getirilecek kısıtlamadan çok daha geniş olsa da, bu Kılavuz, iş sahibinin fikri haklarının korunması amacıyla

---

<sup>337</sup>Rekabet Kurulu tarafından 24.1.2008 tarihinde yayımlanan Rakipler Arasında Olmayan Belirli Nitelikteki Fason Üretim Anlaşmalarına İlişkin Kılavuz için bkz. <http://www.rekabet.gov.tr/kilavuz.html>.

yükleniciye getireceği bir takım kısıtlamaları meşru görmesi açısından önemlidir<sup>338</sup>.

Motorlu taşıt sektöründe ise, bu denli kapsamlı olmasa da, en azından, sağlayıcının özellikle tescilli olan fikri haklarının ve know-how teşkil eden gizli teknik bilgilerini “gerektiği kadar” ya da “makul ölçüde” gizli tutmasına ve buna bağlı olarak makul ölçüde sınırlamalar getirmesine izin verilebileceği düşünülmektedir.

### **5.2.3. Sistem Üyesinin Sistem Dışından Yedek Parça Satın Alması Kısıtlanamaz**

Tebliğ'in (j) bendine göre, “*Bir dağıtıcı veya yetkili servisin orijinal yedek parçaları veya eşdeğer kalitedeki yedek parçaları kendi tercih ettiği üçüncü bir teşebbüsten satın almasının ve bunları motorlu araçların bakım ve onarımı için kullanmasının engellenmesi*” anlaşmayı grup muafiyeti kapsamına çıkarmaktadır. Bununla birlikte, maddenin devamında, “*Ancak garanti kapsamında yapılan tamir, ücretsiz bakım ve araç geri çağırma işlerinde, motorlu taşıt sağlayıcısı*

---

<sup>338</sup> Bu noktada, fason anlaşmalara ilişkin bu Kılavuz'un motorlu taşıt sektöründeki dikey anlaşmalara nasıl uygulanacağı hususunda bilgi vermekte yarar görmekteyiz. Kılavuz, bir malın üretilmesi, bir hizmetin sunulması ya da bir işin yapılmasının üstlenildiği fason üretim anlaşmalarında yer alan ve 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesi kapsamına dahil olabilecek ve dolayısıyla rekabete aykırı kabul edilecek (özellikle yüklenicinin teknoloji ve teçhizat ve fikri haklara ilişkin) hallere ve ayrıca 4054 m.4'deki yasak kapsamına girmemek için dikkat edilmesi gereken hususlara açıklık getirmekte/getirmeye çalışmaktadır. Bu anlamda, her ne kadar Kılavuz'da açıkça otomotiv sektörüne uygulanacağı belirtilmiş olmasa da, şayet otomotiv sektöründe bir işin yapılması söz konusu ise, tabi ki, o işe ilişkin fason anlaşmaya da Kılavuz uygulanacaktır; kaldı ki Kılavuzda, otomotiv sektöründeki anlaşmalara uygulanmayacağına ilişkin özel bir hüküm de yoktur. Diğer taraftan, Kılavuz'un, 2005/4 sayılı Tebliğ ile irtibatlandırılmamasındaki mantık ise şudur; şayet bir dikey anlaşma, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamına girmekte ise, zaten (amacı olmasa da etkileri itibarıyla) Kanun m.4'e aykırı olmakla birlikte, Kurul tarafından m.4'ten grup olarak muaf tutulduklarından, bu Kılavuz ve dolayısıyla m.4'deki yasak kapsamına girmeyecektir. Yani, şayet motorlu taşıt sektörüne ilişkin dikey anlaşmadaki herhangi bir hüküm, bu Kılavuzun kapsamına dahil olup, m.4'e aykırılık teşkil etmekte ve fakat aynı zamanda 2005/4'e tabi ise ya da Kanun m.5 çerçevesinde bireysel muafiyet almış ise, bu durumda, Kılavuz hükümlerinin söz konusu anlaşmaya uygulanmayacağı kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, şayet motorlu taşıt sektöründeki fason anlaşma, 2005/4 sayılı Tebliğe tabi değil ise ve ayrıca bireysel muafiyet de söz konusu değil ise, bu durumda, söz konusu anlaşma herhangi bir muafiyet korumasından yararlanmayacağından, Kanun m.4 ve dolayısıyla bu Kılavuz kapsamında değerlendirilebilecektir.

*kendisinin sağladığı orijinal parçaların kullanımını zorunlu kılabilir.”* hükmü ile garanti süresine ilişkin istisna getirilmiştir.

Esasında bu hüküm, Tebliğ’in yukarıda yer verdiğimiz (i) bendini tamamlayıcı bir hükümdür<sup>339</sup>. Zira, (i) bendinde, sağlayıcı, kendisine mal tedarik eden tedarikçi firmanın dağıtım ağındaki yetkili teşebbüslere doğrudan mal vermesine engel olamıyordu, burada da (j bendinde), sağlayıcı, dağıtım ağındaki yetkili teşebbüslerinin, “...*orijinal yedek parçaları veya eşdeğer kalitedeki yedek parçaları kendi tercih ettiği üçüncü bir teşebbüsten satın alması ve bunları motorlu araçların bakım ve onarımı için kullanması*” nı engelleyememektedir. Görülmektedir ki, bu hükümde de, sağlayıcının hemen hemen tekel durumundaki gücünün kırılarak, sağlayıcı dışında yedek parça tedarik eden bağımsız teşebbüslerin sektördeki rekabet güçlerinin artırılması amaçlanmıştır.

Rekabet Kurulu, 29.3.2007 tarihli *Oyder* kararında, çeşitli markaların satıcılarında oluşan *Oyder* Otomotiv Yetkili Satıcılar Derneği’nin, yetkili satıcıların özellikle satış sonrası faaliyetlerinin artırılması amacıyla yaptığı bir reklam kampanyasına menfi tespit verilmesi talebini, bu kampanyada kullanılan “doğru yedek parça kullandığınızdan emin olun” sloganının, “*ilk bakışta tüketicileri bilinçlendirmeye yönelik bir ifade olsa da, bu mesajın, araç sağlayıcılarının logolarının bulunduğu bir metinle sunulmuş olması nedeniyle, tüketicilerin zihninde “doğru parça”nın, araç sağlayıcısı kanalıyla tüketiciye ulaşan parça olduğu yönünde bir izlenim oluşması riski bulunduğundan, bu durumun, 2005/4 sayılı Tebliğ’de hedeflenen amaçlara ulaşılmasının önüne geçeceği, yapılan reklamın, yetkili servislerin kendi avantajlarını ön plana çıkarmak suretiyle satış hedeflerini arttırma konumundan, reklamda yer alan mesajlarda araç sağlayıcıları tarafından belli hususlara işaret eder konumuna geçme ihtimalinin mevcut olduğu, bunun ise alternatif parçaların sisteme girmesi konusunda sıkıntılar yaratabileceği*” gerekçeleri ile, kampanyanın “**sağlayıcıların logolarını içermemesi**” kaydıyla kabul etmiştir<sup>340</sup>.

<sup>339</sup> Bkz. yukarıda 5.2.2.bölüm altındaki açıklamalar.

<sup>340</sup> Kurul’un 29.3.2007 tarih ve 07-29/265-96 sayılı *Oyder* kararı.

Bununla birlikte, Tebliğ’de, sağlayıcının, garanti kapsamında yapılan işlemlerde, orijinal parça kullanılmasını isteme hakkının saklı tutulduğu görülmektedir. Örneğin bir aracın garanti süresi 2 yıl ise (ki 4054 sayılı Kanun’un 13.maddesine göre, sanayi mallarının garanti süresi en az 2 yıl olmak zorundadır), bu 2 yıllık süre boyunca, sağlayıcı, araçlara, kendisinin sağladığı orijinal yedek parçaların kullanılmasını zorunlu tutabilecektir. Bunun mantığı ise şudur: 4077 sayılı Kanun’a göre, bir araçta garanti süresi boyunca, kullanım hatası dışında meydana gelen arızalara ilişkin olarak yapılacak işlemlerin “ücretsiz” olması zorunludur. Yetkili servislerin, garanti süresi boyunca yaptıkları bakım ve onarım işlemlerinden ve bu işlemler kapsamında kullandıkları yedek parçalardan kaynaklanan maliyeti ise sağlayıcı karşılamaktadır. Bu itibarla, sağlayıcının, maliyetini ödemek zorunda kaldığı yedek parçanın kendisinden temin edilmesini zorunlu tutması gayet normal bir durumdur<sup>341</sup>. Bununla birlikte, garanti süresi sonunda, yetkili servisin, bağımsız servisler tarafından tedarik edilen yedek parçaları kullanabileceği muhakkaktır.

#### **5.2.4. Bağımsız Teşebbüslerin Marka ve Logo Kullanımı Kısıtlanamaz**

Tebliğ’in (k) bendine göre, “*Bir motorlu taşıt üreticisi ile ürettiği motorlu araçlarda kullandığı yedek parçaların sağlayıcısı arasında yapılan anlaşmayla, yedek parça sağlayıcısının marka ve logosunu, sağlanan parçalar üzerine etkili ve kolayca görülebilir bir biçimde koymasını engelleyici nitelikte kısıtlamalar getirilmesi*”, anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Hükmün açık ifadesinden yola çıkarak örnek göstermek gerekirse; sağlayıcı X’in ürettiği araçlarda kullanılan yakıt borusunun Z firması tarafından üretilmesi halinde, X, Z’nin marka ve logosunu, ürettiği aracın yakıt borusunun üzerinde kolayca anlaşılır bir şekilde yer almasına engel olamayacaktır. Yani, sağlayıcı X, tedarikçi Z firmasına, “*benim için yakıt borusu üret ancak üzerine kendi markanı yazma ya da ben üzerine X markasını yazayım*” diyemeyecektir. Bu hüküm ile, bağımsız nitelikteki teşebbüslerin, dağıtım ağı sahibi markalar ve dağıtım ağının güçlü

---

<sup>341</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.177.

üyeleri ile rekabet edebilmesi imkanı getirilmeye çalışılmıştır. Diğer taraftan, X marka aracı satın alan müşteri, yakıt borusunun Z firması tarafından imal edildiğini bileceğinden, bu parçada sorun yaşayan tüketicinin ya da sorunu gidermek isteyen yetkili servisin, bu parçayı sağlayıcı X'den değil, doğrudan Z firmasından alması sağlanmıştır. Bunun ifade ettiği anlam ise, özellikle yedek parça konusunda bağımsız teşebbüslerin piyasadaki varlıklarının ve rekabet güçlerinin arttırıldığıdır.

#### **5.2.5. Teknik Bilgiye Erişim Kısıtlanamaz ve Ayrımcılık Yapılamaz**

Tebliğ'in 5.maddesinin (k) bendinin altında yer alan son üç fıkra, bağımsız teşebbüslere ayrımcılık yapılmaksızın teknik bilgi ve diğer ekipmanın paylaşılmasına ilişkindir. Buna göre, *“Bu Tebliğ'in öngördüğü muafiyet, motorlu araç üreticisinin, motorlu araçların bakım ve onarımının yapılması ya da çevre koruma ölçütlerinin uygulanabilmesi için gerekli olan herhangi bir teknik bilgiye, teşhis cihazı ve diğer ekipmana, gerekli yazılıma ya da eğitime, bağımsız teşebbüslerin erişimini engellemesi durumunda uygulanmaz.”* Bu hüküm ile amaçlanan, bağımsız servisleri, dağıtım ağındaki yetkili servisler ile rekabet edebilecek düzeye getirmek ve böylece hem hizmetin kalitesini hem de tüketicinin bundan sağlayacağı menfaati arttırmaktır. Rekabet Kurulu'nun *Goodyear Lastikleri* hakkındaki kararında yaptığı şu açıklama dikkat çekicidir:

*“...otomobillerin satış sonrası bakım ve onarımları, ağırlıklı olarak yetkili servis ağları kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu eğilim daha ziyade tüketicinin yeterli bilgi ve donanıma sahip olmaması nedeniyle alınan hizmetin niteliğini denetleyememesinden kaynaklanmaktadır. Söz konusu denetleme imkanının bulunmaması tüketici otomobil üreticisi ve dağıtıcısının hizmet kalitesine güvence verdikleri yetkili servis ağlarına yönlendirmektedir. Pazarın doğasından kaynaklanan bu eğilim neticesinde ve dikey sözleşme ağlarının da etkisiyle rekabetin önemli ölçüde etkisini kaybettiği yetkili servis ağları sisteminden hizmet alan tüketici, yüksek fiyat ödemek durumunda kalmaktadır. Nitekim, 2005/4 sayılı Tebliğ de bu tespitten hareketle yetkili servis ağları sistemi içindeki marka içi ve*

*markalar arası rekabeti canlandırmak üzere tasarlanmıştır. Tebliğ'in bu amaca ulaşmak için benimsediği iki yol yetkili servislerin çok markalı hizmet vermelerini teşvik etmek ve özel servislerin bilgi ve teknolojiye ulaşmalarını kolaylaştırarak hizmet kalitelerini yetkili servisler ile eşdeğer düzeye çıkarmalarını sağlamaktır.*"<sup>342</sup>

Diğer taraftan, Tebliğ'deki hükümde geçen “ *gerekli olan...bilgi* ” ifadesi ile kastedilenin, araçlara satış sonrası servis hizmeti verecek olan bağımsız teşebbüslerin, bu hizmetleri gereği gibi vermelerine yetecek oranda teknik bilgi olduğu düşünülmektedir<sup>343</sup>. Zira, Tebliğ ile bağımsız teşebbüslerin dağıtım sistemindeki üyelere yedek parça temin etmeleri ve satış sonrası servis hizmeti vermeleri imkanı getirildiğinden, bu teşebbüslerin, araçların bakım ve onarım hizmetleri ile yedek parçaların montajı ve diğer teknik hususlarda bilgi sahibi olmaları gerekmektedir<sup>344</sup>.

