



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

# OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YENİ GRUP MUAFİYET REJİMİ TARTIŞMALARI



TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-2



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

**OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE  
YENİ GRUP MUAFİYET REJİMİ  
TARTIŞMALARI**

**11 MAYIS 2007**

**TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-2**

**Mayıs 2008**

**(Yayın No: TÜSİAD-T/2008-5-464)**

Meşrutiyet Caddesi, No. 46 34420 Tepebaşı/İstanbul  
Telefon: (0212) 249 07 23 • Faks: (0212) 249 13 50

© 2008, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN : 978--9944-405-37-9

**Graphis Matbaa**

Yüzyıl Mahallesi Matbaacılar Sitesi 1. Cadde No: 139 Bağcılar /İSTANBUL  
Telefon: (0212) 629 06 07 Pbx Faks: (0212) 629 03 85  
www.graphis.com.tr

# ÖNSÖZ

*TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.*

*TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin var olduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak, uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanı sıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılabilecek ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.*

*TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.*

*TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu, Türkiye’de sanayi ve şirket kesiminin rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecek bir rekabet politikasının oluşması ve rekabetçi piyasa yapısının sağlıklı işlemlerini sağlamak amacıyla gerekli tedbirlerin alınması yönünde çalışmalar yapmaktadır.*

*Bu amaçlar doğrultusunda, bütün TÜSİAD üye ve uzmanlarının katılımına açık olarak Rekabet Kurumu yetkililerinin katılımı ile periyodik olarak “Rekabet Hukuku Toplantıları” düzenlenmektedir. Söz konusu toplantılarda rekabet hukuku alanında uygulamaya ya da mevzuata ilişkin olarak tematik ya da sektörel bazda önceden belirlenen teknik konuların ele alınması hedeflenmektedir.*

*Bu rapor Rekabet Kurumu İkinci Başkanı Tuncay Songör ve Rekabet Kurumu Uzmanı Haluk Arı’nın katılımları ile 11 Mayıs 2007 tarihinde “2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyet Tebliği” ne ilişkin olarak düzenlenen “Otomotiv Sektöründe Yeni Grup Muafiyet Rejimi Tartışmaları” başlıklı ikinci toplantıda yapılan konuşmaları ve sunumları içermektedir.*

**Mayıs 2008**

# İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşması.....	7
<b>TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı Kemal Erol</b>	
Oturum.....	11
<b>Oturum Başkanı Kemal Erol</b>	
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı.....	13
<b>Haluk Arı</b>	
Rekabet Kurumu Uzmanı.....	13
<b>Tuncay Songör</b>	
Rekabet Kurulu Üyesi, Rekabet Kurumu İkinci Başkanı.....	32
Soru ve Cevap.....	55



TÜSİAD  
REKABET ÇALIŞMA GRUBU  
BAŞKANI KEMAL EROL'UN  
AÇILIŞ KONUŞMASI





***Kemal Erol (TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı):***

İyi günler. Hepiniz TÜSİAD'ın Rekabet Kurumu uzmanlarının katılımı ile gerçekleştirdiği Rekabet Toplantıları Serisinin ikinci toplantısına hoş geldiniz. Bugünkü etkinliğimiz otomotiv sektörünün çok önemli bir konusunu teşkil etmekte. Otomotiv sektörüne ilişkin dağıtım ve servis anlaşmalarının grup muafiyetine ilişkin Rekabet Kurulu tarafından AB mevzuatına uyumlu olarak çıkartılmış olan muafiyet tebliği<sup>1</sup> ve bu tebliğin uygulamasına ilişkin yine Rekabet Kurulu'nun Aralık ayında yürürlüğe sokmuş olduğu kılavuz<sup>2</sup> hakkında Rekabet Kurulu'nun bakış açısını dinlemek üzere toplanmış bulunuyoruz. Gerek bu mevzuatın hazırlanması, gerekse kısa süre de olsa uygulanması aşamasında ortaya çıkan sorunları ortaya koymayı ve bu sorunlara varsa çözüm önerilerimizi bildirmeyi amaçlıyoruz. Hepinizi TÜSİAD adına saygı ve sevgi ile selamlıyorum.

Toplantımıza katılan Rekabet Kurumu ikinci başkanı Sayın Tuncay Songör ve değerli uzman arkadaşım Sayın Haluk Arı'ya huzurlarınızda teşekkür etmek istiyorum. Kurulduğu tarihten itibaren Rekabet Kurulu, TÜSİAD ile çok güzel bir ilişki kurmuştur. Çünkü bizim inancımıza göre rekabet kanununun baş aktörleri teşebbüslerimizdir, sanayicilerimizdir, işadamlarımızdır. Rekabet kanunu uygulama yeri de yine iş dünyasıdır. Hem uygulanacağı alanın ve bu işin aktörlerinin, hem de Rekabet Kurumunun milli iradenin tecellisi olarak ortaya çıkmış olan bir kanunun uygulaması bakımından anlayış birliği içerisinde olmasında fevkalade önem bulunmaktadır. Aksi halde, kanunun amacına hizmet etmesini beklememeliyiz. Bu çerçevede, daha ilk başında bu kurulun kuruluşuna da destek vermiş olan TÜSİAD, rekabet kanununun AB ve artık evrensel diyebileceğimiz kurallara uyumlu bir şekilde Türkiye'de kabul edilmesi konusunda üzerine düşen görevi layıkıyla yapmıştır. Hem rekabet kanununun hazırlanmasında, hem de daha sonra bu kanunla ilgili olarak ikincil mevzuat dediğimiz bu türden tüzüklerin hazırlık aşamalarında TÜSİAD çok etkin rol almıştır. Rekabet Kurumu tarafında görev yaptığım dönemde gerçekten bunların ne kadar yararlı olduğunu görmüş birisi olarak, Rekabet Kurulu'ndan ayrıldıktan sonra da TÜSİAD'da böyle bir görev teklif edildiğinde hiç düşünmeden kabul ettim. Ben şu anda TÜSİAD üyesiyim ve Rekabet

---

1. 24.10.2005 tarihli "2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" Rekabet Kurumunun web sitesinde yayınlanmaktadır. (RG Tarihi: 12.1.2005, RG No: 25991)

2. 14.12.2006 tarihli "2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin Açıklanmasına Dair Kılavuz" Rekabet Kurumunun web sitesinde yayınlanmaktadır.

Çalışma Grubu Başkanım. Kurum ve TÜSİAD arasındaki ilişkilerin sıkı ve sağlıklı olması ortaya çıkan sonucun bir o kadar yararlı olması anlamına gelmektedir.

Bu çerçevede, Rekabet Çalışma Grubu olarak bu sene bir dizi konuda Rekabet Kurulu başkanımız ve ikinci başkanımızla da bu konuda mutabakata varmıştık. Belirlenen bu konularda çeşitli toplantılar düzenleyeceğiz. İlki dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliği idi. Onu üç ay önce yapmıştık. Bu ayın konusu olarak da, motorlu taşıtlar ya da otomotiv sektöründeki grup muafiyeti tebliğini ele aldık. Maksadımız siz değerli sektör temsilcilerimizin bu konuda en azından Rekabet Kurulu'nun bu tebliği ve kılavuzu hazırlarken düşünce tarzını anlayabilmeniz ve arkasından da varsa bu konudaki AB mevzuatı ile benzerliği, yakınlığı, uzaklığı ya da ülkemiz gerçeklerine uygunluğu hakkındaki düşüncelerinizi en yetkili temsilcilerine duyurabilmenizdir. O bakımdan bu toplantıya teşrifiniz bizim için önemli. En azından bu çalışmanın fikir babası olan Rekabet Çalışma Grubu üyeleri açısından önemli. O bakımdan ben hepinize katıldığınız için teşekkür ediyorum. Ama asıl teşekkürüm de buraya kadar yoğun mesaisine rağmen zahmet eden ve bu toplantıya katılmayı kabul eden değerli Rekabet Kurulu ikinci başkanı ve uzman arkadaşım.

Oturum Başkanı:

Kemal Erol  
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı

Konuşmacılar:

Tuncay Songör  
Rekabet Kurulu Üyesi  
Rekabet Kurumu İkinci Başkanı

Haluk Arı  
Rekabet Kurumu Uzmanı



***Kemal Erol:***

Bugünkü toplantı düzenimiz itibariyle öncelikle Haluk Bey bir sunuş yapacak. Arkasından da Tuncay Bey kılavuz hakkında bir sunuş yapacak. Bu iki sunuştan sonra da sizlere söz vereceğiz. Hem tebliğ, hem de kılavuz hakkında değerli düşünceleriniz, varsa aklınızdan geçen soruların hepsini kendilerine yöneltebilmeniz bakımından eğer izniniz olursa hemen sözü Sayın Haluk Arı'ya vermek istiyorum.

***Haluk Arı:***

**2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin  
Grup Muafiyeti Tebliği  
M. Haluk ARI  
Rekabet Uzmanı  
İstanbul, 11 Mayıs 2007**

**Motorlu Taşıtlar Sektöründe Rekabet Politikasının Hedefleri**

- Rekabet Düzeyinde Artış
  - Markalar arası
  - Marka İçi
  - Yedek Parça ve Satış Sonrası Hizmetler
- Ulusal Rekabet Gücünde Artış
- Tüketici Tatmini

Ben teşekkür ederim. Salonda aşına simalar görüyorum. Dolayısıyla, büyük bir çoğunluk belki rekabet politikasının otomotiv sektöründeki amaçlarını, hedeflerini biliyordur. Ama yine de doğrudan teknik konulara geçmeden bir ısınma turu diyebileceğimiz şekilde otomotiv sektöründe rekabet hukuku uygulamalarının ve rekabet politikasının hedefleri nedir onları özetlemeye çalışayım. Rekabet düzeyinde artış, doğal olarak birinci hedeftir. Bu da öncelikle markalar arası rekabette artış sağlanması anlamına geliyor. İkinci olarak ise, marka içi rekabet. Markalar arası rekabet derken, farklı markaların birbiri arasındaki rekabeti, marka içi rekabet derken de aynı markanın değişik dağıtıcıları arasındaki rekabeti kastediyoruz. Rekabet düzeyindeki artışta üçüncü nokta ise, yedek parça ve satış sonrası hizmetlerde rekabetin artmasıdır.

Rekabet politikasının ikinci hedefi ulusal rekabet gücünde artış. Tabii bu husus rekabet politikasının konusu olmakla birlikte, doğrudan rekabet hukukunun ilgi alanına giren bir konu değil. Ancak, ulusal rekabet gücündeki artış da mikro düzeyde firmaların rekabet gücünün artmasından geçiyor. Burada ise dolaylı olarak, rekabet kurallarının uygulanması yoluyla, rekabet otoritesi bu hedefin gerçekleşmesine katkıda bulunmaktadır.

Üçüncü olarak da, tüketici tatmini. Bunlarla hedeflenen nihai olarak nedir, nasıl bir yapı isteniyor? Otomotiv sektöründe faaliyet gösterenler için hatırlatma niteliğinde olacak ama parantezi biraz daha açarak Türk otomotiv sektöründen örnekler vererek konuyu kapatacağım. Hepimizin bildiği üzere, Türkiye’de otomotiv sektörü 1960’lı yıllarda başladı. İthal ikameci politikayla gelişen bir dönem. Daha sonra 1995 yılı otomotiv sektörü için bir kırılma olarak görülüyor. Gümrük Birliği’ne girişle birlikte ihracata dayalı bir model benimseniyor. Ben o dönemlerde öğrenci olduğum için sadece basından takip edebiliyordum. O yıla kadarki üretim ve satış rakamları çok düşük. Özellikle, ihracat hemen hemen yok denecek kadar az. Fakat 1995’den sonra otomotiv sektöründe çok ciddi bir yapısal değişiklik gözleniyor. O yıllarda sektörde büyük bir direniş de olduğunu görüyoruz. Gümrük Birliğine girince otomotiv sektörünün büyük bir çöküntü içine gireceği tarzında bir yaklaşım var. Belki de haklı endişeler vardı ama 12 yıllık süreçte otomotiv sektörünün bir inanılmazı başardığını da görüyoruz. Bugün gelinen noktada otomobil üretiminde Avrupa’da altıncıyız. Otobüs üretiminde birinci, ticari araç üretiminde üçüncüyüz. Toplam araç üretiminde altıncı sıradayız Avrupa’da. Dünya toplam motorlu araç üretiminde de 16’ncı sıraya yerleşmiş bulunuyoruz. Dün 2007 Ocak-Nisan dönemi sonuçları elime ulaştı. İç pazar bakımından pek parlak bir tablo yok ama önceki yıla göre ihracat bakımından oldukça önemli bir artış var. Dolayısıyla, otomotiv sektörünün çok büyük bir şey başardığını 1995’den bu yana görüyoruz. Bunu sektördeki çok daha iyi bilecekler. Nedenlerinden biri de rekabet, Türkiye’de üretime başlayan firmalar ve artan ithalata gelen rekabet. Ben Rekabet Kurumu’nda çalışmaya 1998’de başladım. İlk yaptığımız dosyalardan birinde gördüğümüz pazar payları % 32 dolayındaydı. İki tane firmanın pazar payı % 32’şerden % 64-65 seviyelerindeydi. Bugün ikisinin toplamı % 30’a ulaşmıyor. Ama biraz önce söylediğim gibi, toplam otomotiv sektörüne baktığımızda, Türkiye’nin tablosunun oldukça parlak denebilecek bir yere geldiğini görüyoruz. Otomotiv sektörü Gümrük Birliğinin ertesinde ölmemiştir, aksine güçlenmiştir. Dolayısıyla, biz bunu bir şekilde rekabetten pay çıkararak, rekabet bunu sağladı diye övünüyoruz. Peki, rekabet otoritesi neden bu sektöre yönelik özel düzenleme yapıyor? Bizim bir 2002/2 sayılı Dikey Grup Muafiyeti Tebliği’imiz var. Di-

key Tebliğ'i bu işi göremez miydi? Ayrı bir düzenlemeye, tebliğe gerek var mı? Bunun gerekçelerini de üç ana başlık altında sıralıyoruz.

### **Niçin özel düzenleme?**

- Ömür boyu gerçekleştirilen en büyük ikinci tüketici harcaması
- Sürekli uzman bakımı
- Dağıtımın dikey entegrasyon olmaksızın gerçekleştirilmesi
  - Maliyetlerin yüksekliği
  - Tüketici ilişkilerinde yerel teşebbüslerin başarısı
  - Stok maliyetlerinin paylaşılması

Birincisi, otomobil, tüketicilerin büyük çoğunluğu bakımından ömür boyu gerçekleştirilen en büyük ikinci tüketici hane halkı harcamasıdır. İkincisi, otomotiv ürünleri, diğer ürünlerden farklı olarak sürekli uzman bakımı gerektiriyor. Periyodik bakımlarını yaptırmak zorundasınız ki aracınızın sağlıklı ve verimli bir şekilde, emniyetli bir şekilde çalışmasını temin edebilirsiniz. Üçüncüsü ise, dağıtımın dikey entegrasyon olmaksızın gerçekleştirilmesi. Bazı ürünler bakımından sağlayıcılar kendi mallarını pazara kendileri doğrudan ulaştırabilirler. Tüm dağıtıcılarına kendileri sahip olabilirler veya en azından büyük çoğunluğuna. Oysa ki otomotiv sektörüne özgü, üç kısa başlık altında özetleyeceğimiz nedenle bu yöntem çok mümkün olmuyor. Bunlardan birincisi maliyetlerin yüksekliği. Dağıtım maliyetleri oldukça fazla. Nakliye, bina vs. hepsi oldukça önemli maliyetler gerektiriyor. Otomotiv sektöründe sağlayıcıların bunu kendilerinin başarması oldukça zor görülüyor. İkincisi, tüketici ilişkilerinde yerel teşebbüslerin başarısı. Otomotiv sektöründe satışa konu ürünler büyük montanlı ve büyük miktarlar gerektirdiği için yerel tüketicilerin ikna edilmesinde merkezden atanan temsilciler yerine, yerel teşebbüslerin, yerel eşraf olarak tabir edilen insanların daha başarılı olduğu gözleniyor. Bir diğer neden de, stok maliyetlerinin paylaşılması. Bildiğimiz üzere, otomotiv sektöründe stok maliyetleri çok önemli bir yük tutuyor. Aracın özellikle fabrikada bekletilmesi önemli bir yük sağlayıcılar için. Bu stok maliyetinin paylaşılması nedeniyle daha çok kendiyle bütünleşik firmalarla dağıtım gerçekleştirmektense, bağımsız dağıtıcılar vasıtasıyla ürünlerin pazara ulaştırılması tercih ediliyor.



## Kapsam

- Tebliğ, motorlu taşıtların, motorlu taşıtlar için yedek parçaların ya da tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu anlaşmaları kapsamaktadır. (m.2)
- 1998/3'ten farklı olarak anlaşmalar ayrı ayrı imzalanmaları durumunda da sektöre özgü grup muafiyetinden yararlanmaktadır.
- Genişleyen kapsam sayesinde artık sektörde, motorlu taşıt veya yedek parça üreticisinden nihaî tüketiciye kadar dağıtım zincirinin hemen her seviyesinde, motorlu taşıt, bakım onarım hizmetleri ve yedek parça dağıtımına yönelik olarak yapılan tüm dikey anlaşmaların, sektöre özgü grup muafiyeti kapsamında değerlendirilmesi öngörülmektedir.

Bizim daha önce 1998/3 sayılı Tebliğ'imiz vardı. Bugün yürürlükte olan tebliğ ise 2005/4 sayılı Tebliğ. Yeni bir tebliğ değil, 1998/3 sayılı Tebliğ'in yerine çıkan bir tebliğ. 1998/3 sayılı Tebliğ döneminde bazı sıkıntılarımız vardı. O yüzden bize özgü bir değişiklik sağlandı. Tabii piyasa açısından da benzer nitelikte anlaşmalarla yürütülen ilişkilerin eşit kurallara tabi olunması sağlandı. Bundan önceki tebliğ yani 1998/3 sayılı Tebliğ sadece satış, servis ve yedek parçanın bir arada olduğu anlaşma tiplerine grup muafiyeti tanıyordu. Yani sadece 3S plaza olarak adlandırdığımız anlaşma tipleri, grup muafiyet tebliğinin kapsamındaydı. Bunun dışında sadece satış, sadece servis, sadece yedek parça dağıtımına ilişkin anlaşmalar yapıldığında ayrı düzenlemelere tabi olunuyordu. O dönem yürürlükte bulunan tekelden dağıtım anlaşmalarına ilişkin tebliğ, daha sonra onun yerine geçen dikey anlaşmalara ilişkin tebliğ veya servis anlaşması söz konusu olduğunda, bireysel muafiyet incelemesi yapılması gerekiyordu. Bu hem bizim açımızdan aynı nitelikteki bir anlaşmayı farklı düzenlemelerin içerdiği değerlendirmelere tabi tutarak bir sonuca ulaşma gücünü yaratıyor, hem de bunun muhatabı olan teşebbüsler bakımından aynı nitelikteki anlaşmaları farklı hükümlere uydurmaları gerekiyordu. Bunu ortadan kaldırmak için motorlu taşıtlar sektöründeki tüm anlaşma tiplerini bir araya getirdik ve 2005/4 sayılı Tebliğ başlığı altına aldık. Yeni durumda ise yedek parçaların, motorlu taşıtların ve bakım onarım hizmetlerinin ayrı ayrı veya tek bir anlaşmaya konu olması halinde de 2005/ 4 Tebliğ kapsamında değerlendirilmesi söz konusu.

Sunumumu temel olarak iki bölüme ayırdım. Motorlu taşıt dağıtımına yönelik tebliğin içerdiği hükümler ve satış sonrası hizmetler. Yani bakım onarım hizmetleri ve yedek parçaya ilişkin hizmetler olmak üzere.

### **Motorlu Taşıt Dağıtımına Yönelik Düzenlemeler**

- Seçici ve münhasır dağıtım sistemlerinin ayrılması,
- Çok markalılığın kolaylaştırılması
- Yetkili satıcı bağımsızlığının güçlendirilmesi

Şimdi Tebliğ'deki motorlu taşıtların dağıtımına yönelik düzenlemeler, getirilen yenilikler nedir onu anlatmaya çalışacağım.

### **Seçici ve Münhasır Dağıtımın Ayrılması**

- Sağlayıcılar sahip oldukları pazar paylarına göre 3 tür dağıtım sisteminden birini seçebilmektedir. Sağlayıcılar seçtikleri sistemin sağladığı imkânlardan yararlanırken, yani yetkili satıcılarına bir takım kısıtlamalar getirebilirken, bir takım diğer imkânlardan vazgeçmek durumunda kalmaktadır.

2005/4 sayılı Tebliğ seçici ve münhasır dağıtım sistemlerini ayırdı. Çok markalılığı kolaylaştırdı. Yetkili satıcı bağımsızlığını güçlendirdi.

Seçici ve münhasır dağıtımın ayrılmasına bakalım. Öncelikle, seçici ve münhasır dağıtımını belki bilmeyenler olabileceği düşüncesiyle kısaca anlatayım. Seçici dağıtım dediğimizde, sağlayıcıların dağıtıcılarını sadece belli kriterleri dikkate alarak seçtiği dağıtım sistemini anlıyoruz. Ürünlerin niteliği daha çok dağıtım sistemlerini belirliyor. Şayet pazara ulaştırmak istediğiniz ürün otomobil, fotoğraf makinesi gibi tüketiciye teknik özellikler hakkında bilgi verilmesini gerektiren bir ürünse veya bir mücevher gibi değerli bir ürünse daha çok seçici dağıtım sisteminin benimsenmesi tercih ediliyor. Bu sayede müşteriye gerekli bilgiler verilebiliyor ve ürünün de gerektirdiği itina gösterilebiliyor. Herhangi bir insan gidip bu ürünün dağıtımını alamıyor. Bu sistemde sağlayıcılar satıcılarına, dağıtıcılarına uymaları gereken çok sıkı kriterler getirebiliyorlar.



iki sistemde de yine niteliksel kriterler getirmek mümkün. Münhasır dağıtım ise, pazar payı % 30'a kadar olan teşebbüsler bakımından kabul edilen sistem. % 30'a kadar pazarda paya sahip olan teşebbüsler, münhasır dağıtımı veya niceliksel seçici dağıtımı seçebilirler.

### **Münhasır Dağıtım**

- Motorlu taşıt dağıtımında hem sağlayıcının hem de alıcının ilgili pazardaki pazar payının % 30'un altında olması durumunda münhasır dağıtımına muafiyet tanınmaktadır. (m.4)
- Münhasır dağıtım sisteminde sağlayıcı, yetkili satıcılarına ya da kendisine, diğer yetkili satıcıların aktif satışlarının engellendiği bir bölge ya da münhasır müşteri grubu tahsis edebilmektedir. Yetkili satıcının sağlayıcı tarafından kendisine ya da başka bir dağıtıcıya tahsis edilmemiş münhasır bir bölge ya da müşteri grubuna yapacağı aktif satışlar kısıtlanabilmektedir. (m.5/b-1)
- Buna karşılık münhasır dağıtım sisteminde yetkisiz yeniden satıcılara satışın yasaklanabilmesi mümkün değildir.

Münhasır dağıtımın seçilmesi halinde, sağlayıcı yetkili satıcılarına bir bölge tahsis ediyor ve bu bölgeye diğer yetkili satıcıların satış yapmalarını yasaklıyor. Örneğin, Ankara ilinde bir yetkili satıcı atadığında Ankara dışındaki yetkili satıcıların Ankara'ya ürün satmaları yasaklanabiliyor. Ancak, Ankara içerisindeki herkese bu yetkili satıcı satış yapabiliyor. Seçici sistem ile münhasır sistem arasındaki temel fark da, seçici dağıtım sisteminde yetkisiz yeniden satıcılara satış yapmak yasaklanabiliyor. Sadece sistem içerisinde olan teşebbüslerin birbiri arasında alışveriş yapmaları mümkün. Bunun dışında, yetkisiz yeniden satıcılara satış yapılması seçici dağıtım sisteminde yasaklanabiliyor. Sistemin kendisi zaten seçici sistem olduğu için yetkisiz kişilere satışın yasaklanması, işin doğasından kaynaklanıyor. Bu, otomotiv sektöründe ne anlama geliyor? Seçici dağıtım sisteminin benimsenmesi durumunda galerilere satış yapmak yasaklanabiliyor. Bundan önceki dönemde seçici ve münhasır sistem beraber uygulanıyordu. Hem bir bölgede yetkili satıcı atanıyordu, hem o yetkili satıcının o bölgedeki galerilere satış yapması yasaklanıyordu. Sadece nihai tüketicilere, kullanıcılara satış yapılmasına izin veriliyordu. Şimdiki sistemde, münhasır dağıtım benimsendiğinde, sistem içerisinde

bulunmayan yetkisiz yeniden satıcılara yani en başta galerilere satışın yasaklanabilmesi mümkün değil. Ancak başka bölgelere aktif satışlar yasaklanabiliyor. Yine münhasır dağıtım sisteminde başka bölgeden gelen müşterilere de ürün satışı yasaklanamıyor. Yani pasif satış olarak adlandırdığımız satış yasaklanamıyor.

### **Seçici Dağıtım**

- Seçici dağıtım sisteminin uygulanması durumunda
  - yetkili satıcılar tarafından yetkisiz yeniden satıcılara yapılacak satışlar yasaklanabilmekte (m.5/b/3)
  - yetkili satıcılarca diğer bölgelere yapılacak aktif satışlar ise yasaklanamamaktadır (m.5/d)

### **Seçici Dağıtımda Ek Satış ve Teslimat Yerleri Açabilme Serbestisi**

- Seçici dağıtım sistemi içerisindeki otomobil ve hafif ticari araç yetkili satıcıları, sağlayıcının standartlarına uymak kaydıyla, sağlayıcının izni olmaksızın seçici dağıtımın geçerli olduğu her bölgede ek satış ve teslimat noktaları açmak konusunda serbest olmaktadır. (m.5/e ve m.6/2/b)

Seçici dağıtımın seçilmesi durumunda ise, sağlayıcılar bu defa yetkisiz yeniden satıcılara satışını yasaklayabiliyorlar. Seçici sistemde bölge kavramı yok. Belli bölge için atanmış bir seçici dağıtımda faaliyet gösteren yetkili satıcıdan bahsedemiyoruz. Bu sistemde yetkili satıcılar ülkenin her tarafına, Türkiye'nin her yerinde satış yapabiliyorlar. Ankara'da yerleşik, bir seçici dağıtımda faaliyet gösteren yetkili satıcı, Türkiye'nin her yerinde aktif olarak ürün satışında bulunabiliyor. Aktif satış deyince de doğrudan müşteriye temas kurma vasıtasıyla telefon, doğrudan reklamlar, e-mail gibi yöntemlerle yapılan satışları kastediyoruz. Seçici sistemde bu tür satışlar yasaklanamıyor. Yine, seçici dağıtım sisteminde bölge olmadığı için getirilen bir düzenleme: Otomobil ve hafif ticari araç yetkili satışına özgü olmak üzere bu tür araçların yetkili satıcıları sağlayıcı standartlarına uymak kaydıyla ve sağlayıcının izni olmaksızın seçici dağıtımın uygulandığı her bölgede ek satış ve teslimat yerleri açabilme haklarına sahipler. Burada sağlayıcının standartlarından da kastedilen, açılacak yerdeki standartların karşılanmasıdır. Örneğin, Ankara'daki bir yetkili satıcı İstanbul'da ek satış yeri tesis edecekse, İstanbul'da açacağı

bölgedeki diğer yetkili satıcıların kriterlerine benzer şekilde aynı hükümlere tabi olmak üzere, ancak sağlayıcının onayına tabi olmaksızın gelip ek satış yeri açabilme hakkına sahip. Veya teslimat noktası açma hakkına sahip.

### **Yetkili Satıcı Bağımsızlığının Güçlendirilmesi**

- Güçlü ve bağımsız bir yetkili satıcılık yapısının, daha rekabetçi bir şekilde faaliyet göstermesi ve tüketicinin yararına olacak yeniliklere imza atması mümkündür.
- Yetkili satıcıların çoğunlukla sağlayıcıların ekonomik gücüne karşı koyamayacak nitelikte küçük ve orta ölçekli işletmeler olması nedeniyle 1998/3 sayılı Tebliğ, yetkili satıcıları sağlayıcılar karşısında korumak ve ekonomik kararlarını özerk bir biçimde alabilmelerini sağlamayı amaçlamıştır.