Diğer taraftan, söz konusu hükmün devamında, “*Bu erişimim özellikle bir motorlu aracın elektronik kontrol ve teşhis cihazlarının kısıtlanmadan kullanımını, bu cihazların sağlayıcısının standart prosedürlerine uygun bir biçimde programlanmasını, tamir ve bakım talimatlarını ve teşhis ve servis araç ve ekipmanlarını kullanmak için **gerekli olan bilgiyi içermesi***” gerektiğine dikkat çekilmekte ve devamla, “*Bağımsız teşebbüslerin erişimi, **ayrımcılık yapılmadan, tam ve uygun bir şekilde sağlanmalı ve bilgi kullanılabilir bir şekilde verilmelidir. Eğer söz konusu unsur bir fikri hak kapsamındaysa veya bir know how***

---

<sup>342</sup> Rekabet Kurulu'nun 25.7.2007 tarih ve 07-61/716-248 sayılı kararı.

<sup>343</sup> *London Economics* tarafından hazırlanan raporda, günümüzde, karmaşık teknolojiye sahip araçların sektöre dahil edilmesi ile birlikte, bağımsız tamircilerin teknik bilgiye (know how'a) ihtiyacının, eskiye nazaran daha çok olabileceğine, bu bilgilerin sağlayıcı tarafından verilmemesi halinde, tüketicilerin daha ucuz tamir hizmetine kavuşamayacağı gibi, bağımsız tamircilerin de bir tamir işlemini gereği gibi yapamayacağına dikkat çekilmektedir; **London Economics**, “*Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation No 1400/2002*”, Volume I, Final Report to EC DG Competition, June 2006, s.155.

<sup>344</sup> Nitekim, Kılavuz'da da, etkin bir rekabet ortamının tesis edilebilmesi için bakım ve onarım hizmetlerindeki tüm bağımsız teşebbüslerin, yetkili servislerle aynı teknik bilgi, eğitim, araç ve gereçlere erişebilmesi gerekliliğine değinilmekte ve bu yönü ile, Tebliğ'in kapsamının, erişim hakkı sağlanan teşebbüsler ve erişim hakkı verilmesi gereken birimler açısından 1998/3 sayılı Tebliğ'den (m.5.a) daha geniş olduğuna dikkat çekilmektedir; bkz. **Kılavuz**, 3.4.1. no.lu paragraf.

*oluşturuyorsa, erişim kötüye kullanma yoluyla engellenmemelidir.”* denmektedir. Bu iki hükümde, gerek sağlayıcı gerek tedarikçi açısından bir denge kurulması amaçlanmıştır. Buna göre, sağlayıcı, know-how teşkil eden gizli bilgilerinin iletilmesini engelleme<sup>345</sup> gerekçesi ile tedarikçinin tamamen bilgilenmesini önleyemeyecek iken, gerekli olan bilgiden fazlasını vermeye de zorlanamayacaktır. Örneğin, Kılavuz’da da belirtildiği üzere, sağlayıcı, yalnızca bakım ve onarım hizmetlerini yürütmek için gerekli olan bilgileri bağımsız teşebbüs ile paylaşmak zorunda iken, bakım-onarım faaliyetinin yönetimi ya da muhasebe işlerine ilişkin eğitime erişimi sağlamak gibi bir mecburiyeti bulunmamaktadır<sup>346</sup>.

Öte yandan, sağlayıcı, yetkili servisler ile özel servisler arasında “**ayrımcılık**” yapamayacaktır<sup>347</sup>. Buna göre, sağlayıcı, yetkili servis ile paylaştığı teknik bilgiyi, yetkili servise verdiği eğitimi<sup>348</sup>, yetkili servise temin ettiği araç ve ekipmanı, bağımsız tamircilere de aynı şekilde temin etmek durumundadır. Örneğin, sağlayıcı yetkili servislerine telefon ya da internet aracılığıyla teknik destek sağlamakta ise, bağımsız teşebbüslere de aynı desteği sağlama zorunluluğu bulunmakta<sup>349</sup>, diğer taraftan, şayet yetkili servise, el aletleri ve makineler, yazılım ve donanım araçları, teşhis cihazları ve bakım ve onarım için gerekli olan diğer araç ve ekipmanları sağlamakta ise, bağımsız teşebbüslere de aynı ekipmanları temin etme zorunluluğu bulunmaktadır<sup>350</sup>. Bunla birlikte,

---

<sup>345</sup> Kılavuz’da, fikri mülkiyet hakları kapsamında olan bir bilgiye erişimi engellemek ya da 4054 sayılı Kanun’un 6. maddesine göre böyle bir engellenmenin hakim durumun kötüye kullanılması anlamına geleceği koşullarda *know-how* oluşturmanın kötüye kullanma olarak değerlendirilebileceği belirtilmektedir; bkz. **Kılavuz**, 3.4.1. no.lu paragraf.

<sup>346</sup> Bkz. **Kılavuz**, 67.soruya verilen cevap, dn.20.

<sup>347</sup> Kılavuzda, erişimin, söz konusu bağımsız teşebbüsün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, özel servisler ile yetkili servisler arasında ayırım yapılmaksızın, hızlı, orantılı ve kullanışlı bir biçimde sağlanması gerektiğine dikkat çekilmektedir; bkz. **Kılavuz**, 3.4.1.no.lu paragraf.

<sup>348</sup> Kılavuz’a göre, sağlayıcı tarafından, ileri düzeyde eğitimler için başvuran bağımsız teşebbüslerin, önceki düzeydeki eğitimleri tamamlamış olmaları veya yeterli bilgiye sahip olmaları koşulu getirilmesinin ayrımcılık olarak kabul edilmeyeceği belirtilmektedir; bkz. **Kılavuz**, 69.soruya verilen cevap.

<sup>349</sup> Bkz. **Kılavuz**, 67.soruya verilen cevap.

<sup>350</sup> Bkz. **Kılavuz**, 68.soruya verilen cevap.

uygulamada yapılan değerlendirmeler, bağımsız teşebbüslerin, yeterli ve tatmin edici teknik bilgiye ve ekipmana ulaşamadığı yönündedir<sup>351</sup>.

#### IV. İLGİLİ HÜKMÜ GRUP MUAFİYETİ DIŞINA ÇIKARAN SINIRLAMALAR: ÖZEL HÜKÜMLER

##### A. Genel Olarak

Tebliğ'in 6.maddesi, 5.maddeden farklı olarak, sadece muafiyetten yararlanamayacak hükümleri düzenlemektedir. Buna göre, Tebliğ'in 6.maddesinde düzenlenen türde hükmü içeren bir anlaşmanın "bütünü" değil, sadece ilgili hükmü (*certain non-compete clause*)<sup>352</sup> muafiyetin kapsamı dışında bulunmakta, dolayısıyla anlaşmanın geri kalan hükümleri muafiyetten yararlanmaktadır<sup>353</sup>. Anlaşmanın geri kalan kısmının muafiyetten yararlanması ile kastedilen, anlaşmada yer alan ve 4054 sayılı Kanun m.4 hükmüne aykırı olmakla birlikte, Tebliğ'in 5.maddesinde sayılan ağır sınırlamalardan hiçbirisine girmeyen ve ayrıca m.6'da belirtilen sınırlamalar ile de herhangi bir bağlantısı bulunmayan<sup>354</sup> diğer rekabet sınırlamalarının, grup muafiyetinden yararlanabileceğidir<sup>355</sup>.

---

<sup>351</sup> **London Economics**, s.188, dn.78.

<sup>352</sup> **Goyder**, s.202.

<sup>353</sup> **Koç**, s.50, **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.132.

<sup>354</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.132. Yazar, 2002/2 sayılı Tebliğ'in benzer 5.maddesindeki "rekabet etmeme yükümlülüğü" başlıklı hükmüne ilişkin olarak, grup muafiyetinin kapsamından sadece rekabet etmeme yükümlülüğünün çıkmasının, bu yükümlülüğün anlaşmanın diğer kayıtlarından ayrılabilir nitelikte olmasına bağlı olduğuna dikkat çekmiştir. Bu yorumun, 2005/4 sayılı Tebliğ'in 6.maddesi için de geçerli olduğu düşünülmektedir. Gerçekten de, her ne kadar, kural olarak, Tebliğ'in 6.maddesinde yer alan sınırlamaları içeren anlaşmalarda sadece ilgili sınırlama grup muafiyetinden yararlanamasa da, bu durumun geçerli olabilmesi için, ilgili sınırlamanın, anlaşmanın diğer hükümleri ile herhangi bir bağlantısının bulunmaması gerekmektedir.

<sup>355</sup> Avrupa Komisyonu, seçici dağıtım sistemindeki rekabet etmeme yükümlülüklerinin aynı dağıtım ağını kullanan rakip sağlayıcılar arasında, belli rakiplere pazarı kapatma amacı taşıyan yatay işbirliğine sebep olabileceğini düşünmektedir; **Goyder**, s.202.



Bununla birlikte, 2005/4 sayılı Tebliğ'deki grup muafiyetinden yararlanamayan bir sınırlamanın, şartları var ise, bireysel muafiyet talep edebilmesinin her zaman mümkün bulunduğu tereddüt yoktur.

Bu çerçevede, aşağıda, yeni motorlu taşıtların satışı, bakım ve onarım hizmetleri veya yedek parçalarını konu alan anlaşmada yer verilmemesi gereken sınırlamalar incelenecektir. Yukarıda “ağır sınırlamalar” bölümünde yaptığımız gibi, burada da, ilgili hükmü muafiyet kapsamı dışına çıkaran özel durumların her biri, “kurallar” başlığı altında açıklanacaktır.

## **B. Kurallar**

### **1. Doğrudan ya da Dolaylı Rekabet Etmeme Yükümlülüğü Getirilemez: Çok Markalılık Esastır**

i) Tebliğ'in 6.maddesinin 1.fikrasının (a) bendine göre, anlaşmada yer alan “*her türlü doğrudan ya da dolaylı rekabet etmeme yükümlülüğü*” ne muafiyet uygulanmamaktadır. Bu hükümden ne kastedildiğini anlayabilmek için, öncelikle “rekabet etmeme yükümlülüğü”nün ne anlama geldiğini ortaya koymak gerekmektedir.

Tebliğ'in 3.maddesinin (b) bendinde “rekabet etmeme yükümlülüğü” tanımlanmış ve hangi durumların bu tanım kapsamına gireceğine örnekler verilmiştir. Buna göre;

*“Rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden malları veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını veya yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı her türlü yükümlülüktür.”*

Tanımın açık ifadesinden de anlaşılacağı üzere, motorlu taşıt sağlayıcısı, dağıtım sistemindeki teşebbüsün, başka marka araçları satmasını ya da onlara

hizmet vermesini doğrudan ya da dolaylı olarak engelleyemeyecektir. Kılavuz'a göre bu tanım ve bu tanıma bağlı olarak 6.maddede yer alan (aşağıda ele alınacaktır) diğer hükümler, “çok markalılığı” sağlamak için getirilmişlerdir<sup>356</sup>. Gerçekten, Kılavuz'a göre, “*Tebliğ; teşebbüslerin pazarlara erişimini sağlamayı ve özellikle dağıtıcılara ve yetkili servislere, farklı sağlayıcıların araçlarını satma ve onarma olanağı vermeyi yani “çok markalılığı” amaçlamaktadır.*”<sup>357</sup> Nitekim, Tebliğ, bu tanımla birlikte getirilen düzeni 6.maddenin 1.fıkrasının (a) bendinde dile getirerek, “*her türlü doğrudan ya da dolaylı rekabet etmeme yükümlülüğü*”nün grup muafiyeti kapsamına çıkacağını belirtmiştir.

Diğer taraftan, 3.maddedeki tanımın devamında, “*Ayrıca alıcının bir önceki takvim yılındaki alımları esas alınarak, ilgili pazardaki anlaşma konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %30'undan fazlasının sağlayıcıdan veya sağlayıcının göstereceği başka bir teşebbüsten satın almasına yönelik olarak alıcıya doğrudan veya dolaylı biçimde getirilen herhangi bir yükümlülük de rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilir.*” denilerek, rekabet etmeme yükümlülüğünün sınırlarına dikkat çekilmiştir.

Kılavuz'a göre, hükümde geçen %30'luk sınır, “*...isteyen ağ üyelerinin, en az üç farklı rakip sağlayıcıdan mal alıp satmasına imkan vermektedir*” ve bu sınır, “çok markalılığı” sağlamak için getirilmiş bulunmaktadır<sup>358</sup>. Buna göre, “*Bir sağlayıcının dağıtım ve servis ağındaki üyelerin, ikame edilebilir mal veya hizmet alımlarının %70'ini rakip mallar üreten diğer sağlayıcılardan almalarını engellemeyen genel yükümlülükler grup muafiyetinden yararlanmaktadır. Pazar rakip sağlayıcılara kapatılmadığı sürece, bu yükümlülükler rekabet açısından sorun yaratmayabilir. Örneğin, bir alıcının alımlarının belirli bir oranına (%30'dan fazla) dayanan sadakat indirimleri dolaylı bir rekabet etmeme*

---

<sup>356</sup> Nitekim, Rekabet Kurulu'nun 24.1.2008 tarih ve 08-08/88-28 sayılı *Petrol Ofisi* kararında, rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin düzenlemenin, araç satışında çok markalılığı sağlamak ve özellikle yedek parça pazarında gözlenen alternatif yedek parçaların pazara girmesinin önünü açmak için getirildiği belirtilmiştir.

<sup>357</sup> Bkz. **Kılavuz**, 2.4.1.no.lu paragraf.

<sup>358</sup> Bkz. **Kılavuz**, 10.soruya verilen cevap.

*yükümlülüğü kabul edilebilecekken, satın alınan miktarlara dayanan ve ölçek ekonomileriyle bağlantılı olan indirimler böyle değerlendirilmeyecektir. Doğrudan veya dolaylı rekabet etmeme yükümlülüklerinin belirli durumlarda farklı markaların satışını engelleyip engellemediğine ilişkin uyumsuzluklar, bağımsız bir üçüncü şahsa veya hakeme havale edilebilecektir.” denmiştir<sup>359 360</sup>.*

Gerçekten, bu hükmün “çok markalılığı” sağlamak için getirildiği, bu durumun, özellikle değişik modelleri aynı anda karşılaştırma imkanı bulacaklarından, tüketiciler açısından da faydalı olabilecek nitelikte olduğu, bu türdeki dağıtım sisteminin aynı zamanda düşük satış hacmine sahip markalar ve kırsal alanlardaki satışlar bakımından da oldukça faydalı olduğuna tereddüt bulunmamaktadır<sup>361</sup>.

ii) Buna karşın, hükümde, sağlayıcı aleyhine getirilen %30'luk sınıra ilişkin düzenlemenin, mehaz Tüzük'ten olan farklılığı, bu hükmün uygulamada çokça tartışma yaratacağını göstermektedir. Şöyle ki; 1400/2002 sayılı Tüzük'ün “Tanımlar” başlıklı 1.maddesinin (b) bendinde, “rekabet etmeme yükümlülüğü”nün tanımında, dağıtıcının, sağlayıcıdan ve rakip teşebbüslerden yaptığı “toplam” alımları (*total purchases*) kastedilmektedir. Nitekim, doktrinde de, 1400/2002 sayılı Tüzük'te yetkili satıcıya, “toplam alımlarının” %30'undan fazlasının sağlayıcıdan ya da sağlayıcının belirlediği bir teşebbüsten yapılması yükümlülüğü getirilmesinin rekabet yasağı olarak tanımlandığına dikkat çekilmiştir<sup>362</sup>. Ne var ki, 2005/4 sayılı Tebliğ'de, bu alımların “*toplam*” alımlar olduğu anlaşılmamaktadır. Zira, 2005/4 sayılı Tebliğ'de, “...*ilgili pazardaki mal ve hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %30'undan fazlası..*” denilmiş olup, buradaki “ya da” ifadesi, mehaz Tüzük'ten farklı olarak, alıcının tüm alımlarının “toplamı” değil, sadece sağlayıcıdan yaptığı alımları veya rakip

<sup>359</sup> Bkz. **Kılavuz** 2.4.1. bölüm altında yapılan açıklamalar.

<sup>360</sup> Nitekim, Rekabet Kurulu da birçok kararında, sağlayıcının bayiye getirdiği, toplam alımlarının en az %30'unu kendisinden yapacağına ilişkin yükümlülükleri, muafiyetin kapsamı dışında kabul etmiştir. Örneğin bkz. 11.7.2007 tarih ve 07-59/684-240 sayılı *Hyundai Assan* kararı.

<sup>361</sup> **Gazioğlu**, s.35 vd.

<sup>362</sup> **Gazioğlu**, s.37.

teşebbüsten yaptığı alımlar (ayrı ayrı) anlamına gelmektedir. Ancak, bizler, 2005/4 sayılı Tebliğ'deki tanımı yorumlarken, dağıtıcının, sağlayıcıdan ve rakip teşebbüslerden yaptığı “toplam” alımlarının dikkate alınması gerektiğini düşünmekteyiz. Bu çerçevede hükmün incelenmesine geçerseniz:

Hüküm, sağlayıcının, dağıtım sistemi içindeki bir teşebbüse, teşebbüsün bir önceki yıl alımlarının (mal veya hizmet) %30'undan fazlasını, kendisinden (ya da kendisinin göstereceği başka bir teşebbüsten) temin etmesine ilişkin doğrudan ya da dolaylı her hangi bir yükümlülük getiremeyeceğini, getirirse bu yükümlülüğünün muafiyet kapsamı dışına çıkacağını söylemektedir. Hükümde geçen “ikame mal ve hizmetler” den kasıt ise, sağlayıcının markasına rakip olan markaların ürettiği/sağladığı mal ve hizmetlerdir. Dolayısıyla, %30 hesabı yapılırken (yukarıda da belirttiğimiz üzere) toplam alımlar; yani hem teşebbüsün içine dâhil olduğu dağıtım sisteminin sahibi olan sağlayıcıdan hem de rakip sağlayıcıdan alınan mal ve hizmetlerin toplamının dikkate alınması gerekmektedir. Örnek üzerinden gitmek gerekirse; sağlayıcı X'in dağıtım sistemi içindeki X1 bayinin 2007 yılında X'den ya da dağıtım sistemi içindeki diğer bir X2 bayiden toplam 100 adet X marka araç aldığını, diğer taraftan, ikame mal üreten (rakip) Y'den de toplam 50 adet, Z'den ise toplam 20 adet araç aldığını düşünürsek, bu bayi 2007 yılı içinde toplamda 170 adet araç almış olacaktır (rakip teşebbüs malları da dahil). Toplam alım miktarı olan 170'in %30'unu alırsak, 51 adet araç etmektedir. Bu örnek dikkate alındığında, Tebliğ'deki düzenlemeye göre, sağlayıcı X, bayisi olan X1'e, “2008 yılı içinde benden 51 adetten fazla araç alacaksınız” diyemez; yani sağlayıcı X, X1'e en fazla, bir öndeki yıl toplam alımları olan 170 adet'in %30'u kadar; yani 51 adet aracın kendisinden alınmasına ilişkin yükümlülük getirebilecektir. Başka deyişle, bu örnekte X1 bayi, dilerse bir X bayi olarak, 2008 yılında, sadece 51 adet X marka araç satma hakkına haiz olacaktır. Aksi yöndeki doğrudan ya da dolaylı her türlü sınırlama, Tebliğ m.3.b'ye göre rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilecek ve bu sınırlama, muafiyetin kapsamı dışında kalacaktır<sup>363</sup>.

<sup>363</sup> Rekabet Kurulu, bayisi ile olan anlaşmasına muafiyet tanınması talebiyle başvuran Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında oyçokluğu ile verdiği kararında, “bayilik sözleşmesinin temelinde uygulanan, bayilerin %30'u aşan oranlarda satın alma

Esasında, hükmün bu şekilde yorumlanması ve verdiğimiz örnekte olduğu gibi uygulanması halinde, 2008 yılında sadece 51 adet X marka araç alan bir bayi, 2009 ve devam eden yıllarda daha düşük adet araç alma imkanına sahip olacaktır. Zira, bir sonraki yılda; yani 2009’da, %30’luk hesaplama, bayinin bir önceki yılı toplam alımları olan 51 adet üzerinden yapılacağı için, tabiatıyla bayinin, sağlayıcıya karşı araç satın alma taahhüdünde her geçen yıl ciddi bir azalma olacaktır. Rekabetin yegane amacının sadece küçük yatırımcıyı korumak olmadığı dikkate alındığında, sağlayıcı aleyhine getirilen bu yükümlülüğün geniş yorumlanması gerektiği düşünülmektedir. Zira, motorlu taşıt sektöründeki iktisadi etkinliğin artırılması için, sağlayıcının da, gerek imalatçı gerek ithalatçı olarak otomotiv sektöründeki rekabete ilişkin parametreleri olumsuz etkileyebilecek engellere maruz kalmaması önemlidir. Kaldı ki, her hakkın üst sınırının Medeni Kanunumuzun 2.maddesindeki objektif iyi niyet kuralı olduğu düşünüldüğünde, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün, Tebliğ’in bu hükmünün kendisine tanıdığı ayrıcalığı, MK m.2’ye uygun olarak, objektif iyi niyet kuralları çerçevesinde kullanılmalıdır. Ayrıca unutulmamalıdır ki, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün de, satış hedeflerini karşılamak hususunda sağlayıcıya karşı belli yükümlülükleri vardır ve bu yükümlülükler dikey anlaşmanın asli unsurlarındandır. Nitekim, Kılavuz’un 27.soruya verdiği cevapta da belirtildiği üzere, *“Tebliğ’e göre, sağlayıcılar bayilerle satış hedefleri belirlemede özgürdür. .... Tebliğ, sağlayıcının kararlaştırılmış satış hedeflerine ulaşmak için yeterli gayreti gösteremediği durumlarda anlaşmayı sona erdirebilmesini engellemektedir.”*denmektedir. Bu satış hedeflerini belirlenmesinde ise, *“Tebliğ bayiye %30’luk hak verdi”* gerekçesiyle, bu sınırın üstünde bir satış hedefinin mutlak olarak belirlenemeyeceği anlamının çıkarılmaması gerekmektedir. Satış hedeflerinin belirlenmesinde, üretim ve tedarik olanakları, mevsimsel etkiler, önceki yıllardaki hedef ve gerçekleştirmeler, makro ekonomik

---

*taahhütleri altına girmesi uygulamasının 2005/4 sayılı Tebliğ’in 6.1. maddesinin (a) ve (b) bentlerine aykırı olduğu, dolayısıyla, anılan uygulamanın 4054 sayılı Kanun’un 5.maddesi kapsamında bireysel muafiyetten yararlanamayacağı”* sonucuna varmıştır. Ne var ki, iki üyenin karşı oy gerekçesinde, *“her ne kadar Brisa, ilgili pazarda % (....) pazar payına sahip ve pazarın lideri konumundaysa da, mevcut, yaklaşık 4000 civarındaki bayi bulunması nedeniyle, ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmadığı, ...Kanun’un 5.maddesindeki diğer koşulları da karşıladığı düşünüldüğünden, anılan sözleşmeye bireysel muafiyet verilebileceği”* görüşüyle, çoğunluğun kararına katılmamıştır; bkz. Rekabet Kurulu’nun 11.7.2007 tarih ve 07-59/680-237 sayılı kararı.

gelişmeler, trafik kayıt istatistikleri, bölgesel ve ulusal eğilimlere göre yapılacak tahminler gibi kriterlerin dikkate alınması ve bu konuda bayi ile mutabık kalınması gerektiği düşünülmektedir. Bu gibi bir mutabakatla (yani tek taraflı getirilen bir yükümlülükle değil) sağlayıcının çıkarları ile dağıtıcının rekabet etme ve çok marka satma hakkı arasında bir denge bulunabileceği düşünülmektedir.

Diğer taraftan, belirtmek gerekir ki, maksimum %30'luk sınır, sağlayıcının, alımların %30'una kadarlık kısmının doğrudan kendisinden yapılmasını zorunlu tutabileceği anlamına da gelmemektedir. Zira, yukarıda da belirttiğimiz üzere, dağıtım sistemi içindeki teşebbüslerin birbirleri ile olan alışverişleri engellenemediğinden, %30'a kadar olan kısımda dağıtıcı, diğer yetkili dağıtıcılardan da mal satın alabilecektir. Yukarıdaki örnek üzerinden gitmek gerekirse, X1, 51 adete kadar olan araç miktarının dilerse bir kısmını X'den dilerse diğer bir X2 bayiden satın alabilecektir. Nitekim Kılavuzda da, “...Ancak bu durum, dağıtıcının veya yetkili servisin, belirtilen miktarı (alımların %30'una kadar) doğrudan sağlayıcıdan almasının istenebileceği anlamına gelmemektedir. Söz konusu işletmeler aynı malları, dağıtım sistemine dahil olan teşebbüsler gibi, sağlayıcının gösterdiği diğer kaynaklardan da alabilir.” denmiştir<sup>364</sup>.

Bu konuda son olarak, Tebliğ'in bu hükmünün, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün, sadece sağlayıcının mallarını satmak istemesine engel olmadığını belirtmek isteriz. Gerçekten, Kılavuz'un 10.soruya verdiği cevapta, “Yetkili satıcı veya servis kendi iradesiyle tek bir sağlayıcının mallarını satmayı seçtiği taktirde, grup muafiyetinin uygulamaya devam edeceği” belirtilmektedir. Bayinin bu konudaki iradesinin sakatlanmadan verilmiş olduğu, gerek anlaşmadaki hükümlerden gerek uygulamadaki davranışlardan tespit edilebilecektir.

iii) “Rekabet etmeme yükümlülüğü” kavramının tanımında örnek gösterilen diğer bir durum ise, **personel tahsisine** ilişkindir. Buna göre, “Dağıtıcının istihdam ettiği markaya özel satış personelinin maliyeti sağlayıcı tarafından karşılanmadıkça, dağıtıcıya farklı marka araçlar için ayrı satış

---

<sup>364</sup> Bkz. Kılavuz 2.4.1.bölüm altında yapılan açıklamalar.