### **Yetkili Satıcı Bağımsızlığı**

- Tebliğ'de, 1998/3'de yer alan asgari feshi ihbar süreleri korunmaktadır (m.4/3-c):
  - sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili arasında yapılan anlaşmanın, en az beş yıl süreli olması ve asgari altı aylık feshi ihbar süresi öngörülmesi veya,
  - belirsiz süreli olarak yapılması halinde iki yıllık feshi ihbar süresi getirilmesi ancak bu sürenin sağlayıcının fesihinden dolayı bir tazminat ödemek durumunda olması veya dağıtım sistemini yeniden yapılandırmasının zorunlu olması durumunda en az 1 yıl olması zorunlu kılınmaktadır.

Tebliğ'in yetkili satıcı bağımsızlığının güçlendirilmesi adına yapılan bir kısım hükümleri var. Bunlar aslında doğrudan rekabet hukuku ile ilgili değil. Fakat bu hükümler güçlü ve bağımsız yetkili satıcılık yapısıyla, daha rekabetçi ve daha yenilikçi bir pazar yapısının oluşacağı düşüncesiyle getiriliyor. Zira sağlayıcılar karşısında daha küçük, daha zayıf konumda olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, sağlayıcıların rekabet kısıtlayıcı nitelikte olabilecek birtakım uygulamalarına direnebilmeleri için daha güçlü olmaları gerekiyor. Tebliğ'imizde bu amaç için getirilmiş birkaç düzenleme var. Bunların bir kısmı yine 1998/3 sayılı Tebliğ'de de vardı. Biraz daha güçlendirildi. Bunlara ilişkin ilk söyleyebileceğimiz fesih gerekçeleri, sözleşme süresi ve fesih ihbar sürelerine ilişkin hükümlerdir. 1998/3'de de olan bu hükümler aynı şekilde ve aynı

nitelikte muhafaza edildi. Bunlar nedir? Anlaşmalar iki türlü yapılabiliyor: Belirli süreli veya belirsiz süreli. Belirli süreli yapılması halinde en az beş yıl süreli yapılması gerekiyor ve altı aylık yenilememe isteğini bildirme süresi bırakılıyor. Sözleşmeler, belirsiz süreli de yapılabiliyor. Belirsiz süreli yapılması halinde de fesih ihbar süresinin en az iki yıl olması isteniyor. İki yıl olması yatırımın geri dönüşünün karşılanması bakımından makul bir süre olarak düşünülüyor. Belli hallerde bu sürenin bir yıla indirilmesi mümkün. Örneğin, sağlayıcı fesihden dolayı bir tazminat ödemek zorundaysa, böyle bir yükümlülük kabul etmişse, bu durumda bir yıl önceden de fesih ihbarı vererek sözleşmeyi sona erdirmesi mümkün.

### **Yetkili Satıcı Bağımsızlığı**

- Tebliğ'de feshi ihbar sürelerine ek olarak yetkili satıcı veya servisin tebliğ hükümleri uyarınca yasaklanamayacak davranışları gerçekleştirmesi nedeniyle anlaşmasının feshedilmesini engellemek amacıyla, bir yetkili satıcının anlaşmasını feshetmek isteyen sağlayıcının, feshin yazılı olarak detaylı, nesnel ve şeffaf gerekçelerle bildirmesi zorunlu kılınmıştır. (m.4/3-b)

2005/4 sayılı Tebliğ ile getirilen bir yenilik, fesih ihbarın 1998/3 sayılı Tebliğ döneminde herhangi bir gerekçe göstermeksizin, belirsiz süreli sözleşmeleri feshetmek mümkündü. Sözleşme yapıldıktan sonra ertesi gün fesih ihbar gönderilerek, iki yıl sonra sözleşmeniz feshedilecektir denmesi mümkündü. Ancak, yeni Tebliğ bu feshi ihbarın mutlaka yazılı olarak yapılmasını ve fesih nedenlerinin detaylı, şeffaf ve nesnel bir şekilde bu ihbarnamede gösterilmesi zorunluluğunu getirdi. Böylece, Tebliğ'in getirdiği birtakım düzenlemelerin -örneğin, pasif satışların engellenememesi, fiyatın tavsiye niteliğini aşarak sabit fiyata dönüşecek bir uygulamaya izin verilmemesi gibi- birtakım uygulamalarla dolaşılmasını önlemek amacıyla böyle bir düzenleme getirildi. Artık mutlaka gerekçe gösterilmesi gerekiyor, gerekçesiz fesih olmayacak.

### **Yetkili Satıcı Bağımsızlığı**

- Tebliğ'de, tarafların anlaşmadan doğan yükümlülüklerini yerine getirip getirmediği hususunda üçüncü kişi uzmana veya hakeme başvurma hakkı vermeyen anlaşmalara muafiyet tanınmamaktadır (m.4/2). Bu hallere örnek olarak;
  - temin yükümlülükleri,
  - stok miktarlarıyla satış hedeflerinin tespiti ve yerine getirilmesi,
  - çok markalılığın şartları,
  - otomobil ve hafif ticari araç dışında kalan araçların satıcılarına getirilen yerleşke hükmünün bu teşebbüslerin işlerini büyütmelemlerini engelleyip engellemediği,
  - feshin makul gerekçelere dayanıp dayanmadığı verilmiştir

Yine bir başka güçlendirilen hüküm, önceki tebliğde de vardı, fakat bir iki hal için uygulanıyordu: Hakeme veya üçüncü kişi uzmana başvuru hakkı. Taraflar arasında ortaya çıkabilecek birtakım uyuşmazlıklar için üçüncü kişi uzmana veya hakeme başvuru hakkının sözleşmelerde yer alması gerekiyor. Tebliğ'in genel hükümleri uyarınca, ancak bu halde muafiyetten yararlanmak mümkün olacak. Burada örnek olarak verilmiş bazı haller var. Bunlar tahdidi değil, tadadi. Dolayısıyla, diğer haller için de bu hükmün kullanılması gerekiyor. Bunlardan birkaç tanesi temin yükümlülüğü, çok markalılığın şartları, feshin makul gerekçelere dayanıp dayanmadığı gibi haller. Aslında Avrupa Topluluğu'nda da hakem müessesesi veya uzman üçüncü kişi müessesesi sık kullanılan bir müessese değil. En önemli özelliği, sağlayıcılara oto kontrol sağlaması, birtakım aşırı istekleri frenlemesi olarak gösteriliyor. Zira hakeme gitme olasılığının bulunmasının, sağlayıcıların örneğin, 100 araç satabilecek bir yetkili satıcıdan 150 araç satmasını isteme gibi taleplerini frenler gerekçesi öne sürülüyor.

### **Çok Markalılık**

- Tebliğ'de çok markalılığı sağlama amacı doğrultusunda getirilen rekabet yasasına ilişkin hükümlerle, farklı sağlayıcılardan temin ettikleri motorlu taşıtları satmak isteyen yetkili satıcılara sağlayıcılar tarafından getirilebilecek koşullar sınırlanmıştır.
- Aynı sergileme salonunda farklı marka araçları satmak mümkün, ancak koşula bağlı olarak markaya özgü satış personeli istenebilir.



Tebliğ'in getirdiği ve değişiklik içeren başka bir düzenleme, çok markalılığa ilişkin hükümler. Rekabet yasağı başta olmak üzere, birtakım destekleyici hükümlerle yetkili satıcıların veya yetkili servislerin birden fazla markaya hizmet verebilmesine, birden fazla markanın araçlarını satabilmesine imkan tanınıyor. Bundan önceki düzenlemede de vardı. Fakat orada ayrı satış yeri, ayrı tüzel kişilik, ayrı hukuki varlık gibi koşullar aranıyordu. Bunlar ortadan kaldırıldı. Bugün artık aynı sergileme salonunda dahi farklı marka araçları satmak mümkün. Getirilebilecek istisnalardan bir tanesi, markaya özgü satış personelinin belli koşullarda sağlayıcı tarafından istenmesi.

### **Çok Markalılık**

- Rekabet Yasağı
  - Tebliğ'de süresi ne olursa olsun anlaşmalarda getirilen rekabet yasağı hükümleri grup muafiyeti kapsamında bırakılmıştır (m.6/a-c).
  - Alıcıya toplam alımlarının %30'undan fazlasının sağlayıcıdan, ya da sağlayıcının belirlediği bir teşebbüsten yapılması yükümlülüğü getirilmesi rekabet etmeme yükümlülüğü olarak tanımlanmıştır. Sağlayıcının diğer markaların satışı konusunda getirebileceği tek sınırlama, farklı marka araçların satış mağazasının farklı bölgelerinde satılmasıdır. (m.3/b)

Tebliğ'de yer alan çok markalılığı sağlayan en temel düzenleme rekabet yasağı. 2002/2 sayılı Tebliğ'de de bir rekabet yasağı var, ancak, beş yıllık bir süreyle sınırlı. 2005/4 sayılı Tebliğ'de ise, motorlu taşıtlar sektörüne özgü olarak süresi ne olursa olsun rekabet yasağı hükümleri grup muafiyeti kapsamı dışında bırakılmıştır. Hem satış, hem de servis bakımından. Burada getirilebilecek tek sınırlama, alıcıya bir önceki yılki toplam alımların % 30'una kadar mal alma yükümlülüğünü getirilebilmesi. Bunun üzerinde getirilecek her yükümlülük de yine rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilerek, doğrudan veya dolaylı şekilde grup muafiyetinin kapsamı dışında bırakılmış. Yine getirilebilecek bir başka istisnai sınırlama, aynı satış salonunda satış yapmak mümkün. Ancak, mutlak bir ayrılık yapmamak kaydıyla sergileme salonunun farklı bölgelerinde, farklı bölümlerinde satış yapılması istenebiliyor. Araya duvar niteliğinde olmamak üzere, 1-1.5 metre yüksekliğinde bir perdeyle ayrılması mümkün. Ancak, tamamen salonların ayrı olması gibi bir koşul getirilemiyor.

## **Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça Dağıtımına Yönelik Düzenlemeler**

### **Yetkili Servisler**

- Tebliğ'de, dağıtıcının bakım onarım hizmetlerine ilişkin yükümlülüklerini, imzalayacağı alt anlaşmalarla yetkili servisler devretme hakkının kısıtlanması ağır sınırlamalar arasına alınmış ve böylece satış ve servisin zorunlu birlikteliğine son verilmiştir. (m. 5/f)

Şimdi Tebliğ'de yer alan satış sonrası hizmetler ve yedek parça dağıtımına yönelik bazı düzenlemeler anlatacağım. Bunları ikiye ayıracağız. Servisler, yani bakım-onarım hizmetleri ve yedek parça olarak. Pazarda bakım onarım hizmetlerinde de başlıca iki veya üç aktör görüyoruz. Yetkili servisler ve özel servisler. Tebliğ her ikisine ilişkin düzenlemeler içeriyor. Her ikisi için de haklar getiriyor. Yine aynı şekilde yetkili servisler bakımından yükümlülükler de getiriyor. Bundan önce 1998/3 sayılı Tebliğ'de satış ve servisin zorunlu olarak birlikte verilmesi istenebiliyordu. Zaten, ancak bu tür anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanıyordu. Sağlayıcının yetkili satıcılara bakım onarım hizmetlerini de verme yükümlülüğünü getirmesi artık 2005/4 sayılı Tebliğ ile grup muafiyetinden çıkartılıyor. Şayet bir yetkili satıcı istiyorsa yetkili servisini başka birine devredebilecek ve tek başına yetkili satıcı olarak faaliyette bulunabilecek. Bir alt anlaşmayla bir başka teşebbüse - bu sistem içerisinde birisi de olabilir, sistem dışından birisi de olabilir- devretmesi mümkün.

### **Yetkili Servisler**

- Tebliğ, dağıtımda olduğu gibi satış sonrası hizmetlerde de pazar payı eşğine dayanan bir sistem öngörmektedir (m.4).
- Sağlayıcının ilgili pazardaki pazar payının %30'un üzerinde olması durumunda, bakım-onarım hizmetleri ve yedek parça dağıtımını konusunda yalnızca niteliksel seçici dağıtıma muafiyet tanınmaktadır.
- Pazar payı %30'un altındaki sağlayıcıların ise niceliksel seçici dağıtım veya münhasır dağıtım sistemini seçmeleri mümkündür.

Yine yetkili servisler bakımından da satışta olduğu gibi pazar payı eşğine dayalı bir sistem benimsenmiş. Sağlayıcının pazar payı % 30'un üzerindeyse, sadece niteliksel seçici dağıtıma muafiyet tanınıyor. Yani belirli koşulları taşıyanlar yetkili servis olarak

atanabiliyorlar. % 30'un altında ise, niteliksel seçici dağıtım veya münhasır dağıtım sistemlerinden birinin benimsenmesi mümkün.

### **Yetkili Servisler**

Satış sonrası hizmetlerde niteliksel seçici dağıtım sisteminin uygulanması, yetkili servislerin seçiminde sağlayıcılar tarafından yalnızca niteliksel kriterler belirlenebilmesi, bunların ilgili tamircilere çeşitli kanallar vasıtasıyla bildirilmesi ve söz konusu kriterleri sağlayan tüm teşebbüslerin yetkili servis olarak kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

Niteliksel seçici dağıtımın benimsenmesi durumunda ne olacak? Bu durumda sağlayıcılar sadece belirli kriterleri ilan etmek zorundalar. Yetkili servis olarak atanacak teşebbüsün taşınması gereken kriterlerin neler olduğunu, adaylar talep ettiğinde verilmek üzere hazır bir şekilde bulundurmaları gerekiyor ve bu koşulları karşılayan her aday yetkili servis olarak atanmak zorunda. Sağlayıcı sadece bu koşulların karşılanıp karşılanmadığını tespit etmek durumunda. Şayet koşulları karşılıyorsa, adayı yetkili servis olarak atayacak. Yani sayısını sınırlaması, benim halihazırda 100 tane yetkili servisim var, seni sistemime alamam demesi mümkün değil.

### **Yetkili Servisler**

- Araç dağıtımındaki çok markalılığa paralel olarak Tebliğ'de, yetkili servislerin başka marka araçlara hizmet verebilmelerine ilişkin hakların güçlendirilmesi suretiyle, teknik bilgi ve donanım açısından üst düzeyde olan bu işletmelerin başka marka araçlar bakımından tüketiciye önemli bir alternatif olması amaçlanmıştır.
- Bu amaçla yetkili servisin rakip sağlayıcıların araçları için tamir ve bakım hizmeti vermesini sınırlayan doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük muafiyet kapsamı dışına alınmıştır (m.6/1-b)

Yine çok markalılıkla ilgili hükümler yetkili servisler bakımından da getirilmiş. Yetkili servislerin başka marka araçlara hizmet verebilmeleri düzenlemeler ile mümkün kılınıyor ve bunu yasaklayan doğrudan veya dolaylı yükümlülükler grup muafiyetinden yararlanamıyor. Böylece, Türkiye'de özellikle 2005/4 sayılı Tebliğ'in hedefi satış sonrası hizmetlerde rekabetin artırılması olduğunu da söyleyebiliriz. Satışa baktığımızda aslında

Türk otomotiv sektöründe yoğun bir rekabet görüyoruz. Ancak, satış sonrası hizmetler bakımından aynı şeyi söylemek çok mümkün değil. Türkiye’de Avrupa’dan çok farklı bir yapı görüyoruz. Zira, son yıllarda yavaş yavaş görünmekle birlikte, Avrupa’da hızlı tamir zincirleri dediğimiz zincirler sağlayıcının bakım-onarım ağına oldukça önemli bir alternatif oluşturuyor. Türkiye’de ise bu tür alternatifler yeni yeni piyasaya çıkmaya başladılar. Onun dışında Türk pazarında hepinizin bildiği üzere, şu son dönemde ortaya çıkan gelişmeler de gösteriyor ki, araçların teknolojisi ilerledikçe tüketicilerin gidebileceği bir tek yetkili servisler var. Neredeyse başka hiçbir nokta kalmadı. Gümrük Birliği’ne girmeden önceki döneme ya da onun hemen sonrasındaki döneme ait araçları gayet rahatlıkla ve herhangi bir tereddüt olmaksızın tamirci Mehmet Ustaya götürabiliyordunuz. Onlar bakabiliyorlardı. Ancak, bugün aynı şekilde götürmek mümkün değil. Hatta götürseniz bile Mehmet Ustanın çözüm üretmesi mümkün değil. Aracın kaputunu açtığına zaten çalışmasının imkansız olduğunu kendisi de size söyleyecektir. Dolayısıyla, bu Tebliğ ile satış sonrası hizmetlerde de rekabetin artırılması hedefliyor. Bunların başında da en uygun görülen yer yetkili servisler. Donanım açısından, teknik bilgi açısından, işletmeler açısından üst düzeyde olan bu tür teşebbüslerin farklı markalara da hizmet verebilmelerinin önünün açılması isteniyor.

### **Bağımsız Tamirciler**

- Bağımsız tamircilerin önemli bir bölümü sanayilerde yerleşik teknik bilgi düzeyi ve donanımı yeterli olmayan, genellikle her markaya hizmet veren tamirhanelerden oluşmaktadır.
- Diğer bir bölüm ise özel servis olarak adlandırılmaktadır ki bunlar belirli bir marka konusunda uzmanlaşmış bazıları yetkili servislerle aynı veya yakın donanıma sahip olan teşebbüslerdir.
- Sayısı markaya göre değişiklik gösteren özel servislerin bazıları, önceden yetkili servis olarak faaliyet gösterirken anlaşması çeşitli nedenlerle sona erdirilmiş teşebbüslerdir.

Rekabette güçlendirilecek, daha doğrusu rekabetçi sürece dahil edilmesi istenen ikinci kesim bağımsız tamirciler. Bunlar biraz önce söylediğim gibi, genelde tamirciler şeklinde. Ancak, otomotiv sektöründeki yeniden yapılanmayla birlikte Türkiye’de şunu görmeye başladık. Daha önce yetkili servis olarak faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin sözleşmelerinin sona erdirildiğini ve bunların da özel servis adı altında belirli bir mar-

kaya hizmet veren teşebbüsler halinde ortaya çıktığını gözlüyoruz. Bunların bir kısmı tabii yetkili servis oldukları dönemde 12.047 olarak adlandırılan standarda sahipler. Teknik bilgi olarak da oldukça iyi düzeydeler. Daha önce de yetkili servis olarak faaliyet gösterdikleri için yeterli donanıma da sahipler. Bu tür yerlerin rekabetçi süreç içinde tutulmaları gerekiyor.

### **Bağımsız Tamirciler**

- Tebliğ'in 5. Maddesinin ikinci fıkrası ile motorlu araç üreticisinin, bağımsız teşebbüslerin, 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 erişimini engellemesi muafiyet tanınmasına engel olmaktadır.

Nasıl tutulmaları gerekiyor? Teknoloji, otomotivde sürekli ilerlediği için her model değiştiğinde bunların sahip oldukları teknik bilgi ve donanım yetersiz hale geliyor. Belki şu an için yetkili servislerle rekabet edebilecek konumdalar. Bugün itibariyle sözleşmesine son verilen bir yetkili servis, özel servis olarak faaliyet gösterirken, beş yıl sonra sahip olduğu teknik bilgi hemen hemen işe yaramaz hale geliyor ve bugün Mehmet Usta dediğimiz insanların durumuna düşmeye başlıyor. Dolayısıyla, bunların bir şekilde rekabetçi süreçte kalmaları isteniyor. Bu durumu engellemek için getirilmiş bazı düzenlemeler var. Tebliğ bu tür bağımsız teşebbüslerin motorlu araçların bakım ve onarımları için gerekli olan teknik bilgiye, teşhis cihazına, diğer ekipmana, gerekli yazılıma ya da eğitime erişiminin engellenmemesini istiyor. Bu koşul da 1998/3 sayılı Tebliğ döneminde vardı. Ancak, yaptığımız anketlerle, hiç kullanılmadığını tespit ettik. Dolayısıyla, bu hükümler biraz daha güçlendirildi. Bir ölçüde de olsa yetkili servislere benzer konumlara getirildiler. Bundan sonraki dönemde kullanılacak mı bilmiyorum, ama en azından yetkili servislerle bazı noktalarda eşit haklara sahip olarak bu teknik bilgilere erişimleri sağlanarak, rekabet güçlerinin korunması hedeflendi.

### Yedek Parça

- Yedek parça piyasasında sağlıklı bir rekabet ortamının işleyebilmesi bakımından araç ve tüketici güvenliğini tehlikeye düşürmeksizin, yetkili satıcıların araç üreticisinin sağladığı parçalarla rekabet halinde olan parçalara erişiminin sağlanması gerektiği ve bu sayede, tüketicilerin ihtiyaç duyduklarında;
  - motorlu araç üreticisi kanalıyla sağlanmış orijinal yedek parça,
  - parça üreticisi kanalıyla sağlanan orijinal yedek parça ve
  - eşdeğer kalitede yedek parçaarasında seçim yapma şansının bulunması gerekmektedir.

Yine satış sonrası hizmetler bakımından eksikliği görülen bir başka husus, yedek parça piyasasında rekabet. Bunun için tüketicilerin ihtiyaç duydukları yedek parçalara sağlıklı ve iyi işleyen bir pazara da sahip olmaları gerekiyor. Otomotiv söz konusu olduğunda kolaylıkla söyleyebileceğimiz üzere güvenlik de ön plana çıkıyor. Araçlarda kullanılacak yedek parçaların mutlaka güvenlik kriterlerini de taşıması gerekiyor. Dolayısıyla, bu koşulu koyduğumuzda zaten alternatifler daralıyor. Özellikle, Türk pazarı söz konusu olduğunda durum daha da hassas hale geliyor. Bu nedenle üçe ayırabileceğimiz yedek parçalar arasında, tüketicilerin seçim yapma şansının muhafaza edilmesi isteniyor. Motorlu araç üreticisi kanalıyla sağlanmış olan orijinal yedek parçalar, parça üreticisi kanalıyla sağlanan orijinal yedek parçalar ve eş değer kalitede yedek parça arasından tüketiciler seçim yapabilecekler.

### Yedek Parça

- Tebliğ ile yedek parçalar için orijinal ve eşdeğer kalitede yedek parça tanımları getirilmiştir.
- **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 olarak tanımlanmıştır. Bu tanım çerçevesinde, orijinal yedek parça şu üç kategoride yer alan parçaları içermektedir.

Bu amaç doğrultusunda Tebliğ daha önceki düzenlemede olmayan bazı tanımlar getiriyor. Bundan önceki düzenlemede sadece eşdeğer yedek parça olarak adlandırılıyordu. Ancak, bunların istekleri karşılama yetersiz kaldığı tespit edilip, farklı düzenlemeler yapıldı. Bunlardan bir tanesi orijinal yedek parça tanımının getirilmesidir. Tebliğ'de 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 olarak tanımlanıyor.

### **Yedek Parça**

- Motorlu taşıt üreticisi tarafından üretilen parçalar
- Motorlu taşıt üreticisine yedek parça üreticisi tarafından sağlanan parçalar
- Yedek parça üreticisinin, motorlu taşıt üreticisinin standartlarına göre çoğunlukla aynı üretim bandında ürettiği, ancak ona sağlamadığı parçalar

Neler giriyor peki bunun kapsamına? Üç kategoriye ayıracağımız yedek parçalar giriyor. Birincisi, motorlu taşıt üreticisi tarafından üretilen parçalar. Bu parçalar araç üreticisinin kendisi tarafından üretiliyor. Hepimizin bildiği üzere, motorlu araç yaklaşık 20.000 civarında parçadan oluşuyor. 20.000 civarında parçanın da % 20'si araç üreticisi tarafından üretiliyor. Geri kalanı yan sanayi olarak tabir ettiğimiz parça üreticileri tarafından üretilerek, otomotiv üreticisine montajda kullanılmak üzere sağlanıyor. Bu parça üreticileri aynı zamanda yedek parça olarak kullanılmak üzere de araç üreticisine parça veriyorlar. Dolayısıyla, bu tür parçaların özellikle parça üreticisi tarafından üretilen parçaların rekabetçi sürece dahil edilmesi isteniyor. Birincisi taşıt üreticisi tarafından üretilen parçalar.

İkincisi, motorlu taşıt üreticisine yedek parça üreticisi tarafından sağlanan parçalar. Üçüncü orijinal yedek parça kategorisi de, yedek parça üreticisinin motorlu taşıt üreticisinin standartlarına göre ve çoğunlukla da aynı üretim bandında üretmekle birlikte, ona sağlamaksızın doğrudan piyasaya sunduğu parçalar. Örnek verecek olursak, aynı şekilde Komisyon'un da değerlendirme raporunda yer aldığı için isim vermekte herhangi bir sakınca görmüyorum, Valio, Bosch gibi parça üreticileri motorlu taşıt üreticilerinin büyük bir çoğunluğuna parça sağlıyorlar. Aynı parçaları kendi orijinal ambalajlarında piyasaya da sürüyorlar. İşte bu tür parçalar orijinal yedek parça olarak adlandırılıyor yani kendi ambalajlarında piyasaya sürdükleri parçalar.

### **Yedek Parça**

- EŖdeęer kalitede yedek parça ise, bir motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla eŖdeęer kalitede olduğu varsa yasalar gereği aranan mecburi standartlara uygunluğunun üreticisi tarafından belgelendirilmesi gereken parçalardır.
- Bu parçalar orijinal yedek parçalardan farklı olarak üreticinin verdiği spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre üretilmemiŖ olmakla birlikte, kullanılacakları aracın montajında kullanılan parçalarla aynı ve hatta daha yüksek kalitede olabilen; ancak örneğin farklı bir materyalden üretilmiŖ ya da farklı bir renge sahip parçalardır.

Yine bir baŖka tanım da, eŖdeęer kalitede yedek parça tanımı. Önceki tebliğde isim olarak aynen bu Ŗekilde vardı. Ancak, tanımı yer almıyordu. Bunlar ise, motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla eŖdeęer kalitede olduğu, varsa yasalar gereği aranan, mecburi standartlara uygunluğunun üreticisi tarafından belgelendirilmesi gereken parçalardır. Bunlar, araç üreticisi ile herhangi bir bağlantısı olmaksızın yedek parça üreten üreticilerin ürettiği ve piyasaya sürdüğü parçalar. Örnek verirsek, Bosch X firması ile anlaşmalı olarak montajda kullanılmak üzere üretim yapıyor. Aynı ürünü piyasaya da sürüyor. X markası için Bosch'un piyasaya sürdüğü ürün orijinal yedek parça. Aynı parçayı Valio da üretiyorsa, Valio, X markası için eŖdeęer kalitede yedek parça olarak adlandırılıyor. EŖdeęer yedek parça daha düşük kalitede de olabilir yedek parçadan, daha kaliteli de olması mümkün. Mesela, parçada kullanılan malzeme farklı olabilir. Ama her halükarda diğer parçanın iŖlevini görebilecek bir parça olması gerekiyor.

### **Yedek Parça**

- Tebliğ'de getirilen bu tanımlar ve alternatif yedek parçaların önündeki engellerin ağır kısıtlamalar arasına alınması ile (m.5/i-j-k) yedek parçalar açısından etkin rekabet ortamının sağlanması amaçlanmıŖtır.

Dolayısıyla, Tebliğ'de getirilen bu tanımlar ağır kısıtlamalar altına alınmak suretiyle bu tür yedek parçaların, baŖta yetkili servisler olmak üzere kullanılabilmesinin ve piyasada rahatlıkla bulunabilmesinin önündeki engellerin kalkmıŖ olduğu umuluyor.

**İlginiz için teŖekkürler...**

hari@rekabet.gov.tr



***Kemal Erol:***

Çok teşekkür ederim Haluk Bey. Gerçekten genel değerlendirmeleriniz sırasında 1985 yılında yapılan atılımlardan, Türk otomotiv sektörünün bugünkü duruma nasıl geldiğine ilişkin en taze bilgilerle bize cesaret verdiniz. Ama otomotiv sektörü sadece sanayicimiz, sadece işadamımız için önemli değil. Hepimiz birer otomotiv ürününün tüketicisi olduğumuz için, hepimiz için önemli. Dinleyenlerin arasında mutlaka sorular vardır ama belki bu soruların cevabını Tuncay Bey'in sunuşunda bulabileceğimizi de düşünerek, ikinci başkanımız Sayın Tuncay Songör'e kılavuzla ilgili sunumunu yapması için söz vermek istiyorum.