*personeli istihdam etme yükümlülüğü getirilmesi bu Tebliğ'e göre rekabet etmeme yükümlülüğü anlamına gelir.”* Hükümden anlaşıldığı üzere, şayet farklı markalar satan bir dağıtım sistemi içindeki teşebbüs ile yapılan anlaşmada, sağlayıcı, kendi markasına tahsis edilmiş bir personel talep ederse, bu personelin kendi markasına tahsis edilmesinden kaynaklanan ek maliyetini karşılaması gerekmekte; aksi taktirde bu yükümlülük, muafiyet kapsamı dışında görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, sağlayıcı X, Y ve Z marka araçları da satan X1 bayisine, şayet *“sadece benim markamı satacak personel tahsis et”* derse, bu durumda, X'in bu personelinin maliyetini karşılaması gerekmektedir. Buradaki “tahsis” ten kasıt, personelin, münhasıran “sağlayıcının” markasını satmaya tahsis edilmesi ve bu nitelikteki personelin başka marka araç satamamasıdır. Yoksa, bu hüküm, sağlayıcının, personelde aradığı özellikleri belirtmesine ya da en az kaç personel çalışması gerektiği yönünde anlaşmaya hükümler koymasına engel değildir; zira bu gibi yükümlülükler, seçici dağıtım sisteminin zaten niteliğinden kaynaklanmaktadır.

Diğer taraftan, bu hükümde geçen “maliyet” ten kasıt, personelin ücreti, sosyal hakları vs. değildir; burada ifade edilmek istenen, tahsisten kaynaklanan “ek” maliyetlerdir. Kılavuz'da, bunlara örnek olarak, *“markaya özgü olarak verilecek eğitim, eğitim süresince gerçekleşecek konaklama masraflarının ve markaya özgü kıyafetlerin ücretlerinin karşılanması* verilmekte, ayrıca, bu gibi masrafların karşılanmasının grup muafiyeti kapsamından yararlanacağını ve fakat markaya özgü personelin maaşının veya sigorta primlerinin ödenmesinin (fiili masrafları aşan bir avantaj olduğu için) muafiyet kapsamı dışında olacağı belirtilmektedir<sup>365</sup>.

**iv)** Rekabet etmeme yükümlülüğünün tanımında yer verilen son cümleye göre, *“Markalar arası karışıklıktan kaçınmak için başka sağlayıcıların motorlu araçlarını teşhir yerinin ayrı bölümlerinde satmasına dair dağıtıcıya getirilen yükümlülük, bu Tebliğ bakımından rekabet etmeme yükümlülüğü anlamına gelmemektedir.”* Buna göre, dağıtım sistemi içindeki teşebbüs, farklı marka

---

<sup>365</sup> Bkz. **Kılavuz**, 11. soruya verilen cevap.

araçları satabilme hakkını haiz olacak, buna karşılık, sağlayıcı da, dağıtıcıdan, farklı marka araçları, teşhir yerinin ayrı bir bölümünde sergilenmesini talep edebilecektir. Buradaki, “teşhir yerinin ayrı bölümü” ifadesi ile kastedilen, teşhir yerinin bir duvarla ya da perdeyle tamamen ayrılması değil, markalar arası karışıklıktan kaçınmak amacıyla, teşhir salonunun farklı marka araçlara ayrıldığını açıkça gösteren bölümlerin oluşturulmasıdır<sup>366</sup>.

Bununla birlikte, Kılavuz’da, farklı marka motorlu araç sağlayan sağlayıcıların, kendi markalarının birbirleri ile ilişkisinin ne olacağını belirleyebilmek için, bunların farklı sergileme salonunda satılmasının istenebileceğine dikkat çekilmekte ve şu örnek verilmektedir: “*A üreticisi A1 ve A2 olarak iki ayrı marka araç üretiyorsa, bunların ayrı sergileme salonlarında satılmasını şart koşabilir. Bununla birlikte, A1’in ya da A2’nin, diğer sağlayıcıların markalarıyla aynı sergileme salonunda satılmayacağı şartını koyamaz.*”<sup>367</sup>.

## **2. Rakip Malların Satışı Kısıtlanamaz**

Tebliğ’in 6.maddesinin 1.fıkrasının (b) bendine göre, “*dağıtım sistemi üyelerinin rakip sağlayıcıların sunduğu motorlu taşıtları veya yedek parçaları satmasını veya bu motorlu taşıtlara tamir ve bakım hizmetleri vermesini engelleyen, doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük*” muafiyet kapsamı dışında kalacaktır. Bu hüküm de, rekabet etmeme yükümlülüğü kapsamında,

---

<sup>366</sup> **Yılmaz/Katırcıoğlu/Toksoy/İlcak/Ardıyok/Bilgel**, s.183. Yazar, bu konuda mevcut bayiler (bu Tebliğ’in yürürlüğe girmesinden önceki) açısından birtakım sorunların yaşanabileceğine dikkat çekmiştir. Örneğin, sağlayıcı tarafından niteliksel seçici dağıtım sistemine göre 500 m2 teşhir salonuna sahip olunması şeklinde yeni bir kriter belirlendiğini varsaydığımızda, zaten toplamda 500 m2 teşhir salonu bulunan mevcut bayinin, bu kritere uyması için, teşhir salonunun tamamını sağlayıcının markasına ayırması gerekecek, bu ise, bayinin başka markaları teşhir etmesini engelleyeceğinden dolayı olarak rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilebilecektir. Bu durumda, mevcut bayiden, yeni kriterlerin uygulanması istenemeyecek, ya mevcut bayinin sözleşmesinin süresinin bitmesi beklenecek, ya da tarafların karşılıklı anlaşması ile mevcut sözleşme sona erdirilip, yeni kriterlere göre yeni sözleşme imzalanması yoluna gidilecektir.

<sup>367</sup> Bkz. **Kılavuz**, 37.soruya verilen cevap.



pazara giriş ve çok markalılığı amaçlayan bir düzenlemedir<sup>368</sup>. Buna göre, muafiyetten yararlanmak isteyen sağlayıcı, dağıtıcının rakip malları satmasını kısıtlayamaz. Bununla birlikte, Tebliğ'in 3.b. hükmüne göre, sağlayıcının- kendi malları ile karışıklık yaratılmasını bertaraf etmek için- dağıtıcıdan, rakip malları, tesisin ayrı bir bölümünde satmasına ilişkin getirdiği yükümlülüğün, muafiyetin kapsamı içinde kalacağı kabul edilmektedir<sup>369</sup>.

Diğer taraftan, bu konuda yukarıda yaptığımız açıklamalar geçerli olmakla birlikte, şu hususa özel olarak dikkat çekmekte yarar görmekteyiz; bu hükme göre bir sınırlamanın muafiyetin kapsamı dışında olması için, mutlaka anlaşmada açıkça düzenlenmiş olması gerekmemektedir. Zira, Tebliğ'deki hüküm, çok markalılığı kısıtlayan “dolaylı yükümlülüklerin” de, muafiyet kapsamı dışında olduğunu belirtmektedir. Bunun ifade ettiği anlam ise, anlaşmada açıkça bir hüküm yer almasa da, örneğin, sağlayıcının, rakip malları satmayan dağıtıcılara daha fazla prim uygulaması yapması ya da onlara daha düşük maliyetle mal satması gibi bir takım uygulamalar, Tebliğ'deki bu hükmün ihlali anlamına gelebilecektir<sup>370</sup>.

### **3. Anlaşmanın Sona Ermesinden Sonrası İçin Kısıtlama Getirilemez**

Tebliğ'in 6.1.c. maddesine göre, “*dağıtıcının veya yetkili servisin, anlaşmanın sona ermesinden sonra, motorlu taşıtları üretmemesi, satın almaması, satmaması, yeniden satmaması veya tamir veya bakım hizmetleri vermemesine neden olan doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük*” de, muafiyet kapsamı dışındadır. Burada ifade edilmek istenen, anlaşmanın sona ermesinden sonra devam eden yükümlülük olarak, dağıtıcıya rekabet etmeme yükümlülüğünün getirilmesidir. Esasında buna benzer bir hüküm, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ'in “*Rekabet Etmeme Yükümlülüğü*” başlıklı

<sup>368</sup> <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/126098.htm> ; “*Motor vehicle distribution and after-sales services*”.

<sup>369</sup> **Korah/O’Sullivan**, s.283, dn.252.

<sup>370</sup> **Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel**, s.183.

5.maddesinde düzenlenmiş ve fakat orada, “anlaşmanın devam etmesi ve sona ermesi” dönemlerine ilişkin olarak iki ayrı düzenleme getirilmiştir. Buna göre, anlaşmanın devamı boyunca, “*Alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğü*” nün muafiyet kapsamı dışında kalacağı belirtilmiştir. Anlaşmanın sona ermesinden sonra ise, herhangi bir süre ile sınırlı olmaksızın her türlü yükümlülüğün, rekabet etmeme yükümlülüğü olacağı belirtilmiş ve birtakım istisnalar getirilmiştir<sup>371</sup>. 2005/4 sayılı Tebliğ’de ise bu gibi bir ayrıma gidilmemiştir.

#### **4. Finansal Kiralama Hizmeti Verilmesi Kısıtlanamaz**

Tebliğ’in 6.maddesinin 2.fıkrası, yukarıdaki hükümlerden farklı olarak sadece, yeni motorlu taşıtların satışını konu olan anlaşmalardaki sınırlamaları kapsamaktadır. Madde 6.2.a.’ya göre, “*perakendecinin anlaşma konusu mallarla ilgili olarak finansal kiralama hizmetleri vermemesine neden olan doğrudan veya dolaylı yükümlülük*” muafiyetin kapsamı dışında bulunmaktadır. Buna göre, her ne kadar perakendecinin finansal kiralama hizmeti vermesi ya da finansal kiralama şirketlerinin motorlu taşıt perakendecisi olması söz konusu değil ise de<sup>372</sup>, dağıtım sistemi içindeki teşebbüs, araç kiralama işlemleri yapabilecek ve hatta kira sözleşmesi sonunda kiralanan motorlu taşıtın mülkiyetinin kiracıya bir bedel karşılığında devrini sağlayabilecektir<sup>373</sup>.

#### **5. Ek Satış veya Teslimat Yeri Açılması Engellenemez**

Tebliğ’in 6.2.b. hükmüne göre, “*Seçici dağıtım sistemi içindeki hafif ticari araç veya otomobil dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı başka bölgelerde satış veya teslimat yerleri açmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük*” muafiyetin kapsamı dışında bulunmaktadır. Hatırlanacağı üzere, bu

<sup>371</sup> Gürzumar, Dikey Anlaşmalar, s.134 vd.

<sup>372</sup> Bununla birlikte, Kılavuz, bayinin, finansal kiralama şirketlerine yeni motorlu taşıtların satış yapmalarına engel bir durum olmadığına dikkat çekmektedir; bkz. **Kılavuz**, 31.soruya verilen cevap.

<sup>373</sup> Yılmaz/Katircioğlu/Toksoy/Ilıcak/Ardıyok/Bilgel, s.185.

hükme, Tebliğ'in 5.d. maddesinde atıfta bulunulmuş idi<sup>374</sup>. Madde 5.d.'ye göre sağlayıcı yetkili dağıtıcısının ilk satış yerini (tesis yerini) kapatıp, yetki verilmemiş yeni bir satış/tesis yerinde faaliyet göstermesini engelleyebiliyor iken, bu hükme göre (m.6.2.b.) dağıtıcının ek satış veya teslimat yeri açmasını önleyememektedir<sup>375</sup>. Bu hükmün, ağır vasıtalar için geçerli olmadığını bir kez daha vurgulamakta yarar görmekteyiz.

## **6. Tesis Yeri İle İlgili Kısıtlama Getirilemez**

Tebliğ'in 6.maddesinin son fıkrasına göre; *“Tamir ve bakım hizmetleri veya yedek parçaların satışı bakımından, seçici dağıtımın uygulandığı yerlerde yetkili servislerin tesis yeri ile ilgili doğrudan veya dolaylı yükümlülüklerine muafiyet uygulanmaz”*. Bu hüküm sadece, satış sonrası hizmetlere ilişkindir; yani yetkili servisleri ve yedek parça bayilerini kapsamına almakta, sadece araç dağıtımını yapan bayilere ise uygulanmamaktadır. Buna göre, sağlayıcı, yetkili servis ya da yedek parça bayilerine tesis yeri ile ilgili yükümlülükler getirememektedir. Bunun ifade ettiği anlam ise, örneğin, sağlayıcı, seçici dağıtım sistemi içindeki bir yetkili servisin tamirhanesini veya ek servis yerini nerede kuracağını serbestçe belirlemesi konusunda bir kısıtlama getirememekte, yetkili servis adayı, yerine getirmesi gereken kriterleri sağladıktan sonra, dilediği yerde servisini kurabilmekte ve sonra, sağlayıcıdan gerekli denetimi yaparak kendisini yetkili servis olarak atanmasını isteyebilmektedir<sup>376</sup>. Esasında, niteliksel seçici dağıtım sisteminin tercih edildiği bir dağıtım ağında, satış sonrası hizmetleri verecek olan yetkili servisin tesis yerinin belirlenmesinin tamamıyla yetkili servisin inisiyatifine bırakılmış olması, seçici dağıtım sisteminin niteliği ile uyumlu değildir. Zira, satış sonrası hizmetlerin bu denli önemli olduğu günümüz

---

<sup>374</sup> Bkz. yukarıda s.136 vd.

<sup>375</sup> O'Sullivan, 1400/2002 sayılı Tüzük'ün 5(f) maddesi ile 4(d) maddesinin (ki bu bizdeki Tebliğ'in 5.d. maddesi ile 6.2.b. hükümlerine denk gelmektedir) nasıl uygulanacaklarını değerlendirmiş, ve sonuçta, Tüzük'ün 5(f) maddesinin (Tebliğ 6.2.b), seçici dağıtım sistemi uygulayan sağlayıcıların, dağıtıcıların talebi üzerine, onlara, diğer Topluluk Ülkelerinde, niteliksel olarak uygun tesis yerlerinde yetki vermeleri gerektiği sonucuna varmıştır; **Korah/O'Sullivan**, s.283, dn.253.