**2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin  
Grup Muafiyeti Tebliği  
Tuncay Songör  
Rekabet Kurulu Üyesi  
Rekabet Kurumu İkinci Başkan  
İstanbul, 11 Mayıs 2007**

***Tuncay Songör:***

Değerli katılımcılar. Benden önceki Rekabet Kurumu'nun İkinci Başkanı Kemal Erol Bey'i hepimiz tanıyoruz. Şimdi TÜSİAD'da önemli bir görev almış bulunuyor. TÜSİAD tarafından bu toplantıları birçok kez yapacaksınız zannedersem. İkincisi yapılan bu toplantının çok yararlı bir çalışma olduğunu düşünüyorum. Çünkü Rekabet Kurumu'nun veya Kurulu'nun görevlerinden bir tanesi de rekabet hukukunu ve kültürünü anlatmak, tanıtmak, bilgilendirmek, kamu veya özel teşebbüs ayırımı yapmadan herkese yaymak. Bunun için ne yapılması gerekiyorsa yapmak lazım. Kendisi de zannedersem, görevli olduğu sürede buna hep özen gösterdi. Şimdi de biz bunu gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bu gibi konferans, panel, toplantı çalışmalarında da bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Geçen günlerde Rekabet Kurumu'nun 10. yılını kutladık. Bu 10. yıldaki toplantıda sunuşların bir bölümünde "10 yılda Rekabet Kurumu ne yaptı?" başlığı altında bir bölüm vardı. Bu hukuk dalı hakkında topluma yeteri kadar bilgi verebildi mi? Anlatamadıysa hatalar kimde? Teşebbüslerde mi, kamuda mı, özelde mi, Rekabet Kurumu'nda mı, uzmanlarında mı? Acaba hata hepimizde mi diye bir bölüm vardı o sunuşta. Açıkçası biz bazı şeyleri anlattığımızı düşünuyoruz. Ama bazılarını da anlatamadığımızı düşünuyoruz. Kusurlarımız da fazla. Bu durum, bizim toplumsal özelliğimizden de

kaynaklanıyor. Biz anlatamıyoruz. Diğer taraf belki anlamak istemiyor, belki başına bir iş geldiğinde anlamaya çalışıyor. İşte biz o noktalara gelmeden Rekabet Kurumu olarak uzmanıyla, kurul üyesiyle bu hukuk dalını anlatmaya, kültürünü yaymaya gayret ediyoruz ve bu gibi toplantılar da çağrıldığımızda mutlulukla katılmaya çalışıyoruz. Bugünkü toplantının da böyle olduğunu düşünüyorum. Otomotiv Tebliği önemli bir tebliğ ama bence esas olan burada rekabet hukukunu tekrardan tartışmaya başlıyoruz. Gündeme almak bile bizim için aslında çok önemli olmalı.

Sayın Haluk Arı Tebliği sizlere etraflı olarak sundu. Ben de Tebliğin uygulaması sırasında ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklara açıklık getirmek, uygulama birliği sağlamak amacıyla çıkarılmış bulunan Kılavuz ile ilgili soru cevap şeklinde sunuş yapacağım. Belki de sorularınız var. Bunlar içerisinde o sorularınıza cevap bulacağınızı umuyorum. Yalnız bu Kılavuz açıklayıcı bir metindir. Ne Kurulu bağlayıcıdır, ne de tabii ki teşebbüsleri bağlayıcıdır. Önce bu metnin hukuki niteliği üzerinde durmak lazım. Bu açıklayıcı bir Kılavuzdur. Biz bu Tebliği bugün için bu soru cevaplarla böyle anlıyoruz. Teşebbüs, “ben sizin gibi anlamıyorum” diyebilir. Kurul üyelerinden de “biz böyle anlamışız ama öyle değilmiş” noktasına somut bir olayla ilgili gelinebilir.

**Bir anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için Tebliğin 4. maddesinde öngörülen tüm koşulları taşıması gerekli midir?**

- Tebliğ, araç satışı, bakım-onarım hizmetleri ve yedek parça dağıtımı gibi birbirinden farklı nitelikteki anlaşmaları kapsamaktadır. 4. maddede öngörülen muafiyetin genel koşullarından bazıları adı geçen anlaşma türlerinin tümü için diğerleri ise yalnızca bir kısmı için geçerlidir.

Ben 40 kadar slayt hazırladım. Çok uzatmayacağım. Çünkü Haluk Bey çoğunu anlattı. Mesela yedek parça, bağımsız tamirciler konularını atlayarak geçeceğim.

Bir anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanabilmesi için Tebliğin 4. maddesinde öngörülen tüm koşulları taşıması gerekli midir? 2005/4 sayılı Tebliğin 4. maddesinde yer alan koşulların bazıları, bazı anlaşma türleri için geçerlidir. Diğerleri bir kısım anlaşma türleri için geçerlidir. Yani 4.maddedeki o hükümlerin hepsinin muhakkak anlaşmada olması gereklidir diye bir sonuca varmamalıyız.

**Sağlayıcı, anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin, işletmesini devreden üye ile aynı tür faaliyette bulunmayan bir sistem üyesine aktarılmasını kısıtlayabilir mi?**

- Tebliğ, dağıtım ve onarım ağına dahil olan işletmelerin yine aynı ağa dahil olan diğer işletmeleri satın almasına izin vermektedir. Bu durumda muhtemel alıcıların, sağlayıcının diğer alanlarda belirlediği kriterleri karşıladıkları için, işletmesini satan ağ üyesinin faaliyetlerine ilişkin olarak da bu kriterleri karşılayabilecekleri varsayılmaktadır. Ancak alıcı ile satıcı, yeni motorlu taşıt satmak ve bakım-onarım hizmetleri vermek gibi tamamen farklı alanlarda faaliyet gösteriyorlarsa böyle bir varsayımda bulunulamayacağı için, bu gibi durumlarda Tebliğ sağlayıcıların hak aktarımlarını engellemelerine müsaade etmektedir.

Sağlayıcı, anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin işletmesini devreden üye ile aynı tür faaliyette bulunmayan bir sistem üyesine aktarılmasını kısıtlayabilir mi? Tebliğ ağa dahil olan teşebbüslerin haklarını yine ağa dahil olan bir diğer işletmeye devretmeye izin vermektedir. Bu durumda muhtemel alıcıların zaten sağlayıcının dağıtım ağı içerisinde olduğu varsayıldığına göre o şartları da taşıdığı kabul edilmelidir. Ancak, alıcı ile satıcı yeni motorlu taşıt satmak ve bakım onarım hizmetleri vermek gibi tamamen farklı alanlarda faaliyet gösteriyorlarsa böyle bir varsayımda bulunamayacağı için onun bu şartları taşımadığı sonucuna da varabiliriz.

**Tebliğ, sağlayıcının alıcıya finansman desteği sağlaması veya doğrudan alıcının iş binası ve müştemilatına veya donanımına yatırım yapması karşılığında alıcının mutabık kaldığı rekabet etmeme yükümlülüklerini kapsıyor mu?**

- Dikey Anlaşmalara İlişkin 2002/2 sayılı Tebliğ'in aksine, Tebliğ, ne belirli süreli rekabet etmeme yükümlülüklerini kapsamakta ne de sağlayıcının sahip olduğu veya kiraladığı bina ve müştemilatı ile arazide satılmakta olan mallara veya temin edilmekte olan hizmetlere ilişkin olarak herhangi bir istisna içermektedir. Söz konusu bina ve müştemilatına veya donanıma yapılan kısmi yatırımlar ya da sağlayıcının rakip markaların veya ürünlerin satışını engellemek için kullandığı finansman da grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. Bununla birlikte tekrar ödenebilen ve doğrudan veya dolaylı olarak alıcının rakip mallar satmasını engellemeyen, örneğin yağ gibi ürünlerin alımına yönelik ticari krediler, rekabet etmeme yükümlülüğü değildir.

Tebliğ, sağlayıcının alıcıya finansman desteği sağlaması veya doğrudan alıcının iş binası veya müşterilerine veya donanımına yatırım yapması karşılığında alıcının mutabık kaldığı, rekabet etmeme yükümlülüklerini kapsıyor mu? 2002/2 sayılı Tebliği biliyorsunuz. O Tebliğ'de de böyle bir yükümlülük vardı. Rekabet etme yasağını istisnai olarak uzatan. O Tebliğ'de de bu hüküm kaldırıldı. Dolayısıyla, 2005/4 sayılı "Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği"nde de bu gibi yatırımların rekabet etmeme yasağını uzatacağına dair istisnai bir hüküm yer almamaktadır.

### **Seçici Dağıtım Sistemlerinde Dağıtıcıların veya Yetkili Servislerin Tesis Yeri**

Tebliğ, yetkili servislerin atölyelerini, ister niceliksel ister niteliksel olsun, seçici dağıtımın uygulandığı pazarlarda, istediği yerde kurması özgürlüğüne yönelik herhangi bir kısıtlamayı kapsamamaktadır. Ayrıca binek otomobil veya hafif ticari araç satıcılarının, ister niceliksel ister niteliksel olsun, seçici dağıtımın uygulandığı yerlerde dilediği gibi ek satış veya teslimat yerleri tesis etmesine engel olan herhangi bir kısıtlama da artık grup muafiyetinden yararlanamayacaktır.

Seçici dağıtım sistemlerinde dağıtıcıların veya yetkili servislerin Tesis Yeri diye bir başlığımız var. Tebliğ, yetkili servislerin atölyelerini ister niceliksel, ister niteliksel olsun seçici dağıtımın uygulandığı pazarlarda istediği yerde kurması özgürlüğüne yönelik herhangi bir kısıtlamayı kapsamamaktadır. Yani seçici dağıtımın benimsendiği bir dağıtım sisteminde yine seçici dağıtımın uygulandığı bölge olması kaydıyla yetkili servis tesis yerini yani açacağı ilave tesis yerini istediği yerde açabilir. Sağlayıcı buna müdahale edememektedir.

### **Hangi tür araçların dağıtımı için "tesis yeri" hükümlerine Tebliğ kapsamında halen izin verilmektedir?**

- Ek satış veya teslimat yerleri açma özgürlüğü, seçici dağıtım ağı aracılığıyla binek otomobillerin veya 3,5 tonun altında azami ağırlığa sahip hafif ticari araçların satışıyla ilgilidir. Seçici dağıtım sistemlerinde ticari araç satıcılarının, 3,5 tonluk maksimum ağırlığın üzerinde versiyonları da mevcut olan hafif ticari araç modellerini satmaları halinde, bu modellere ilişkin tesis yeri hükümleri de muafiyetten yararlanamamaktadır. Bununla birlikte kamyonlar ve otobüsler gibi diğer motorlu taşıtlar için ek sunum yerleri açılması kısıtlanabilir. Ancak bu kısıtlamanın, söz konusu araçların yetkili satıcı veya yetkili servislerinin işini büyütmesini sınırlandırıp sınırlandırmayacağı konusunda taraflar hakeme gidebilmelidir.

Hangi tür araçların dağıtımını için tesis yeri hükümlerine Tebliğ kapsamında izin verilmektedir? Ek satış veya teslimat yerleri açma özgürlüğü seçici dağıtım aracılığıyla binek otomobillerin veya 3.5 tonun altında azami ağırlığa sahip hafif ticari araçların satışıyla ilgilidir. Tebliğ'de 3.5 tonun üzerinde veya ağır ticari araçlarla ilgili bu ek tesis yeri açma imkanı tanınmamaktadır. Bununla birlikte kamyonlar ve otobüsler gibi diğer motorlu taşıtlar için ek sunum yerleri açılması kısıtlanabilir. Ancak, bu kısıtlamanın tabii ki bayinin işini büyütmesini engel olacak boyutta da olmaması gerekir. Bu Tebliğ'i anlamaya çalışırken, yorumlamaya çalışırken hukukun genel prensiplerinden olan hüsnüniyet kuralları, iyi niyet kuralları dediğimiz kuralları ile birlikte yorumlamak lazım. Onlardan uzaklaşmamak lazım. Ağır araç satan bir bayii, tesis yerini büyütmek istediğinde sağlayıcı tarafından engellemenin objektif ve haklı gerekçelere dayanması, iyi niyet ve hüsnüniyet kurallarına uygun davranılmış olması gerekir.

**Seçici dağıtım sistemindeki bir dağıtıcı, müşterilerine, almak istediği yeni taşıtın ticari kazanç için yeniden satılmayacağına yönelik bir taahhütname veya başka bir belge imzalatabilir mi?**

Seçici dağıtım sistemini uygulayan bir sağlayıcının, sisteme üye olmayan yeniden satıcılara satışı önlemesi muafiyetten yararlanmaktadır. Bununla birlikte, tüketici de aldığı motorlu taşıtı dilediği zaman satabilir. Dağıtıcı, sağlayıcısının talimatları üzerine hareket ederek, alıcının, ticari kazanç dışında nedenlerle bir aracı yeniden satmasını önlemek[1] veya yeni olmayan bir aracı yeniden satmasını önlemek için tedbirler alırsa, bu durum satış üzerinde dolaylı bir kısıtlama anlamına gelir.

[1] Örneğin, tüketicinin siparişi verdikten sonra kişisel koşullarının değişmiş olması ve daha büyük bir arabaya ihtiyaç duyması gibi.

Seçici dağıtım sistemindeki bir dağıtıcı müşterilerine almak istediği yeni taşıtın ticari kazanç için yeniden satılmayacağına yönelik bir taahhütname veya başka bir belge imzalatabilir mi? Seçici dağıtım sistemini uygulayan bir sağlayıcının sisteme üye olmayan yeniden satıcılara satışı önlemesi muafiyetten yararlanmaktadır. Bununla birlikte tüketici de aldığı motorlu taşıtı dilediği zaman satabilmelidir.

### **Sağlayıcı, dağıtıcılarına belli bir model araca ilişkin olarak indirim yapmamalarını söyleyebilir mi?**

Dağıtıcıların, sağlayıcının tavsiye ettiği fiyatın altında araç satabilmeleri gerekmektedir. Üreticiler gerçek satış fiyatlarını veya asgari fiyatları tespit edemez. Sağlayıcının, dağıtıcının indirim yapmasını kısıtlaması ağır bir rekabet ihlalidir ve sağlayıcının dağıtım anlaşmalarının grup muafiyetinden yararlanamayacağı anlamına gelir.

Sağlayıcı, dağıtıcılarına belli bir model araca ilişkin olarak indirim yapmamalarını söyleyebilir mi? Dağıtıcıların sağlayıcının tavsiye ettiği fiyatın altında araç satabilmeleri gerekmektedir. Zaten rekabet hukukunda fiyata müdahale ağır bir ihlal olarak kabul edilmektedir. Bu anlamda bayiler fiyatlarını kendileri özgürce belirleyebilmelidirler.