<sup>376</sup> Bkz. **Kılavuz**, 59.soruya verilen cevap.

motorlu taşıt sektöründe, bakım ve onarım hizmeti verilecek olan yerin tüketici menfaati ve marka itibarı açısından önemli olduğuna tereddüt bulunmamaktadır. Dolayısıyla, kanaatimizce, hükümde en azından, sağlayıcının “makul olan” kısıtlamalarına izin verilebilirdi.

## V. TEBLİĞDE SAĞLANAN MUAFİYETİN GERİ ALINMASI

Tebliğ’in, “*Muafiyetin Geri Alınması*” başlıklı 7.maddesine göre,

*“Bu Tebliğ ile muafiyet sağlanmış bir anlaşmanın, Kanunun 5 inci maddesinde düzenlenen koşullarla bağdaşmaz etkilere sahip olduğunun tespit edilmesi halinde, Rekabet Kurulu, Kanun’un 13 üncü maddesine dayanarak, anlaşmaya bu Tebliğ ile tanınan muafiyeti geri alabilir. Bu durumda Rekabet Kurulu, nihai kararını vermeden önce tarafların yazılı ve/veya sözlü görüşlerini ister.*

*Benzer nitelikteki dikey sınırlamaların oluşturduğu paralel ağların ilgili pazarın önemli bir bölümünü kapsamı durumunda, Rekabet Kurulu, ayrıca çıkaracağı bir tebliğ ile ilgili pazarda belirli sınırlamaları içeren anlaşmaları bu Tebliğ’in sağladığı muafiyetin dışına çıkarabilir. Böyle bir Tebliğ yayımı tarihinden itibaren en erken bir yıl içinde yürürlüğe girer.”*

Yukarıda da bahsetmiş olduğumuz üzere, grup muafiyeti, dikey anlaşmaların, Rekabet Kurulu tarafından herhangi bir karar alınmasına gerek olunmaksızın, Kanun’un 4.maddesinde düzenlenen “rekabete aykırılık”tan otomatik olarak muaf tutulması anlamına gelmektedir. Ancak, bu otomatik muafiyet sistemi, hiçbir zaman, grup muafiyeti kapsamına giren bir anlaşmanın mutlak olarak muafiyet kapsamında kalacağı anlamına gelmemektedir. Zira, Kurul, çıkardığı bir Tebliğ ile grup muafiyeti tanımış olan bir anlaşmadaki muafiyeti, bu anlaşmanın Kanun’un 5.maddesindeki şartları taşımadığını tespit etmesi üzerine, Kanun’un 13.maddesindeki yetkilerine dayanarak geri alabilecektir. İşte 2005/4 sayılı Tebliğ’in 7.maddesinin ilk fıkrasında da düzenlenen budur; buna göre, Kurul, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki bir dikey

anlaşmaya sağlanan muafiyeti, söz konusu şartların gerçekleşmesi halinde geri alabilecektir (m.7/1)<sup>377</sup>.

Diğer taraftan, şayet, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamındaki bir dikey anlaşmadaki Kanun'un 5.maddesine aykırı şartlar, aynı pazarda birbirlerine rakip olan bazı sağlayıcıların dikey anlaşmalarında ayrı ayrı uygulanmaları suretiyle oluşturdukları paralel ağlar, ilgili pazarın önemli bir bölümünü kapsamakta ise, Kurul, tek tek alacağı geri alma kararları yerine, yeni bir Tebliğ çıkararak, belirli sınırlamaları içeren dikey anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanamayacağını açıklayabilecektir<sup>378</sup> (m.7/2).

Kurul'un, muafiyetin geri alınmasına dair kararı, geri alma kararının alındığı tarihten itibaren hüküm ifade etmekte; dolayısıyla, muafiyetin geri alındığı tarihe kadar yapılan işlemler geçerli olmaktadır. Diğer taraftan, muafiyet, süresiz olarak geri alınabileceği gibi, muafiyetin geri alınması, belirli şartlara da bağlanabilmektedir. Bu son durumda, ilgili teşebbüsün, Kurul'un talep ettiği koşulları yerine getirmesi halinde, yeniden muafiyetten yararlanabilmesi mümkün olmaktadır<sup>379</sup>.

---

<sup>377</sup> Kurul'un, Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetini geri alması, muafiyetten yararlanmakta olan bir anlaşma ile ilgili olarak Kurul'un sonradan yeni bilgiler elde etmesi üzerine, aslında söz konusu anlaşmanın grup muafiyetinin şartlarını taşımadığını tespit etmesi ile mümkün olabilmektedir; **Songör**, s.99.

<sup>378</sup> **Gürzumar**, Dikey Anlaşmalar, s.144, **Goyder**, s.202.

<sup>379</sup> **Songör**, s.99.

## SONUÇ

Motorlu taşıt sektöründe rekabeti sınırlayıcı dikey anlaşma ve uyumlu eylemleri 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesindeki yasaktan grup olarak muaf tutan 2005/4 sayılı Tebliğ, sektördeki rekabetin artırılması ve böylece tüketicinin refahının yükseltilmesi amacıyla, 1998/3 sayılı Tebliğ'den daha sıkı bir düzenleme getirmiştir. Çok markalılığı hedef alan yeni düzenleme ile, dağıtım ağı içindeki teşebbüslerin sağlayıcıya karşı, ağ dışındaki bağımsız teşebbüslerin ise ağ içinde yer alan sağlayıcı ve dağıtıcılara karşı rekabet edebilme güçleri artmış ve böylece sektörün tüketicisine daha kaliteli mal ve hizmet sunulması sağlanmıştır.

Bu çerçevede Tebliğ, dağıtım sisteminde yer alan teşebbüsün sağlayıcı ile yaptığı anlaşmanın muafiyetten yararlanabilmesi için, söz konusu anlaşmada, yetkili teşebbüsün anlaşmadan doğan hak ve yetkilerini sistem içinde yer alan diğer bir yetkili teşebbüse devretme özgürlüğünün bulunmasını, sağlayıcının yetkili teşebbüs ile yaptığı anlaşmayı feshedebilmesinin belli sınırlara bağlı olmasını, uyuşmazlık halinde anlaşmada hakeme ya da uzmana başvurma hakkının bulunmasını aramıştır. Muafiyetin bu genel şartları, sağlayıcının dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüs üzerinde baskı uygulamasını ve anlaşmayı haksız bir şekilde sona erdirmesini önlemek amacıyla getirilmiştir.

Diğer taraftan Tebliğ, birtakım ağır sınırlamalar içeren anlaşmaları, bütünüyle grup muafiyeti kapsamı dışında tutmuştur. Bu çerçevede Tebliğ, satış fiyatının belirlendiği anlaşmaları, belli haller istisna olmakla birlikte sağlayıcının yetkili teşebbüsün anlaşma konusu mal ve hizmetleri satacağı bölge ya da müşterilere ilişkin kısıtlama getirdiği anlaşmaları bütünüyle muafiyetin kapsamı

dışında tutmuştur. Tebliğ, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı hallerde ise, sağlayıcının, sistem üyelerinin kendi aralarında alışveriş yapmasını engellediği, seçici dağıtım sistemi üyelerinin aktif ya da pasif satışını kısıtladığı anlaşmaları da ağır bir sınırlama olarak muafiyet kapsamına dahil etmemiştir.

Tebliğ'in motorlu taşıt sektörüne getirdiği en önemli yenilik ise, satış sonrasında faaliyet gösteren bakım ve onarım hizmeti veren ya da yedek parça satan bağımsız teşebbüslere yönelik olmuştur. Gerçekten Tebliğ, bağımsız teşebbüslere, motorlu taşıtların yedek parçalarına ulaşma, bunları bakım ve onarımda kullanma, yedek parça sağlayıcısının marka ve logosunu yedek parçanın üzerine etkili ve kolayca görülebilir bir biçimde koyabilme ve en önemlisi de, bağımsız teşebbüslerin motorlu aracın bakım ve onarımının yapılabilmesi için gerekli olan teknik bilgiye ve eğitime ulaşma imkânı vermiştir. Bu ise, bağımsız teşebbüslerin sektördeki rekabet gücünün etkin bir şekilde artmasına yol açmıştır.

Diğer taraftan Tebliğ, dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüslere, rakip sağlayıcının mallarını –ayrı teşhir yerlerinde olmak kaydıyla- satma imkanı getirmekle de, çok markalılığı sağlamayı amaçlamıştır. Bu çerçevede, anlaşmada yer alan, araç satışı, bakım ve onarımı veya yedek parçaların satışı ile ilgili doğrudan ya da dolaylı her türlü rekabet etmeme yükümlülüğü Tebliğ'deki muafiyet kapsamı dışında tutulmuştur. Buna ek olarak, Tebliğ, dağıtım sistemi içinde yer alan teşebbüsleri, aynı ilgili pazara ait araç veya yedek parça alımlarının %30'dan fazlasını tek bir sağlayıcıdan almak zorunda bırakan doğrudan veya dolaylı yükümlülükleri de muafiyetten yararlandırmamıştır. Böylece, dağıtım sistemi içindeki teşebbüsün en az üç farklı rakip sağlayıcıdan mal alıp satmalarına imkan tanınmıştır.

Tebliğ, tüm bu hükümlerle, motorlu taşıtlar sektörünü, sadece araç üreticilerinin tekelinde bulunan bir sektör olmaktan çıkararak, bağımsız teşebbüslerin de dahil olduğu daha geniş bir alana yayılmasına ve böylece “daha çok” tüketicinin “daha kaliteli” ve “daha makul” fiyatlı hizmet almasına etken olmuştur. Bu anlamda Tebliğ'de, sağlayıcı aleyhine getirilen kısıtlamaların

sektördeki rekabetin arttırılmasına etken olduğu sürece yerinde olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Buna karşın, sağlayıcının, motorlu taşıtlar sektöründe faaliyet gösteren ve sektörün ekonomik parametrelerine temelden etki eden bir aktör olduğu düşünöldüğünde, Tebliğ’de sağlayıcı aleyhine getirilen sınırlamaların “gereğinden fazla” uygulanmaması gerektiğı de tereddütsüzdür.



## **EK**

### **Rekabet Kurumundan:**

### **MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DİKEY ANLAŞMALAR VE UYUMLU EYLEMLERE İLİŞKİN GRUP MUAFİYETİ TEBLİĞİ / TEBLİĞ NO: 2005/4**

### **MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDEKİ DİKEY ANLAŞMALAR VE UYUMLU EYLEMLERE İLİŞKİN GRUP MUAFİYETİ HAKKINDA**

**Resmi Gazete Tarihi: 12 Kasım 2005**

**Resmi Gazete Sayısı: 25991**

#### **Amaç**

Madde 1- Bu Tebliğ'in amacı motorlu taşıtlar sektöründeki dikey anlaşmaların 7.12.1994 tarih ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulmasının koşullarını belirlemektir.

#### **Kapsam**

Madde 2- Yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde bu Tebliğ'de düzenlenen koşullara uymak kaydıyla, Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan Kanun'un 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulmuştur.

Mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımına ilişkin düzenlemelerle birlikte fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımıyla ilgili hükümler içeren dikey anlaşmalar da, söz konusu fikri hakların anlaşmanın asli konusunu oluşturan mal veya hizmetlerin alıcı veya alıcının müşterileri tarafından kullanımı, satımı veya yeniden satımı ile doğrudan ilgili olması ve bu fikri hakların devri veya kullanımının anlaşmanın esas amacını oluşturmaması kaydıyla, bu Tebliğ'de öngörülen grup muafiyetinden yararlanır. Ancak bu muafiyet, anlaşma konusu mallarla veya hizmetlerle ilgili olarak, söz konusu haklara ilişkin hükümlerin bu Tebliğ ile muaf tutulmayan dikey sınırlamalarla aynı amaç veya etkilere sahip rekabet sınırlamaları içermemesi şartıyla uygulanır.

Motorlu taşıtlar sektöründe rakip teşebbüsler arasında yapılan dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz. Bununla birlikte, karşılıklılık koşulu bulunmayan rakip teşebbüsler arası anlaşmalara ve;

a) sağlayıcının malların üreticisi ve dağıtıcısı olduğu, buna karşılık alıcının anlaşma konusu mallarla rekabet eden malların üreticisi olmayıp dağıtıcısı olduğu veya,

b) sağlayıcının bakım ve onarım işinin çeşitli aşamalarında faaliyet gösterdiği, alıcının ise anlaşma konusu bakım ve onarım hizmetlerini satın aldığı aşamada rakip hizmetleri sağlamadığı, anlaşmalara da muafiyet uygulanır.

### **Tanımlar**

Madde 3- Bu Tebliğ'in uygulanması bakımından;

a) Rakip teşebbüsler, aynı ürün pazarında faaliyette bulunan veya bulunma potansiyeline sahip sağlayıcılardır. Ürün pazarı, anlaşma konusu mal veya hizmetler ile alıcı açısından ürünün özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından bunlarla değiştirilebilir ya da bunları ikame edebilir kabul edilen mal veya hizmetleri kapsar.

b) Rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden malları veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını veya yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı her türlü

yükümlülüktür. Ayrıca alıcının bir önceki takvim yılındaki alımları esas alınarak, ilgili pazardaki anlaşma konusu mal veya hizmetlerin ya da onları ikame eden mal veya hizmetlerin %30'undan fazlasının sağlayıcıdan veya sağlayıcının göstereceği başka bir teşebbüsten satın almasına yönelik olarak alıcıya doğrudan veya dolaylı biçimde getirilen herhangi bir yükümlülük de rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilir. Dağıtıcının istihdam ettiği markaya özel satış personelinin maliyeti sağlayıcı tarafından karşılanmadıkça, dağıtıcıya farklı marka araçlar için ayrı satış personeli istihdam etme yükümlülüğü getirilmesi bu Tebliğ'e göre rekabet etmeme yükümlülüğü anlamına gelir. Markalar arası karışıklıktan kaçınmak için başka sağlayıcıların motorlu araçlarını teşhir yerinin ayrı bölümlerinde satmasına dair dağıtıcıya getirilen yükümlülük, bu Tebliğ bakımından rekabet etmeme yükümlülüğü anlamına gelmemektedir.

c) Dikey anlaşmalar, anlaşmanın amacı bakımından üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki veya daha fazla teşebbüsün taraf olduğu anlaşmalardır.

d) Dikey sınırlamalar, bir dikey anlaşmada yer alan ve Kanun'un 4 üncü maddesi kapsamına giren rekabet sınırlamalarıdır.

e) Tek elden sağlama yükümlülüğü, sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri, kendi kullanımı veya yeniden satışı amacıyla sadece bir alıcıya satmasına yönelik doğrudan veya dolaylı yükümlülüktür.

f) Seçici dağıtım sistemi, sağlayıcının, anlaşma konusu malları veya hizmetleri sadece belirlenmiş kriterlere dayanarak seçtiği dağıtıcılara veya yetkili servislere doğrudan veya dolaylı olarak satmayı taahhüt ettiği, bu dağıtıcıların veya yetkili servislerin de söz konusu malları veya hizmetleri yetkilendirilmemiş dağıtıcılara veya servislere satmamayı taahhüt ettiği bir dağıtım sistemi anlamına gelir. Ancak bu sistemde;

- yetkili servislerin bağımsız teşebbüslere yedek parça satma hakkı,
- sağlayıcının, bağımsız teşebbüslerden gelen, motorlu taşıtların bakım ve onarımının yapılması için gereken ya da çevre koruma mevzuatının öngördüğü teknik bilgiye, teşhis cihazına ve diğer ekipmana, gerekli yazılıma ya da eğitime erişim taleplerini karşılaması yükümlülüğü, saklıdır.

g) Niceliksel seçici dağıtım sistemi, sağlayıcının, dağıtıcılarını veya yetkili servislerini seçerken onların sayılarını doğrudan sınırlandıracak ölçütler kullandığı seçici dağıtım sistemidir.

h) Niteliksel seçici dağıtım sistemi, sağlayıcının, dağıtıcılar veya yetkili servisler için sadece niteliksel olan, anlaşma konusu mal veya hizmetlerin niteliğinin gerektirdiği, dağıtım sistemine katılmak için başvuran tüm aday teşebbüsler için aynı olacak şekilde belirlenen ve ortaya konan, ayırmacı bir biçimde uygulanmayan ve dağıtıcıların veya yetkili servislerin sayısını doğrudan sınırlamayan ölçütler kullandığı bir sistemdir.

i) Fikri haklar, eser sahibinin hakları ve komşu haklar dahil her türlü fikri ve sınai hakları ifade eder.

j) Alıcı, başka bir teşebbüs adına mal veya hizmet satan teşebbüsü de içerecek şekilde dağıtıcı veya yetkili servis konumundaki teşebbüstür.

k) Yetkili servis, sağlayıcı tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde, motorlu araçlar için bakım ve onarım hizmetleri sağlayan teşebbüstür.

l) Özel servis, sağlayıcı tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde yer almaksızın motorlu araçlar için bakım ve onarım hizmeti sağlayan teşebbüstür.

m) Motorlu taşıt, karayollarında kullanım amaçlı, üç veya daha fazla tekerlekli motorlu taşıt aracıdır.

n) Otomobil, sürücü hariç en fazla sekiz yolcu taşımak amacıyla kullanılan motorlu taşıttır.

o) Hafif ticari araç, azami yüklü ağırlığı 3,5 tonu aşmayan, malların veya yolcuların taşınması amacıyla kullanılan motorlu taşıttır. Belirli bir hafif ticari aracın 3,5 tonun üzerinde satılan bir modelinin bulunması durumunda söz konusu aracın tüm modelleri de hafif ticari araç olarak kabul edilir.

p) Yedek parça, bir aracın parçalarını değiştirmek amacıyla aracın üzerine veya içine takılabilen, yakıt hariç olmak üzere, motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olan yağlar gibi ürünlerin de dahil olduğu mallardır.

r) Orijinal yedek parça, bir motorlu aracın üretiminde veya montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olan ve söz konusu motorlu aracın üretiminde veya montajında kullanılan parçaların veya yedek parçaların üretiminde sağlayıcı

tarafından getirilen spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre üretilmiş yedek parçalar anlamına gelmektedir. Aracın parçaları ile aynı üretim bandında üretilen yedek parçalar da bu kapsamdadır. Bu parçaların, söz konusu aracın montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olduğunun ve araç üreticisinin spesifikasyonlarına ve üretim standartlarına göre üretildiğinin parça üreticisi tarafından belgelendirilmesi halinde, aksi kanıtlanana kadar, orijinal yedek parça olduğu varsayılır.

s) Eşdeğer kalitede yedek parça, bir motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla eşdeğer kalitede olduğu varsa mevzuat gereği aranan mecburi standartlara uygunluğunun üreticisi tarafından belgelendirilmesi gereken parçalardır.

t) Dağıtım sistemi içindeki teşebbüsler, üretici de dahil olmak üzere, doğrudan üretici tarafından veya üreticinin yetkilendirdiği bir teşebbüs tarafından yetkilendirilerek anlaşma konusu malların dağıtımını, bakımını veya onarımını ile yetkilendirilen teşebbüslerdir.

u) Nihai kullanıcı, mülkiyetin geçmesi hükmünü veya anlaşma süresinin sonunda aracın satın alınması seçeneğini içermediği sürece finansal kiralama şirketleri de dahil yeni motorlu aracı kendi kullanımı için alan gerçek veya tüzel kişidir.

v) Bağımsız teşebbüs, doğrudan ya da dolaylı olarak araçların bakımını ve onarımını ile iştigal eden teşebbüsleri, özel servisleri, onarım aracı ve ekipmanı üreticilerini, bağımsız yedek parça üreticisi ve dağıtıcılarını, teknik bilgi yayımcılarını, otomobil klüplerini, yol yardımı veren teşebbüsleri, test hizmeti veren teşebbüsleri ve servisler için eğitim veren teşebbüsleri ifade eder.

y) Yetki verilmemiş tesis yeri, bir seçici dağıtım sistemi üyesinin, faaliyet gösterdiği tesisine ek olarak sağlayıcının izni olmaksızın satış yeri, depo ya da teslimat noktası kurduğu başka bir adres ya da bölgeyi ifade eder.

Bu Tebliğin uygulanması bakımından teşebbüs, sağlayıcı, alıcı, dağıtıcı ve yetkili servis kavramları bunların bağlı teşebbüslerini de kapsar. Bağlı teşebbüsün belirlenmesinde 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri esas alınır.

## **Muafiyetin Genel Koşulları**

Madde 4- Muafiyet hükümleri, dikey anlaşmanın aşağıdaki koşulları taşıması kaydıyla sağlayıcının motorlu taşıt veya yedek parça ya da bakım ve onarım hizmeti sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u; motorlu taşıtların dağıtımını için niceliksel seçici dağıtımın tercih edildiği anlaşmalarda ise %40'ı geçmemesi durumunda uygulanır. Niteliksel seçici dağıtım sistemi oluşturan anlaşmalar için pazar payı eşiği bulunmamaktadır.

Tek elden sağlama yükümlülüğü içeren dikey anlaşmalarda muafiyet, alıcının anlaşma konusu malları ve hizmetleri aldığı ilgili pazardaki payının %30'u aşmaması koşuluyla uygulanır.

Muafiyet,

a) sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili servis arasında yapılan anlaşmada, dikey anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin, dağıtım sisteminde bulunan ve dağıtıcı veya yetkili servis tarafından seçilen başka bir dağıtıcıya veya yetkili servise aktarılmasına sağlayıcının rıza göstermesi,

b) sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili servis arasında yapılan anlaşmada, sağlayıcının karşı tarafın bu Tebliğ uyarınca sınırlanamayacak davranışlarda bulunması nedeniyle anlaşmayı feshi ihbarla sona erdirmesini engellemek için, bu bildirimini feshin detaylı ve objektif gerekçelerini içerecek biçimde yazılı olarak yapması yükümlülüğünün getirilmesi,

c) sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili servis arasında yapılan anlaşmanın,

1) en az beş yıl süreli olması ve anlaşmada yer alacak olan yenilememe isteğini anlaşmanın sona ermesinden asgari altı ay önce bildirmeyi her iki tarafın da kabul etmesi veya,

2) belirsiz bir süre için yapılması halinde feshi ihbar süresinin her iki taraf için de en az iki yıl olması ancak bu sürenin; sağlayıcının anlaşmaya son vermesi durumunda kanundan veya anlaşmadan dolayı uygun bir tazminat ödemek zorunda olduğu veya dağıtım sisteminin önemli bir kısmını ya da tamamını yeniden düzenlemesinin zorunlu olması nedeniyle sağlayıcının anlaşmayı sona erdirmesi hallerinde en az bir yıla indirilmesi,

koşullarıyla uygulanır. Ancak bu durum, taraflardan birinin ana yükümlülüklerinden birini yerine getirmemesi nedeniyle diğer tarafın anlaşmaya son verme hakkını etkilemez.

Muafiyet, anlaşmanın her iki tarafa da anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesi ile ilgili olarak ortaya çıkacak anlaşmazlıkları, tarafların mahkemeye başvuru hakkına hanel getirmeksizin, bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkını tanınması halinde uygulanır. Aşağıdaki konulara ilişkin anlaşmazlıklar bunlara örnek olarak verilebilir:

- a) mal ve hizmet sağlama yükümlülükleri,
- b) satış hedeflerinin konulması ya da bu hedeflere ulaşılması,
- c) stok taşıma yükümlülüğünün yerine getirilip getirilmediği,
- d) teşhir aracı sağlama ve kullanma yükümlülüğü,
- e) değişik markaların satışı ile ilgili sağlayıcının öne sürdüğü koşullar,
- f) yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesinin engellenmesinin, otomobil veya hafif ticari araç dışındaki motorlu taşıt aracı dağıtıcısının işini büyütmesini sınırlandırıp sınırlandırmayacağı,
- g) anlaşmanın fesih bildiriminde gösterilen gerekçelerin anlaşmanın feshini haklı gösterip göstermeyeceği.

### **Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar**

Madde 5- Bu Tebliğ çerçevesinde öngörülen muafiyet, tarafların kontrolünde olan diğer etkenlerle birlikte veya bunlardan bağımsız olarak, doğrudan ya da dolaylı biçimde aşağıdaki amaçları taşıyan dikey anlaşmalara uygulanmaz:

a) Dağıtıcı veya yetkili servisin kendi satış fiyatını belirleyebilme serbestisinin kısıtlanması. Bununla birlikte taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşviki sonucu asgari veya sabit bir fiyata dönüşmemesi şartıyla, sağlayıcının azami veya tavsiye edilen satış fiyatı belirlemesi mümkündür.

b) Aşağıdaki haller dışında dağıtıcı veya yetkili satıcının anlaşma konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge ya da müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi;

1) dağıtıcı ya da yetkili servisin müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine ya da başka bir dağıtıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması,

2) toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bir dağıtıcının son kullanıcılara satışının kısıtlanması,

3) dağıtıcı ya da yetkili servisin müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, yeni motorlu taşıtların ve yedek parçaların, seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından yetkili olmayan dağıtıcılara satışının kısıtlanması,

4) alıcının, birleştirilme amacıyla sağlanan parçaları, bu parçaları sağlayıcı tarafından üretilen mallarla aynı tipte malların üretiminde kullanmayı amaçlayan müşterilere satma imkanının kısıtlanması.

c) Seçici dağıtım sisteminde, sistem üyelerinin kendi aralarındaki alışverişin engellenmesi.

d) Seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, perakende seviyesinde faaliyet gösteren seçici dağıtım sistemi üyelerinin, son kullanıcıya yapacakları yeni otomobillerin ya da hafif ticari araçların, her tür motorlu taşıt yedek parçasının ya da bakım onarım hizmetinin aktif ya da pasif satışının kısıtlanması. Muafiyet, bir seçici dağıtım sistemi üyesinin, yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini yasaklayan anlaşmalara da uygulanır. Ancak böyle bir yasaklamaya muafiyetin uygulanması 6 ncı maddenin 2 nci fıkrasının (b) bendi hükmüne tabidir.

e) Seçici dağıtım sisteminin uygulandığı pazarlarda, perakende seviyesinde faaliyet gösteren seçici dağıtım sistemi üyelerinin son kullanıcıya yapacakları otomobil ve hafif ticari araç dışındaki motorlu taşıtların aktif ya da pasif satışının kısıtlanması. Bununla birlikte, sağlayıcının seçici dağıtım sistemi üyesinin yetki verilmemiş bir tesis yerinde faaliyet göstermesini yasaklama hakkı saklıdır.