### **Tüketici, garanti işinin/servisinin gerçekleştirilmesi için, aracını, onu satın aldığı dağıtıcıya mı geri götürmek zorundadır?**

- Hayır. Tebliğ'in sağladığı muafiyetin geçerli olması için, tüketici aracını, Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde sağlayıcının ağına mensup bir yetkili servise götürebilmelidir. Yetkili servislerle yapılan anlaşmalar sadece, aracın nereden alındığına bakılmaksızın, söz konusu markanın tüm araçlarını tamir etmek, garantileri yerine getirmek, ücretsiz servis vermek ve geri çağırma işlemini gerçekleştirme yükümlülüğü getirilmesi halinde muaf tutulmuştur. Garanti süresi, yetkili dağıtıcının aracı teslimiyle başlamaktadır. Ağ bünyesindeki bir üretici, ithalatçı, dağıtıcı, servis veya başka bir şirket, tüketicilerin, aracın ülke çapındaki garantisinden yararlanmasını engellerse, bu durum, muafiyetin söz konusu anlaşmalar için geçerli olmasına yönelik temel koşullardan birinin karşılanmadığı anlamına gelir.

Tüketici garanti işinin servisinin gerçekleştirilmesi için aracını onu satın aldığı dağıtıcıya mı geri götürmek zorundadır? Tüketici almış olduğu aracını Türkiye'nin herhangi bir köşesinde sağlayıcının tabii ki ağına mensup bir yetkili servise götürebilmelidir. Yetkili servislerle yapılan anlaşmalar sadece aracın nereden alındığına bakılmaksızın söz konusu markanın tüm araçlarını tamir etmek, garantileri yerine getirmek, ücretsiz servis

vermek ve geri çağırma işlemini gerçekleştirme yükümlülüğü getirilmesi halinde muaf tutulmuştur.

### **Sağlayıcı ile bayinin satış hedefleri konusunda anlaşması muafiyet kapsamında mıdır?**

- Tebliğ, sağlayıcının dağıtıcıyla, belirli bir bölgede ulaşmak için gayret göstereceği satış hedefleri üzerinde anlaşmasına imkan vermektedir. Bununla birlikte, kararlaştırılmış bu satış hedefleri, yeni motorlu taşıtların bayilere teslimlerini sınırlamak için kullanılamaz. Bayinin tüm tüketicilere pasif satış hakkını dolaylı olarak kısıtlayacağından, ürün tahsisi, bayilere yapılan ödeme veya prim planları da, aracın kararlaştırılan coğrafi alanda satılıp satılmadığına dayandırılmaz.

Sağlayıcı ile bayinin satış hedefleri konusunda anlaşması muafiyet kapsamında mıdır? Sağlayıcı ile dağıtıcının belli bir bölgede, belli bir hedefe ulaşmak için hedef konusu üzerinde anlaşması mümkündür. Ancak, bu anlaşmanın doğrudan veya dolaylı olarak rekabetin kısıtlanması sonucunu doğurmaması gerekmektedir.

### **Dağıtıcı, internette reklam yapmak ve internet üzerinden araç satmakta özgür müdür?**

- Dağıtıcının bir pasif satış aracı olarak internet sitesini reklam yapmak veya satış yapmak için kullanımının kısıtlanması grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Dağıtıcı, tüketicileri araç tedarik edebilecek bayiye yönlendiren internet siteleriyle de anlaşmalar yapabilmelidir. Ancak bu gibi durumlarda sağlayıcı, interneti kullanan bayiden, ilgili motorlu taşıt markasının internet üzerinden tanıtımına ilişkin niteliksel şartlara uymasını isteyebilir.

Dağıtıcı internette reklam yapmak ve internet üzerinden araç satmakta özgür müdür? Dağıtıcının bir pasif satış aracı olarak internet sitesini reklam yapmak veya satış yapmak için kullanımının kısıtlanması grup muafiyetinden yararlanmayacaktır. İnternet üzerinden satışlar rekabet hukuku literatüründe pasif satış olarak değerlendirilmektedir. Yani satıcının bizatihi aktif faaliyetlerinin olmadığı, benzetmek gerekirse alıcının gelip satıcıyı bulduğu satış sistemlerine biz pasif satış sistemleri demektiriz. Dağıtıcı, tüketicilere araç

tedarik edebilecek bayiye yönlendiren internet siteleri ile de anlaşma yapabilmelidir. Ancak, sağlayıcı internetle satış yapan bayiye internette kullanmış olduğu renkler ve biçimlerle ilgili olarak markasını temsil etmesi konusunda müdahalede bulunabilir.

### **Sağlayıcı aynı sergileme salonunda farklı markaların sergilenmesine ilişkin olarak ne ölçüde ayırım yapılmasını isteyebilir?**

- Sağlayıcılar, bayilerine kendi markalarının, sergi salonunda, markalarına özgü bir alanda sergilenmesi yükümlülüğünü getirebilirler. Buna karşılık duvar ya da perde konulması veya sergi alanları arasında diğer markaların sergilenmesini engelleyecek (örneğin sergileme salonu çok küçük olabilir) veya aşırı derecede zorlaştıracak (örneğin sağlayıcı araçlarının sergileme salonunda pencere kenarında sergilenmesini istemiş olabilir) genişlikte bir boşluk bırakılması gibi yükümlülükler grup muafiyeti kapsamında değildir.

Sağlayıcı aynı sergileme salonunda farklı markaların sergilenmesine ilişkin olarak ne ölçüde ayırım yapılmasını isteyebilir? Sağlayıcılar bayilerine kendi markalarının sergi salonunda markalarına özgü bir alanda sergilenmesi yükümlülüğünü getirebilirler. Buna karşılık Haluk Bey de söyledi, duvar veya perde ile benim markalarımı öbürlerinden ayır noktasında bayiye bir dayatma yapamayacaktır. Sağlayıcının, bayiye benim markalarımı pencerenin önünde sergile, diğerlerini geri planda sergile dayatması yapması engellenmektedir.

### **Sağlayıcı dağıtıcıya sergileme salonunda markaya özgü özellikler bulunması konusunda yükümlülük getirebilir mi?**

- Sağlayıcı, bütün bayilerini diğer markaların satışını engellemeyecek şekilde, marka imajını destekleyecek dekorasyon yapmakla yükümlü kılabilir. Örneğin bir sağlayıcı bayilerine markayla ilgili, caddeden görülebilecek büyüklükte bir tabela bulundurulması yükümlülüğü getirebilir. Ayrıca sağlayıcı bayiden araçlarını belirli kriterleri sağlayan bir binada sergilemesini isteyebilir. Ancak sağlayıcı başka bir marka daha satmak isteyen bayiye her marka için ayrı müşteri girişi bulundurmaya zorlayamaz. Buna ek olarak, rakip markaları satan bayiden teşhir salonunun içinin ya da dışının tamamını markayı çağrıştıracak şekilde yeniden düzenlemesini isteyemez.



Sağlayıcı, dağıtıcıya sergileme salonunda markaya özgü özellikler bulunması konusunda yükümlülük getirebilir mi? Sağlayıcı bayiye marka imajını destekleyecek dekorasyon yapmakla yükümlü kılabilir. Caddeden görülebilecek bir tabela bulundurmasını isteyebilir. Ancak, başka marka satmak isteyen bayiye her marka için ayrı müşteri girişi bulundurmaya zorlayamaz. Bayinin içinin teşhir salonunun tamamını sadece kendi markasını çağrıştıracak şekilde dekorasyon yapmasını isteyemez.

### **Seçici dağıtım sistemi üyeleri ne tür satış yerleri açabilir?**

- Seçici dağıtım sistemi üyeleri sağlayıcının seçici dağıtım uyguladığı bölgelerde ek satış ve teslimat yerleri açabilir.

**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.

Seçici dağıtım sistemi üyeleri ne tür satış yerleri açabilir? Seçici dağıtım sistemi üyeleri satış yeri ve teslimat yeri açabilir. Haluk Bey bunlara değinmişti. Satış yeri tabii ki teslimat yerinden farklıdır. Satış yerinin, esas bayinin sahip olduğu özelliklerle birebir aynı olması istenemeyecektir. Adı üzerinde, satış yeridir. Teslimat yerinin daha farklı, daha hafifletilmiş özelliklere sahip olması durumu hoş görülebilecektir.

**Seçici dağıtım sistemindeki bir bayi başka bir yerde ek satış ve teslimat yeri açmaya karar verirse bu yeni yerin karşılaması gereken standartlar nelerdir?**

- Açılacak satış veya teslimat yeri, yer alacağı bölgedeki benzer satış ve teslimat yerleriyle aynı standartları karşılamak zorundadır. Örneğin küçük bir şehirdeki bir bayi büyük bir şehirde ek satış yeri açmak isterse, sağlayıcı bayiye o bölgedeki veya benzer bölgelerdeki satış bina ve müştemilatları ile aynı standartları karşılama yükümlülüğü getirebilir. Ancak sağlayıcı bir teslimat noktasının bir sergileme salonuyla aynı personel düzeyine sahip olmasını isteyemez. Ayrıca teslimat yerlerinin satış yeri olarak kullanılmasının yasaklanması grup muafiyetinden yararlanacaktır.

Seçici dağıtım sistemindeki bir bayi, başka bir yerde ek satış ve teslimat yeri açmaya karar verirse bu yeni yerin karşılaması gereken standartlar nelerdir? Seçici dağıtım sisteminde bir bayi, satış yeri ve teslimat yeri açacak ise, oranın özelliklerini karşılamak zorundadır. Ancak, sağlayıcı bir teslimat noktasının bir sergileme salonu ile aynı personel düzeyine sahip olmasını isteyemez. Ayrıca, teslimat yerlerinin satış yeri olarak kullanılmasını yasaklanması grup muafiyetinden yararlanacaktır.

**Satış ve servisi bir arada sunan dağıtıcılar ile sadece satış veya sadece bakım-onarım hizmeti veren sistem üyelerine farklı indirimler veya prim sistemleri uygulanabilir mi?**

- Hayır. Satış ve satış sonrası hizmetlerin zorunlu birlikteliğine son veren hükümler, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran ağır kısıtlamalar arasında yer aldığı için, prim, indirim gibi dolaylı yollarla bu birlikteliğin sağlanması da ağır kısıtlama olarak kabul edilecektir.

Satış ve servisi bir arada sunan dağıtıcılar ile sadece satış veya sadece bakım onarım hizmeti veren sistem üyelerine farklı indirimler veya prim sistemleri uygulanabilir mi? Bu Tebliğ satış ve satış sonrası hizmetlerin zorunlu birlikteliğine son vermiştir. Dolayısıyla, bu sistemler eğer her ikisinin birlikte olması zorunluluğunu getiriyorsa buna izin verilmeyecektir.

**Tebliğ'e göre bir markanın dağıtıcısının o markanın özel servisi olması engellenebilir mi?**

- Hayır. Ancak ilgili teşebbüs bir özel servis olarak, söz konusu markanın yetkili servisleri ile aynı konumda değerlendirilemez. Örneğin, garanti kapsamında gerçekleştirdiği bakım onarımların karşılığını sağlayıcıdan alamayacaktır. Ayrıca, sattığı yeni araçların bakım ve onarımını sağlayıcının sistemindeki yetkili servislere yönlendirmesi gerekebilecektir.

Tebliğ'e göre bir markanın dağıtıcısının o markanın özel servisi olması engellenebilir mi? Bir markanın dağıtıcısı o markanın özel servisi olabilir. Ancak, tabii ki yetkili servisle aynı konumda değerlendirilemeyecektir. Garanti kapsamında gerçekleştirmiş olduğu bakım onarım karşılığını sağlayıcıdan bir yetkili servis alabilir iken, özel servis bunun masraflarını sağlayıcıdan alamayacaktır.

**Belli bir markanın bayisi veya yetkili servisi bayiliğini veya servisini aynı markanın başka bir bayisine veya yetkili servisine satmak istediğinde, öncelikle o markanın sağlayıcısına teklif götürmek, sağlayıcıyı satıştan önce haberdar etmek zorunda mıdır?**

Tebliğ, bayiliğini devretmek isteyen her bayiye sağlayıcının ağında bulunan ve kendi seçtiği başka bir bayiye devir hakkı tanımıştır. Aynı durum servisler için de geçerlidir ve servisler de anlaşmadan doğan haklarını kendi seçtikleri servislere devredebilirler. Dolayısıyla Tebliğ, bayinin veya servisin, diğer bayi ve servislere bayiliğini veya servisini devrinden önce sağlayıcıya teklif götürme zorunluluğunu (şufa hakkı) grup muafiyetinden yararlandırmamaktadır.

Belli bir markanın bayisi veya yetkili servisi bayiliğini veya servisini aynı markanın başka bir bayisine veya yetkili servisine satmak istediğinde öncelikle o markanın sağlayıcısına teklif götürmek, sağlayıcıyı satıştan önce haberdar etmek zorunda mıdır? Tebliğ, bayiliğini devretmek isteyen bayiye bu bayiliğini devretme imkanı vermektedir. Sağlayıcı "öncelikle, bana haber vereceksin" diye bir dayatmada bulunursa, Tebliğ bunu muafiyet kapsamında saymamaktadır. Bayi özgürce haklarını devredebilmelidir. Sağlayıcıya öncelikle teklif etmek zorunda değildir.

**Sağlayıcı niteliksel seçici dağıtım uyguluyorsa, tüm ilgililere yetkili servis kriterlerinin ne olduğunu bildirmek zorunda mıdır?**

- Evet. Sağlayıcı niteliksel atama kriterlerini açıkladığı takdirde, yetkili servis adayları bu kriterleri nasıl yerine getireceklerini bilecek ve bu kriterleri karşıladıklarını gösterebileceklerdir. Söz konusu kriterleri gösteren dokümanlar aday teşebbüsün talebi üzerine hemen verilecek şekilde hazır bulunmalıdır. Bu durum söz konusu dokümanları matbu veya CD'ye kayıtlı halde şirket bünyesinde bulundurmaları şeklinde sağlanabileceği gibi, sağlayıcıların internet sitelerinde kriterlerini yayınlamaları da şeffaflığı sağlamak için tavsiye edilebilecek yöntemlerden biridir.

Sağlayıcı niteliksel seçici dağıtım uyguluyorsa tüm ilgililere yetkili servis kriterlerinin ne olduğunu bildirmek zorunda mıdır? Sayın Haluk Arı bu konuyu ayrıntısı ile anlattı. Sağlayıcı makul olacak şekilde, herkese ulaşabilecek şekilde kriterlerini yaymak, yayınlamak, duyurmak hatta elinin altında hazır bulundurmak zorundadır. Bu kriterleri sağlayanlar, sağlayıcıya başvurmak suretiyle bayilik veya yetkili servisi alabilmek imkanına sahiptirler.

**Sağlayıcı yetkili servis adaylarına mevcut yetkili servisler için geçerli olanlardan daha fazla kriter getirebilir mi?**

- Niteliksel seçici dağıtımın benimsenmesi durumunda yetkili servis olarak atanmak üzere başvuruda bulunan teşebbüslerden mevcut yetkili servislerin sahip olduğu kriterlere ilave olarak başka kriterlerin de yerine getirilmesinin istenmesi seçici dağıtım sisteminin özü ile bağdaşmayan ve muafiyetten yararlanamayacak bir uygulamadır.

Sağlayıcı yetkili servis adaylarına mevcut yetkili servisler için geçerli olanlardan daha fazla kriter getirebilir mi? Niteliksel seçici dağıtımın benimsenmesi durumunda yetkili servis olarak atanmak üzere başvuruda bulunan teşebbüslerden mevcut yetkili servislerin sahip olduğu kriterlere ilave olarak başka kriterler getirilmesi mümkün değildir.

**Sağlayıcı tüm yetkili servis ağı üyeleri için aynı kriterleri mi getirmek zorundadır?**

- 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.

Sağlayıcı tüm yetkili servis ağı üyeleri için aynı kriterleri mi getirmek zorundadır? Ayrımcılık yapmama ilkesi gereği sağlayıcı yetkili servisleri için tüm kriterleri aynen uygulamak ve getirmek durumundadır. Ama tabii ki, burada bölgesel farklılıklar, iklim şartları nedeniyle veya şehrin, ilçenin nüfusu gibi farklı özellikleri nedeniyle, sağlayıcı makul ölçülerde iyi niyet, hüsünüyet kurallarını da göz önüne alan objektif ölçülerde bayi olacıklara farklı nitelikler getirebilir.

**Tebliğ, seçici dağıtım sistemindeki bir yetkili servisin tamirhanesini veya ek servis yerini nerede kuracağını serbestçe belirlemesi konusunda bir kısıtlama içeriyor mu?**

- Hayır. Bu tür bir kısıtlama Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacaktır. Yetkili servisler, ilk kuruluş yerlerini ve öngörülen koşulları karşılamak kaydıyla bakım-onarım hizmeti sunacakları ek tesis yerlerini belirlemek konusunda serbest olmalıdır. Yetkili servis adayı, yerine getirmesi gereken kriterleri sağlayıcıdan elde ettikten sonra dilediği yerde servisini kuracak ve sağlayıcıdan gerekli denetimi yaparak kendisini yetkili servis olarak atamasını isteyebilecektir.

Tebliğ seçici dağıtım sistemindeki bir yetkili servisin tamirhanesini veya ek servis yerini nerede kuracağını serbestçe belirlemesi konusunda bir kısıtlama içeriyor mu? Yetkili servisler ilk kuruluş yerlerini ve öngörülen koşulları karşılamak kaydıyla ek tesis yerlerini istedikleri yerde kurabilirler.

**Sağlayıcı, yetkili servisin orijinal yedek parçaları parça üreticisinden doğrudan satın almasını engelleyebilir mi?**

- Hayır. Bu rekabetin ağır biçimde kısıtlanması anlamına gelir. Madde 5 (1) (j)

Sağlayıcı, yetkili servisin orijinal yedek parçaları parça üreticisinden doğrudan satın almasını engelleyebilir mi? Bu ağır bir kısıtlamadır. Yetkili servislerin yedek parçalarını istedikleri yerden alabilmeleri gerekir ki, bu şekilde yedek parça üreticilerinin de rekabete dahil olmaları sağlanmış olsun.

**Sağlayıcı, garanti kapsamında yapılan tamir, ücretsiz bakım ve araç geri çağırma hizmetleri için, yetkili servisi sadece kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanmakla yükümlü tutabilir mi?**

- Evet. Tebliğ'in 5(1)(j) maddesi, bir araç sağlayıcısının yukarıda bahsedilen garanti kapsamındaki tamirat işleri için kendi sağladığı parçaların kullanılmasını şart koşabileceğini öngörmektedir[1]. Ancak bir motorlu aracın müşteriye ücret karşılığı sunulan normal bakım ve onarım hizmetleri (örneğin 30,000 km bakımı) söz konusuysa, sağlayıcı kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaların kullanılmasını zorunlu tutamaz. Çünkü bu, yetkili servislerin bakım ve onarım hizmetleri için diğer sağlayıcılardan orijinal ya da eşdeğer kalitede yedek parça temin etme özgürlüklerinin kısıtlanması anlamına gelecektir[2].

[1] Garanti kapsamında yapılan tamir, aracın kusurlu parçalarının değiştirilmesi anlamına gelir.

[2] Bakınız: Madde 5(1)(j).

Sağlayıcı, garanti kapsamında yapılan tamir, ücretsiz bakım ve araç çağırma hizmetleri için yetkili servisi sadece kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanmakla yükümlü tutabilir mi? Tebliğ'de böyle bir istisna vardır. Sağlayıcı orijinal parçalarını garanti süresi içerisinde geri çağırma kapsamında, ücretsiz bakımlarda masrafını kendisi karşıladığı için "benim bu orijinal parçalarımı kullanacaksın" dayatmasında bulunabilir. Ancak, normal bakım ve onarım hizmetlerinde bu dayatmayı sağlayıcı yapamayacaktır.

**Sağlayıcı yetkili servisi farklı markaya ait araçların yedek parçalarını servis tesisinin farklı bölümlerinde bulundurmaya zorlayabilir mi?**

- Hayır. Bu, bir yetkili servisin diğer marka araçları tamir etme hakkını dolaylı olarak kısıtlamak demektir. Böyle bir kısıtlama Tebliğ'in sağladığı muafiyetten yararlanamayacaktır.

Sağlayıcı, yetkili servisi farklı markaya ait araçların yedek parçalarını servis tesisinin farklı bölümünde bulundurmaya zorlayabilir mi? Yani sağlayıcı “benim parçalarımı şurada bulduracaksın, benim parçalarımın yanında şunları bulduramayacaksın” dayatmasını yetkili servise yapamayacaktır. Böyle bir kısıtlama Tebliğ'in amaçlamış olduğu rekabeti tesis etme amacından bizi uzaklaştıracaktır.

**Yetkili servisin aynı tamirhanede başka marka motorlu taşıtları tamir etmesini engelleyecek hükümlerin varlığı anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engeller mi?**

- Evet. Doğrudan veya dolaylı olarak yetkili servisin başka marka araçlara hizmet vermesini engelleyen böyle bir kısıtlama grup muafiyetinden yararlanamaz. Yetkili servisler, diledikleri takdirde, talepte bulunduğu sağlayıcı tarafından getirilen koşulları sağlamak kaydıyla birden fazla markaya yetkili servis olarak hizmet verebilmelidir. Bu bağlamda, satışta olduğu gibi ek maliyetleri karşılamak kaydıyla bazı çalışanların sadece belirli bir markaya hizmet vermeleri koşulunun yetkili servisler bakımından kabul edilmediği belirtilmelidir.

Yetkili servisin aynı tamirhanede başka marka motorlu taşıtları tamir etmesini engelleyecek hükümlerin varlığı anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engeller mi? Yetkili servis tamirhanesinde başka araçlara hizmet verebilmelidir. Bu bağlamda satışta olduğu gibi, ek maliyetleri karşılamak kaydıyla bazı çalışanların sadece belirli bir markaya hizmet vermeleri koşulunun yetkili servisler bakımından kabul edilmediği belirtilmelidir.

**Teknik bilgiye erişimi kim sağlamak zorundadır?**

Bağımsız teşebbüslerin teknik bilgiye erişmelerini sağlamak için gerekli düzenlemeleri yapmak yeni motorlu taşıt üreticisinin veya ithalatçının sorumluluğundadır.

Tebliğ de bağımsız tamircilerin de bu sektörde daha etkin olmasının yolunu açan hükümler bulunmaktadır. Bu anlamda bağımsız tamircilerin birtakım teknik bilgiye ulaşma ihtiyacı vardır. Bu teknik bilgiyi motorlu araçların üreticisinin veya ithalatçının sağlaması gerekmektedir.

### **Bağımsız teşebbüsler ne tür teknik bilgilere erişebilirler?**

- Bağımsız teşebbüsler, yetkili servislerle aynı teknik bilgilere sahip olabilmelidir. Bu erişim hakkı, teşhis cihazlarının kullanımı ve araç üzerindeki elektronik sistemlere erişmek ve hizmet vermek için gerekli olan bilgiler de dahil olmak üzere, bakım ve onarım[1] yapmak için gereken yazılı, kayıtlı ya da elektronik biçimdeki[2] bilgileri kapsamaktadır. Sağlayıcı yetkili servislerine telefon ya da internet aracılığıyla teknik destek sağlarsa bağımsız teşebbüslere de aynı destek sağlanmalıdır.

[1] Erişim yalnızca bakım ve onarım hizmetlerini yürütmek için gereken bilgilerle ilgilidir. Bu nedenle örneğin bakım-onarım faaliyetinin yönetimi ya da muhasebe işlerine ilişkin eğitime erişim sağlanması zorunlu değildir.

[2] Basılı şekilde, ses kaydı olarak veya elektronik biçimde bulundurulmuş.

Bağımsız teşebbüsler ne tür teknik bilgilere erişebilirler? Yetkili servislerin sahip olduğu teknik bilgilere erişebilmelidirler. Teşhis cihazlarının kullanımı, araç üzerindeki elektronik sistemlere erişim hizmeti vermek için gerekli bilgilerdir bunlar. Tabii ki, bir yetkili servisin muhasebe işlerinin nasıl yürüdüğü, bakım onarım faaliyetlerinin nasıl yönetildiği konularında bağımsız tamirci bilgi istediğinde, bu sağlayıcı tarafından sağlanmayacaktır.

### **Bağımsız teşebbüsün eğitim alma hakkı var mıdır?**

- Bağımsız teşebbüslerin yetkili servislerin aldığı bakım ve onarım için gerekli eğitime erişimlerinin sağlanması gerekir. Bu, hem çevrimiçi eğitim, hem de tamirci veya teknisyenin bizzat katıldığı eğitimleri kapsamaktadır. Bununla birlikte, ileri düzeyde eğitimler için başvuran bağımsız teşebbüslerin, önceki düzeydeki eğitimleri tamamlamış olmaları veya yeterli bilgiye sahip olmaları koşulu getirilmesi ayrımcılık olarak kabul edilmeyecektir.



Bağımsız teşebbüsün eğitim alma hakkı var mıdır? Yetkili servislerin aldığı bakım onarım için gerekli olan eğitime bağımsız teşebbüslerin de erişiminin sağlanması gerekmektedir.

### **Sağlayıcı teknik bilgi, araç, ekipman ya da eğitim için ücret alabilir mi?**

- Evet. Ancak ücret yetkili servislerden alınan ücretten fazla olmamalıdır. Eğer söz konusu bilgi, araç, ekipman ya da eğitim yetkili servislere bedelsiz sunulduysa, bağımsız teşebbüslere de ücret alınmaksızın sunulmalıdır. Sağlayıcı yetkili servislere tamir araç ve ekipmanlarını kiralyorsa, aynı olanak bağımsız teşebbüslere de tanınmalıdır.

Sağlayıcı teknik bilgi, araç, ekipman ya da eğitim için ücret alabilir mi? Bağımsız teşebbüslerden alınacak ücret tabii ki alınabilir. Yetkili servislerden ne kadar ücret alınıyorsa, ondan da o kadar alınmalıdır.

### **Bağımsız teşebbüs ne kadar hızlı bilgi edinebilmelidir?**

Bağımsız teşebbüslere sağlanan bilgi, yetkili servislere sağlandığı kadar hızlı sunulmalıdır. Halihazırda yetkili servislere sağlanmış bir bilgiye bağımsız teşebbüsler de talep üzerine erişebilmelidir. Yeni modeller hakkında bilgi, bağımsız teşebbüslere yetkili servislerle aynı zamanda sağlanmalıdır. Teknik bilginin, yetkili servislere, bağımsız teşebbüslerin erişimi olmayan merkezi bir sistem ile sağlandığı durumlarda, talep üzerine bu sisteme erişme olanağı olmayan bağımsız teşebbüslere de elektronik posta ya da internetten yükleme gibi diğer elektronik yollarla erişim imkanı sağlanmalıdır.

Bağımsız teşebbüs ne kadar hızlı bilgi edinebilmelidir? Zaten, bu Avrupa'da uygulanan tebliğin paraleli olduğu için Avrupa'da da bu konuyla ilgili sorun var. Bağımsız teşebbüslerin genellikle bilgiye yetkili servisler kadar çabuk ulaşmadığı olgusu bir gerçek. Ama teori şu şekilde: Bağımsız teşebbüslere sağlanan bilgi yetkili servislere sağlandığı kadar hızlı sunulmalıdır. Bu eğer bilgisayar yoluyla oluyorsa, o yöntemle olmalıdır. Mail yolu ile oluyorsa, o şekilde olmalıdır. Teknik bilginin yetkili servislere bağımsız teşebbüsün erişimi olmayan merkezi bir sistem sağlandığı durumlarda talep üzerine bu sisteme erişme olanağı olmayan bağımsız teşebbüslere de elektronik posta ya da internetten yükleme gibi diğer elektronik yollarla erişim imkanı sağlanmalıdır.

### **Sağlayıcının teknik bilgiye erişimi reddedeceği istisnai durumlar var mıdır?**

- Genel hükümlere istisna olarak Tebliğ, sağlayıcının üçüncü bir kişinin hırsızlığı önleyici cihazları etkisizleştirmesine, elektronik cihazları yeniden ayarlamasına veya örneğin aracın hızını sınırlayan cihazları değiştirip bozmasına izin verebilecek teknik bilgi erişimini, durumun gerektirmesi halinde, kısıtlayabilmesine imkan tanımaktadır. Burada dikkate alınması gereken sınır, bağımsız servislerin ve örneğin yol yardımı veren teşebbüslerin faaliyetlerinin haksız olarak kısıtlanmamasıdır.

Sağlayıcının teknik bilgiye erişimi reddedeceği istisnai durumlar var mıdır? Tabii ki vardır. Bazı cihazlar vardır, araçların üzerinde hırsızlığı önleyici elektronik cihazlar olabilir. Aracın hızını ayarlayan, tespit eden elektronik cihazlar olabilir. Sağlayıcının eğer bu cihazlara erişim ve üzerine el atma ile ilgili olarak bunların bozulacağına dair bir kanaati varsa, bağımsız tamircilerin buradaki bilgilere erişmesini engelleyebilmektedir.