f) Dağıtıcının, bakım onarım hizmetlerine ilişkin yükümlülüklerini, imzalayacağı alt anlaşmalarla yetkili servislere devretme hakkının kısıtlanması. Ancak sağlayıcı, dağıtıcının bir satış anlaşmasının tamamlanmasından önce son



kullanıcılara söz konusu yetkili servis veya servislerin adını ve adresini bildirmesini, aynı zamanda söz konusu yetkili servislerden herhangi birisi satış mağazasıyla aynı semtte değilse ne kadar uzaklıkta olduğunu son kullanıcılara bildirmesini zorunlu kılabilir. Böyle bir zorunluluk ancak bakım onarım atölyeleri satış mağazasıyla aynı yerde olmayan dağıtıcılara benzer koşulların uygulanması şartıyla getirilebilir.

g) Yetkili servisin, faaliyetlerini bakım onarım hizmetleri ve yedek parçaların dağıtımıyla sınırlı tutma serbestisinin kısıtlanması.

h) Seçici dağıtım sistemi üyelerinin, motorlu taşıtların yedek parçalarını, bu parçaları motorlu araçların bakım onarımında kullanacak olan özel servislere satma serbestisinin kısıtlanması.

i) Orijinal yedek parça, eşdeğer kalitede yedek parça, tamir ekipmanı, teşhis cihazı ya da diğer tip ekipmanların sağlayıcısıyla bir motorlu taşıt üreticisi arasında yapılan anlaşmayla, sağlayıcının söz konusu mal ve hizmetleri yetkili veya bağımsız dağıtıcılar, ya da bağımsız teşebbüsler ve son kullanıcılardan herhangi birine satma imkanına kısıtlama getirilmesi.

j) Bir dağıtıcı veya yetkili servisin orijinal yedek parçaları veya eşdeğer kalitedeki yedek parçaları kendi tercih ettiği üçüncü bir teşebbüsten satın almasının ve bunları motorlu araçların bakım ve onarımı için kullanmasının engellenmesi. Ancak garanti kapsamında yapılan tamir, ücretsiz bakım ve araç geri çağırma işlerinde, motorlu taşıt sağlayıcısı kendisinin sağladığı orijinal parçaların kullanımını zorunlu kılabilir.

k) Bir motorlu taşıt üreticisi ile ürettiği motorlu araçlarda kullandığı yedek parçaların sağlayıcısı arasında yapılan anlaşmayla, yedek parça sağlayıcısının marka ve logosunu, sağlanan parçalar üzerine etkili ve kolayca görülebilir bir biçimde koymasını engelleyici nitelikte kısıtlamalar getirilmesi.

Bu Tebliğ'in öngördüğü muafiyet, motorlu araç üreticisinin, motorlu araçların bakım ve onarımının yapılması ya da çevre koruma ölçütlerinin uygulanabilmesi için gerekli olan herhangi bir teknik bilgiye, teşhis cihazı ve diğer ekipmana, gerekli yazılıma ya da eğitime, bağımsız teşebbüslerin erişimini engellemesi durumunda uygulanmaz.

Bu erişim özellikle bir motorlu aracın elektronik kontrol ve teşhis cihazlarının kısıtlanmadan kullanımını, bu cihazların sağlayıcının standart prosedürlerine uygun bir biçimde programlanmasını, tamir ve bakım talimatlarını ve teşhis ve servis araç ve ekipmanlarını kullanmak için gerekli olan bilgiyi içermelidir.

Bağımsız teşebbüslerin erişimi, ayrımcılık yapılmadan, tam ve uygun bir şekilde sağlanmalı ve bilgi kullanılabilir bir şekilde verilmelidir. Eğer söz konusu unsur bir fikri hak kapsamındaysa veya bir know how oluşturuyorsa, erişim kötüye kullanma yoluyla engellenmemelidir.

### **Özel Hükümler**

Madde 6- Yeni motorlu taşıtların satışı, bakım ve onarım hizmetleri veya yedek parçaları bakımından, muafiyet, dikey anlaşmalarda yer alan aşağıdaki yükümlülüklerden hiçbirine uygulanmaz:

- a) her türlü doğrudan veya dolaylı rekabet etmeme yükümlülüğü,
- b) dağıtım sistemi üyelerinin rakip sağlayıcıların sunduğu motorlu taşıtları veya yedek parçaları satmasını veya bu motorlu taşıtlara tamir ve bakım hizmetleri vermesini engelleyen, doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük,
- c) dağıtıcının veya yetkili servisin, anlaşmanın sona ermesinden sonra, motorlu taşıtları üretmemesi, satın almaması, satmaması, yeniden satmaması veya tamir veya bakım hizmetleri vermemesine neden olan doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük.

Yeni motorlu taşıtların satışı bakımından, dikey anlaşmalarda bulunan aşağıdaki yükümlülüklerle muafiyet uygulanmaz.

a) perakendecinin anlaşma konusu mallarla ilgili olarak finansal kiralama hizmetleri vermemesine neden olan doğrudan veya dolaylı yükümlülük.

b) Seçici dağıtım sistemi içindeki hafif ticari araç veya otomobil dağıtıcısının, seçici dağıtımın uygulandığı başka bölgelerde satış veya teslimat yerleri açmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük.

Tamir ve bakım hizmetleri veya yedek parçaların satışı bakımından, seçici dağıtımın uygulandığı yerlerde yetkili servislerin tesis yeri ile ilgili doğrudan veya dolaylı yükümlülüklerle muafiyet uygulanmaz.

### **Muafiyetin Geri Alınması**

Madde 7- Bu Tebliğ ile muafiyet sağlanmış bir anlaşmanın, Kanunun 5 inci maddesinde düzenlenen koşullarla bağdaşmaz etkilere sahip olduğunun tespit edilmesi halinde, Rekabet Kurulu, Kanun'un 13 üncü maddesine dayanarak, anlaşmaya bu Tebliğ ile tanınan muafiyeti geri alabilir. Bu durumda Rekabet Kurulu, nihai kararını vermeden önce tarafların yazılı ve/veya sözlü görüşlerini ister.

Benzer nitelikteki dikey sınırlamaların oluşturduğu paralel ağların ilgili pazarın önemli bir bölümünü kapsamaması durumunda, Rekabet Kurulu, ayrıca çıkaracağı bir tebliğ ile ilgili pazarda belirli sınırlamaları içeren anlaşmaları bu Tebliğ'in sağladığı muafiyetin dışına çıkarabilir. Böyle bir Tebliğ yayımı tarihinden itibaren en erken bir yıl içinde yürürlüğe girer.

### **Pazar Payının Hesaplanması**

Madde 8- Bu Tebliğ'de geçen pazar payı,

a) Yeni motorlu taşıtların dağıtımında, anlaşma konusu mallarla birlikte alıcı tarafından ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından ikame edilebilir olarak görülen ve yine sağlayıcı tarafından satılan diğer malların adedi üzerinden,

b) Yedek parçaların dağıtımında, anlaşma konusu mallarla birlikte alıcı tarafından ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından ikame edilebilir olarak görülen ve yine sağlayıcı tarafından satılan diğer malların değeri üzerinden,

c) Bakım ve onarım hizmetlerinin sunumunda, sağlayıcının dağıtım ağına mensup olan teşebbüslerin sattığı anlaşma konusu hizmetler ve alıcı tarafından ürünlerin özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından ikame edilebilir olarak görülen ve yine ağa mensup teşebbüsler tarafından satılan diğer hizmetlerin değeri üzerinden,

hesaplanır.

Eğer bu hesaplamalar için gerekli olan adet verisi temin edilemiyorsa değer, değer verisi temin edilemiyor ise adet verisi kullanılabilir. Eğer böyle bir

bilgi de elde edilemiyorsa, güvenilir pazar bilgilerinden yola çıkılarak yapılan tahminler kullanılabilir. 4 üncü maddenin ikinci fıkrasının uygulanması açısından sırasıyla pazardaki satın alım hacmi ya da pazardaki satın alış değeri, eğer bunlar bulunmuyorsa, güvenilir tahminler pazar payının hesaplanmasında kullanılır.

Bu Tebliğ'de bulunan %30 ve %40'lık pazar payı eşiklerinin uygulanmasında aşağıdaki kurallar uygulanır:

a) Pazar payı bir önceki yılın verisi kullanılarak hesaplanır.

b) Pazar payı bağlı dağıtıcılara satış amacıyla sağlanan tüm mal ve hizmetleri içerir.

c) Pazar payı başlangıçta sırasıyla %30 ve %40'dan fazla olmayıp daha sonra sırasıyla %35 ve %45'i aşmayacak şekilde eşiklerin üzerine çıkarsa muafiyet, pazar payı eşiklerinin ilk aşıldığı yılı takip eden sonraki iki yıl boyunca da geçerli olmaya devam eder.

d) Pazar payı başlangıçta sırasıyla %30 ve %40'dan fazla olmayıp daha sonra sırasıyla %35 ve %45'in üzerine çıkarsa muafiyet, pazar payı eşiklerinin ilk aşıldığı yılı takip eden yıl boyunca da geçerli olmaya devam eder.

e) (c) ve (d) bentlerinin sağladığı haklar sürenin iki takvim yılını aşmasına neden olacak şekilde birleştirilemez.

### **Tebliğ'in Uyumlu Eylemlere Uygulanması**

Madde 9- Bu Tebliğ, 2 nci maddenin kapsamına giren teşebbüsler arası uyumlu eylemlere de uygulanır.

### **Yürürlükten Kaldırılan Mevzuat**

Madde 10- Bu Tebliğin yürürlüğe girmesi ile birlikte 2000/3 sayılı Tebliğ ile değişik 1998/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Dağıtım ve Servis Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği yürürlükten kalkar.

Geçici Madde 1- Bu Tebliğ'in yürürlüğe girdiği tarihte 1998/3 sayılı Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetinden yararlanmakta olan ancak, bu Tebliğ'de öngörülen grup muafiyetinden yararlanma koşullarını taşımayan anlaşmaların bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanabilmesi için, bu Tebliğ'in yürürlüğe girdiği tarihten itibaren bir yıl içerisinde bu Tebliğ ile öngörülen koşulları

sağlayacak şekilde değiştirilmeleri gerekir. Bu süre içerisinde anılan anlaşmalara 4054 sayılı Kanun'un 4 üncü maddesinde öngörülen yasaklama uygulanmaz.

Geçici Madde 2- Bu Tebliğin yürürlüğe girdiği tarihten önce akdedilmiş olup halen yürürlükte olan ve Tebliğde düzenlenen koşulları taşıyan anlaşmalar da Tebliğ kapsamına girer.

Geçici Madde 3- Otomotiv dağıtımı, tamir ve bakımı ve yedek parça satışı ile ilgili bir dikey anlaşma olmasına rağmen 1998/3 sayılı Tebliğ yerine 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamına giren anlaşmalar, bu Tebliğ'in 2 nci maddesi kapsamında değerlendirilecektir. Bu tür anlaşmaların bu Tebliğe uyumu, yukarıdaki Geçici Madde 1'e uygun olarak gerçekleştirilecektir.

### **Yürürlük**

Madde 11- Bu Tebliğ 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe girer.

### **Yürütme**

Madde 12- Bu Tebliği Rekabet Kurumu Başkanı yürütür.

## KAYNAKÇA

- [ 1 ] **AKINCI, A.** (2001), *Mukayeseli Hukuk Açısından Amerikan ve Avrupa Topluluğu Hukukunda Rekabetin Yatay Kısıtlanması*, Ankara.
- [ 2 ] **ALKİN, E.** (1992), *İktisat*, İstanbul.
- [ 3 ] **ANDERSEN, A.** (2001), *European Commision Directorate General-Competition, Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned*, Final Report.
- [ 4 ] **ARDIYOK, Ş.** (2007), *Satış Sonrası Pazar Teorileri Işığında Yeni Motorlu Taşıtlar Muafiyet Tebliği*, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-V, Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve Rekabet Kurumu, Kayseri.
- [ 5 ] **ARKAN, S.** (2007), *Ticari İşletme Hukuku*, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Onuncu Baskı, Ankara 2007/IV.
- [ 6 ] **ASLAN, Y.** (2005), *Rekabet Hukuku*, Genişletilmiş 3. Baskı, Bursa.
- [ 7 ] **ASLAN, Y.** (2006), *Rekabet Kurulu'nun 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği*, Rekabet Derneği, Rekabet Forumu.
- [ 8 ] **ASLAN, Y.** (2004), *Rekabet Hukuku Bakımından Dikey Anlaşmalar*, Bursa.
- [ 9 ] **ARSLAN, Y.** et. al. (2006), *Otomotiv Sektöründe Rekabet Hukuku ve Politikaları*, Bursa.

- [ 10 ] **AYDIN, Ö.** (2008), *Gözden Kaçan 13 İyi Gelişme*, Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, Mayıs 2008, Sayı 2008/5, s.121.
- [ 11 ] **BADUR, E.** (2001), *Türk Rekabet Hukukunda Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar (Uyumlu Eylem ve Kararlar)*, Ankara.
- [ 12 ] **BOGAERT, G./LOHNMANN, U.** (2000), *Commercial Agency and Distribution Agreements: Law and Practice in the Member States of the European Union*, The Hague.
- [ 13 ] **ÇINAROĞLU, S.** (2003), *Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet*, Ankara, 2003.
- [ 14 ] **DİKMEN, I.** (2006), *Otomotiv Sektörü ve Rekabet Değerlendirme*, [http://www.kalder.org.tr/genel/15kongre/sunumlar/isik\\_dikmen.doc](http://www.kalder.org.tr/genel/15kongre/sunumlar/isik_dikmen.doc) (07.04.2008).
- [ 15 ] **EKDİ, B.** (2004), *Dikey Anlaşmalar Yoluyla Piyasanın Kapatılması*, Rekabet Hukuku'nda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-II, 9 Nisan 2004, Ankara.
- [ 16 ] **ELÇİN, C.** (2008), *Herkes Koruma Peşinde*, Capital, Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, Mayıs 2008, Sayı 2008/5.
- [ 17 ] **ELEFANTE, G./TUZCU, B.** (2006), *The Auto Distribution Game*, İstanbul.
- [ 18 ] **EUROPEAN COMMUNITIES** (2003), *Selective Distribution*, [http://ec.europa.eu/comm/competition/general\\_info/s\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/general_info/s_en.html) (7.4.2008).
- [ 19 ] **GAZİOĞLU, U.** (2005), *Motorlu Taşıtlar Sektöründe Rekabet-Dağıtım ve AB Düzenlemeleri*, Ankara.
- [ 20 ] **GOYDER, D.G.** (2003), *EC Competition Law*, 4th Edition, UK.
- [ 21 ] **GREAVES, R.** (1994), *EC Block Exemption Regulations*, UK.

- [ 22 ] **GÜRKAYNAK, G.** (2003), *Türk Rekabet Hukuku Uygulaması İçin Hukuk ve İktisat Perspektifinden Amaç Tartışması*, Ankara.
- [ 23 ] **GÜRZUMAR, O.B.** (2003), *2002/2 Sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar*, Rekabet Hukuku'nda Güncel Gelişmeler Sempozyumu-I, 4 Nisan 2003, Kayseri.
- [ 24 ] **GÜRZUMAR, O.B.** (2006), *4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4.Maddesine Aykırı Sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi*, Rekabet Dergisi, Sayı:12, Ekim-Aralık 2002, s.3-76'dan ayrı basım, Ankara 2006.
- [ 25 ] **GÜRZUMAR, O.B.** (2006), *Zorunlu Unsur Doktrinine Dayalı Sözleşme Yapma Yükümlülüğü*, Ankara.
- [ 26 ] **GÜVEN,P.** (2005), *Rekabet Hukuku*, Ankara.
- [ 27 ] **JONES,A/SUFRIN,B.** (2004), *EC Competition Law, Text, Cases and Materials*, Second Edition, Oxford.
- [ 28 ] **KARAKURT, A.** (2005), *Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Politikasında Münhasır Dikey Anlaşmalar*, Ankara.
- [ 29 ] **KOÇ, A.F.** (2005), *AT Rekabet Hukuku'nda Seçici Dağıtım Anlaşmaları*, Ankara 2005.
- [ 30 ] **KORAH, V./O'SULLIVAN,D.** (2002), *Distribution Agreements Under The EC Competition Rules*, Oxford.
- [ 31 ] **KORAH, V.** (2006), *Cases and Materials on EC Competition Law*, Third Edition, UK.
- [ 32 ] **KURU, B.** (2001), *Hukuk Muhakameleri Usulü*, 6.Bası, İstanbul.
- [ 33 ] **LONDON ECONOMICS** (2006), *Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation No 1400/2002*, Volume I, Final Report to EC DG Competition, June 2006.



- [ 34 ] **Merriam-Webster** (1986), *Webster Third New International Dictionary of The English Language*, Unabridged With Seven Language Dictionary, Encyclopedia Britannica, Inc., 1986, USA.
- [ 35 ] **OTOMOTİV SANAYİ DERNEĞİ** (2008), *2007 Yılı Değerlendirme Raporu*, Rapor 2008/2, Mart 2008. <http://www.osd.org.tr/2007yilidegerlendirme.pdf> (11.05.2008)
- [ 36 ] **OTOMOTİV SANAYİ DERNEĞİ** (2008), *Basın Bülteni*, 15.1.2007, <http://www.osd.org.tr/basin2007.doc> (10.5.2008)
- [ 37 ] **PEEPERKORN, L.** (2002), *Dikey Anlaşmaların İktisadi Boyutu*, Competition Policy Newsletter adlı yayının 1998/Haziran sayısından aynen çeviren Meltem Bağış, Rekabet Dergisi, Nisan-Mayıs-Haziran 2002, Sayı 10.
- [ 38 ] **PRICEWATERSHOUSE COOPERS** (2006), *Block Exemption Regulation*, Report, January 2006.
- [ 39 ] **SANLI, K.C.** (2000), *Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'da Öngörülen Yasaklayıcı Hükümler ve Bu Hükümlere Aykırı Sözleşme ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Geçersizliği*, Ankara.
- [ 40 ] **SONGÖR, T.** (2006), *Rekabet Hukuku'nda Muafiyet Çerçevesinde Motorlu Taşıtlar Sektöründe Grup Muafiyeti Tebliğ No: 2005/4*, Ankara.
- [ 41 ] **TAYLOR, P.** (2000), *Vertical Agreements*, The New Regulation In Context, UK.
- [ 42 ] **T.C. ADALET BAKANLIĞI** (2005), *Türk Ticaret Kanunu Tasarısı*, Ankara 2005.
- [ 43 ] **TEKİNALP, Ü.** (1997), *Avrupa Birliği Hukuku*, İstanbul.
- [ 44 ] **TOPÇUOĞLU, M.** (2001), *Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları*, Ankara.

- [ 45 ] **TOPÇUOĞLU, M.** (2004), *İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar*, Rekabet Dergisi, Sayı 18, Nisan-Mayıs-Haziran 2004, s.3-60.
- [ 46 ] **T.DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI** (2008), İhracat Genel Müdürlüğü AR-GE Değerlendirme Dairesi, *2007 Yılı Ocak-Aralık Dönemi İhracatının Genel ve Sektörel Değerlendirmesi*, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/2007yillik.doc>. (10.05.2008)
- [ 47 ] **VOGELAAR, F.O.W.** (2007), *The European Competition Rules, Landmark Cases of the European Courts and the Commission*, Second Edition, Amsterdam.
- [ 48 ] **WHISH, R.** (2003), *Competition Law*, 5th Edition, UK.
- [ 49 ] **WILLIS, P.** (2005), *Introduction to EU Competition Law*, UK.
- [ 50 ] **WISE, M.** (2005), *OECD Competition Committee Report*, 2005.
- [ 51 ] **ZEVKLİLER, A./AYDOĞDU, M.** (2004), *Tüketicinin Korunması Hukuku*, 3. Baskı, Ankara.

## KARARLAR

### 1. REKABET KURULU KARARLARI<sup>380</sup>

- 22.6.1999 tarih ve 00-31/284-173 sayılı *Renault & Nissan* kararı
- 24.11.1999 tarih ve 99-53/575-365 sayılı *İGTOD* kararı
- 8.12.1999 tarih ve 99-56/599-381 sayılı *Star, Posta, Takvim* kararı
- 21.12.1999 tarih 99-58/624-398 sayılı *Ford* kararı
- 17.7.2000 tarih ve 00-26/291-161 sayılı *Hürriyet, Milliyet, Sabah ve Simgesayınclık* kararı
- 02.11.2000 tarih ve 00-42/453-247 sayılı *Renault-Mais* kararı
- 3.4.2001 tarih 01-15/140-36 sayılı *Man* kararı
- 8.5.2001 tarih ve 01-22/1992-50 sayılı *HP* ön araştırma kararı
- 5.10.2001 tarih ve 01-47/483-120 sayılı *Doğuş* kararı
- 6.7.2004 tarih ve 04-45/569-136 sayılı *Upika* kararı.
- 27.12.2004 tarih ve 04-82/1168-294 sayılı *Peugeot* kararı
- 10.11.2005 tarih ve 05-78/1063-301 sayılı *Tofaş* kararı.
- 14.12.2006 tarih ve 06-90/1147-341 sayılı *Petrol Ofisi* kararı.
- 14.12.2006 tarih ve 06-90/1148-342 sayılı *Petrol Ofisi* kararı.
- 20.3.2007 tarih ve 07-29/260-91 sayılı *Mobil Oil* kararı.
- 29.3.2007 tarih ve 07-29/265-96 sayılı *Oyder* kararı.
- 5.4.2007 tarih ve 07-30/297-113 sayılı *Doğuş Otomotiv* kararı.
- 20.6.2007 tarih ve 07-53/616-205 sayılı *Ford* kararı.
- 11.7.2007 tarih ve 07-59/684-240 sayılı *Hyundai Assan* kararı.
- 11.7.2007 tarih ve 07-59/680-237 sayılı *Bridgestone* kararı
- 25.7.2007 tarih ve 07-61/716-248 sayılı *Goodyear Lastikleri* kararı.
- 4.10.2007 tarih ve 07-77/917-351 sayılı *Chrysler* kararı
- 1.11.2007 tarih ve 07-83/1003-388 sayılı *Çelik Motor* kararı.
- 24.1.2008 tarih ve 08-08/88-28 sayılı *Petrol Ofisi* kararı

---

<sup>380</sup> Bu kararların hepsi, [www.rekabet.gov.tr](http://www.rekabet.gov.tr) adresinde 11.5.2008 tarihinde görülmüştür.

## 2. ADALET DİVANI KARARLARI <sup>381</sup>

- *Costen & Grunding V. Commission, Joined Cases 56 and 58-64, 13 July 1966.*
- *Völk v Vervaecke, Case 5/69, 9 July 1969, ECR p.295.*
- *Franco-Japanese Ballbearing Agreement, OJ (1974) L. 343/19, 21 December 1974, p.24.*
- *Suiker Unie UA v Commission, Joined Cases 40 to 48, 40, 54 to 56, 111, 113 and 114-73, 16 December 1975, ECR p.1663, CMLR p.295.*
- *Metro-SB-Grossmaerkte GmbH v. Commisison, 25 October 1977, Case 26-76, ECR 1977, p.1875.*
- *BMW v. Commission, Joined Cases 32/78, 36/78 to 82/78, 12 June 1979, ECR 1979, p.2435, CMLR 1980, p.370.*
- *Hugin & Liptons, Case 22/78, 31 May 1979, ECR 1979, p.1869, 1970 CMLR, p.345.*
- *Hoffman-La Roche & Co AG v Commission (Vitamins), Case 85/76, 13 February 1979, ECR 1979, p. 461, 1979 CMLR, p. 211.*
- *Musique Diffusion Française v Commission, Joined Cases 100 to 103/80, 7 June 1983, ECR 1983, p.1825, CMLR p.221.*
- *Ford Werke AG and Ford of Europe Inc. V. Commission, Joined Cases 228 and 229/82, 28 February 1984, ECR 1984, p.1129, CMLR p.649.*
- *SA Binon & Cie v. SA Agence et Messageries de la Presse, Case 243/83, 3 July 1985, ECR 1985, p.2015, CMLR 1985, p. 800.*
- *AB Volvo v. Erik Veng (UK) Ltd, Case 238/87, 5 October 1988, ECR 1988, p.6211, CMLR 1989, p.122.*
- *Delimitis v. Henninger Braue, Case C-234/89, 28 February 1991, ECR 1991, p.I-935.*
- *Magill: Radio Telefis Eireann v Commission, Case C-241 and 242/91 P, 6 April 1995, ECR 1995, p.I-743, CMLR 1995, p.718.*

---

<sup>381</sup> Bu kararların hepsi, <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm> adresinden 11.5.2008 tarihinde görülmüştür.

- *Viho Europe BV v Commission*, Case 73/95P, 24 October 1996, ECR p.I-5457, 1997 4 CMLR, p. 419.
- *Volkswagen AG v. Commission*, Case T-62/98, (2000) 5 CMLR, p. 948.
- *City Motors Groep NV v Citroen Belux NV*, Case C-421/05, 18.01.2007, ECR 2007, p.I-00653.

### 3. KOMİSYON KARARLARI<sup>382</sup>

- Commission Decision of *BMW*, 13 December 1974, OJ L 029, 3.2.1975 p.1-10.
- Commission Decision of *A.Brünsteiner GmbH, Autohaus Hilgert GmbH v Bayerische Motorrenwerke AG (BMW)*, O.J. C 10, 14.1.2006, p.8.
- Commission Decision of *Agence et Messageries de la Presse* (1987) OJ LI64/2.
- Commission Decision of *Tetra Pact*, 18.3.1992, OJ L72/1, [1992] 4 CMLR, p. 551.
- Commission Decision of *Volkswagen*, 98/273/EC, 24.4.1998, 1998 OJ L124/60, p.60-108.
- Commission Decision of *Volvo/Scania*, 14.3.2000, OJ L 143.

### 4. DİĞER KARARLAR<sup>383</sup>

- Dijon Ticaret Mahkemesi'nin 25.9.2003 tarih ve 2003 004490 sayılı kararı ile Dijon İstinaf Mahkemesi'nin 1 Nisan 2004 tarih ve 03/01547 sayılı *Garage Gremeau SA/Daimler Chrysler France Sa* kararları.
- Douai İstinaf Mahkemesi'nin, 15 Nisan 2004 tarih ve 03/07483 sayılı *BMW France/Centre Automobile Artesien* kararı.

<sup>382</sup> Bu kararların hepsi, <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm> adresinden 11.5.2008 tarihinde görülmüştür.

<sup>383</sup> Bu kararlar için bkz., Arslan, Y.et.al. (2006), *Otomotiv Sektöründe Rekabet Hukuku ve Politikaları*, Bursa, s. 69 vd.