### **Aksesuar yedek parça mıdır?**

- Tebliğ'in 3(1)(p) maddesindeki tanım uyarınca, motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olmayan, radyo, CD çalar, araç kitiyle GSM tesisatı, yön bulma sistemi veya bagaj rafı gibi, normalde aksesuar olarak adlandırılan ürünler yedek parça olarak sayılmamaktadır. Bununla birlikte söz konusu ürünler 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 takılan alarm gibi ürünler, aksesuar olarak kabul edilmelidir.
- 2005/4 sayılı Tebliğ aksesuarların dağıtım, bakımı ve onarımında uygulanmaz. Gerekli koşulları sağladığı takdirde bunların dağıtımına ilişkin anlaşmalar 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde değerlendirilebilir.

Tabii ki, hep yedek parçadan bahsediyoruz. Aksesuarlar da var otomobillerde. Aksesuarlar yedek parça kapsamında mıdır? Motorlu taşıtın kullanımı için gerekli olmayan radyo, CD çalar, araç kiti, GSM tesisatı, yön bulma sistemi, bagaj rafı gibi aksesuarlar yedek parça olarak sayılmamaktadır. Dolayısıyla, bu Tebliğ kapsamında değerlendirilmez. Genelleme yaparsak, aracın üretim bandında, üretim aşamasında üzerine takılan parçaları yedek parça için değerlendirmek gerekmektedir. Sonradan takılan parçaları yedek parça kapsamına almamalıyız diye düşünüyoruz. Ama bu aksesuarlar ne olacak? Bunlar kuralsız mı kalacak? Bizim genel “Dikey Anlaşmalar Grup Muafiyeti Tebliği”miz var. O Tebliğ kapsamında da onun kurallarının düzenlenmesini irdeleyebiliriz.

### **“Orijinal yedek parçalar” nelerdir?**

“Orijinal yedek parçalar” üç gruba ayrılır:

- **İlk gruptaki** orijinal yedek parçalar, taşıt üreticisi tarafından üretilen parçalardır.
- **İkinci gruptaki** “orijinal yedek parçalar”, yedek parça üreticileri tarafından, sağlayıcıya tedarik edilen parçaları ifade eder.
- **Üçüncü gruptaki** “orijinal yedek parçalar” ilgili taşıt üreticisine tedarik edilmeyen, ancak taşıt üreticisinin sağladığı teknik özelliklere ve üretim standartlarına uygun olarak üretilenlerden oluşur.

### **Sağlayıcı, yetkili servislere motorlu taşıtların normal bakım ve onarımlarında yalnızca kendisi tarafından sağlanan orijinal yedek parçaları kullanma zorunluluğu getirebilir mi?**

- Hayır. Yetkili servise, bir motorlu taşıtın normal bakım[1] veya onarımında[2] yalnızca, sağlayıcı tarafından tedarik edilen orijinal yedek parçaları kullanma zorunluluğu getirilmesi, servisin diğer sağlayıcılardan elde edeceği orijinal yedek parça veya eşdeğer kalitede yedek parça kullanma özgürlüğünün kısıtlanması anlamına gelir.

[1] Örneğin rutin servis.

[2] Örneğin kaza sonrasında.

Orijinal yedek parça, eşdeğer kalitede yedek parça, parçanın gelişi, üretimi konusuna Haluk Bey değindi diye düşünüyorum.

**Yetkili servis veya yedek parça dağıtıcılarının, kendilerine sağlayıcılar tarafından tedarik edilen yedek parçaları özel servislere satması mümkün müdür?**

- Evet. Seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından, yedek parçaların, bunları bakım ve onarım hizmetlerinde kullanan özel servislere satışının kısıtlanması ağır bir ihlalidir. Yedek parçaların, **münhasır** bir dağıtım sisteminin üyeleri tarafından pasif satışının kısıtlanması da ağır bir ihlaldir. Her iki durumda da, sağlayıcının dağıtım sistemi Tebliğ'in getirdiği muafiyetten yararlanamayacaktır.

Yetkili servis veya yedek parça dağıtıcılarının kendilerine sağlayıcılar tarafından tedarik edilen yedek parçaları özel servislere satması mümkün müdür? Seçici dağıtım sistemi üyeleri tarafından yedek parçaların bunların bakım ve onarım hizmetlerinde kullanan özel servislere satışının kısıtlanması mümkün değildir. Zaten münhasır dağıtım sisteminde de pasif satışların kısıtlanması mümkün değildi. Her iki durumda da sağlayıcının dağıtım sistemi Tebliğin getirdiği muafiyetten yararlanamayacaktır.

Orijinal yedek parça, eşdeğer kalitede yedek parçadan bahsediyoruz ve ayrıca yan sanayi veya merdiven altı olarak adlandırdığımız yedek parçalarında varlığını biliyoruz.

**Orijinal yedek parçaların ve eş değerkalitede yedek parçaların kalitesi nasıl gösterilir?**

- Orijinal yedek parçalar bakımından, sağlayıcı tarafından getirilen spesifikasyonlara ve üretim standartlarına göre yedek parça üreten bir parça üreticisi, yedek parçaların uygun bir biçimde üretildiğini ve aracın montajında kullanılan parçalarla aynı kalitede olduğunu belgelemelidir.
- Bir yedek parçanın eşdeğer kalitede yedek parça olarak kabul edilebilmesi için, yedek parça üreticisinin söz konusu parçanın motorlu taşıta buna tekabül eden parça ile eşdeğer kalitede olduğunu belgeleyebilmesi gerekir. Söz konusu belgeleme işlemi yedek parça üreticisi tarafından yapılmalı ve bu belgeye yetkili servise satış yapıldığı anda sahip olunmalıdır.

Bu parçayı üreten bunun orijinale yakın eşdeğer olduğunu nasıl ispat edecek? Bunun belgesini kim sunacak? Bizim yaptığımız inceleme, araştırma ve AB'ndeki uygulamaları da gözönüne aldığımızda yedek parçayı üreten belgesini de yanına koymak durumundadır.

### **Avrupa'da ne oldu?**

- Almanya'da 400'den fazla bayinin katıldığı bir anketin sonuçları;
  - Bayilerin %40'ı başka bir markanın bayiliğini almayı planlıyor
  - %28'i başvuru yapmış sonucunu bekliyor
  - %23'ü görüşme aşamasında
- Gerekçeleri
  - %80'i cirolarına katkıda bulunacağı için
  - %13'ü maliyetlerde azalmaya neden olacağı için

### **Avrupa'da ne oldu?**

- Yetkili servis sayısında önemli bir artış görülmemiş, sadece önceden tali servis olanların bazıları yetkili servis olarak atanıyorlar
- Hızlı tamir zincirlerinin yaygınlaşması ve satış sonrası hizmetlerdeki yüksek kar marjı, sağlayıcıları garanti süresi dolan araçlara yönelik kampanyalara ve özel servisler kurmaya itiyor
- Yedek parça üreticilerinden gelen rekabet baskısı fiyatlarda düşme eğiliminin yanında, stok yükümlülüğünün azaltılması, siparişlerin daha kısa sürede teslim edilmesini sağlıyor

Peki Avrupa'da ne oldu? Çünkü Avrupa'da bizimle paralel olan Tebliğ 2002 yılından beri yürürlükte. 4-5 yıllık uygulamada Avrupa'da şu oldu: Almanya'da 400'den fazla bayinin katıldığı bir anketin sonuçları bu. Bayilerin % 40'ı başka bir markanın bayiliğini almayı planladı. Bunun % 28'i başvuru yaptı. % 23'ü de henüz görüşme aşamasında. Bunların gerekçeleri eğer başka markayı satarsam, cirom artar ve maliyetlerim düşer.

Daha karlı bir hale gelirim güdüsüyle hareket ediyorlardı. Yani dağıtımda çok markalı sistem, Tebliğ çıktığı zaman hemen gerçekleşmedi. Yetkili servislerde ne oldu? Yetkili servis sayısında önemli bir artış görülmedi. Sadece önceden tali servis olanların bazıları yetkili servis olarak atandı. Ama bu arada yetkili servislerde otomobilinin garanti süresi dolan tüketiciler yetkili servislere gitmemeye başlayınca Avrupa’da, sağlayıcılar hızlı tamir zincirleri oluşturdular. Garanti süresi dolan tüketiciyi kapmak için otomobil bakımında böyle bir gelişme oldu. Yedek parça üreticilerinden gelen rekabet baskısı fiyatlarda düşme eğilimi yaptı. Stok yükümlülüğünü azalttı. Siparişlerin daha kısa sürede teslim edilmesini sağladı. Yedek parça rekabeti sayesinde tüketici aracının yetkili servislerde yedek parçaya daha çabuk ulaşılabilme imkanı olduğundan araçlarının daha çabuk onarılması imkanına kavuşmuş oldular. Yani yedek parçada değil de, daha çok satış sonrası serviste gelişme oldu.

### **İlginiz için teşekkürler...**

Daha Fazla Bilgiyi Nereden Bulabilirim?

Rekabet Kurumu internet sitesini ziyaret edebilirsiniz:

[www.rekabet.gov.tr](http://www.rekabet.gov.tr)

REKABET KURUMU

Bilkent Plaza B3 Blok 06800 Bilkent / ANKARA

Tel : (312) 2666969 Santral / Faks : (312) 2667920

E-Posta : rek@rekabet.gov.tr



SORU VE CEVAP





***Kemal Erol:***

Değerli TÜSİAD üyeleri ve değerli katılımcılar. İkinci bölüme tekrar hoşgeldiniz. Bu bölüm daha önceden de belirttiğimiz gibi, soru cevap kısmına ilişkin olacak.

**SORU:** İncelediğimiz zaman bir şey kafama takıldı. Onu çözümleyemedim. Özellikle, Tuncay Bey'e bu konuyu danışmak istiyorum. Motorlu taşıtlarda bir hedef koymak mümkün. Sağlayıcı bir hedef koyabiliyor, bir kota koyabiliyor. Ancak, öte yandan da çok markalılığa geçiş halinde % 30'dan fazla bir yükümlülük getiremiyor. Peki dönem içerisinde dağıtıcı veya yedek parçacı veya servis bu kotanın devam ettiği bir dönemde çok markalılığa geçmek isterse, bu sefer büyük bir olasılıkla % 30'un üzerinde olacak. O zaman sorun nasıl çözümlenecek? Yani bir tarafta bir kota uygulaması var. Sağlayıcı buna göre kendisini ayarlamış. Üretim planlamasını yapmış. Ona göre o bayiye vereceğini düşünüyor. Öbür taraftan da % 30'u aşmama var. Bunun bir çelişki olduğunu zannediyorum. Nasıl bir çözümleme yapabileceğinizi düşünüyorsunuz?

***Tuncay Songör:***

Zaten koymuş olduğu hedefin doğrudan veya dolaylı olarak çok markalılığı engelleyecek bir hedef olmaması gerekir. Sorunuzun tam cevabı bu. Eğer dağıtıcı "ben bu hedefe rağmen çok markalı çalışmak istiyorum" der ve bu hedef onun çok markalı olarak çalışmasına engel oluyorsa, bu hedef dolaylı olarak rekabetin kısıtlanması anlamına gelecek. Demek ki, bu hedef kabul görmeyecek.

**SORU:** O noktada örnek vererek gitmek istiyorum. Ocak ayında sağlayıcı ile bayi bir araya gelerek, bir hedef üzerinde mutabakata vardılar diyelim. Bu % 30'un üzerinde. Tarafların mutabakata vardığı bir miktar, ama sağlayıcı bu rakamla çok markalılığı engelleyici olarak % 30'dan fazla almaya zorlamıyor. Çünkü farklı konular bunlar. Ama altıncı ayda bayi geldi ve ben çok markalı olmak istiyorum dedi. En fazla % 30'unu benden alacaksın diyor sağlayıcı. Ancak, pazar şartları vs. düşünülünce muhtemelen tek marka satan bu bayi % 30'dan fazla bir rakam için satış taahhüdünde bulunuyor. Ama elimizdeki kılavuz ve daha önce aldığımız bilgiler diyor ki, evet, % 30'dan fazla almaya zorlayamazsınız ama daha fazlasını satmak isterse ve almak isterse tabii ki satabilir. Benim spesifik olarak burada takıldığım nokta, altıncı ayda çok markalı olmaya karar verdi, ama bu önümüzdeki bütün takvim yılı için bir satış taahhüdünde bulunmuş bayi ve doğal olarak

sağlayıcının da üretim kapasitesi vs. gibi dönemlerini ona göre belirlediği bir sistemden bahsediyoruz. Şahsi fikrim altıncı ayda bayinin “ben çok markalı olmak istiyorum, altı ay önce satış taahhüdünde bulunduğum miktarı gerçekleştiremeyeceğim” dediğinde, sağlayıcının “En azından bu takvim yılı sonuna kadar taahhüdünüzü yerine getirmenizi talep ediyorum” diyebilmesi gerekiyor. Biraz önce söylediğim gerekçeler nedeniyle. Tabii bunu söylerken, elinden gelen çabayı göstermeyerek iki sene üst üste ya da iki takvim yılı hedefini tutturamayan bayinin bayilik sözleşmesini sağlayıcının fesih hakkı var. O başka bir şey. Ama sağlayıcı zaten iki sene bekledikten sonra feshedebilecekse bunun bir anlamı yok. Ama o yıl içerisinde sağlayıcının kendi kapasitesini vs. sini belirlediğini düşündüğümüzde her ne kadar Tebliğ bayileri koruyucu olsa da, bu sağlayıcıyı mağdur duruma düşürmüyor mu? Yani en azından o takvim yılı için taahhüdünü yerine getirmesini talep edip, ondan sonra çok markalı olması sağlansa bu da Tebliğ’in genel çerçevesi anlamında kısıtlayıcı olur mu?

### ***Tuncay Songör:***

Haklısınız. Aslında siz şimdi feshi ihbar sürelerine de değindiniz. Haklı gerekçelerin olduğu yerde bırakın hedeflerini tutturmayı, borçlarını ödememekte olabilir. Borçlarını ödemediği zaman da ben bununla hala ilişkiye devam edeyim, iki sene bekleyeyim diye bir yükümlülük içerisine sağlayıcı girmemeli. O bayiye katlanmak durumunda kalmamalı tabii ki. Ama hep haklı ve objektif gerekçelerin varlığından bahsetmek lazım burada. Sizin dediğiniz gibi, bayi % 30’u sağlayıcıdan alacağı araçları altıncı ayda ben bunun da üzerine çıkacağım dediği takdirde, bayi bunun üzerine çıkabilmeli. Bunda hiçbir problem yok. Sağlayıcı bunu zorlayabilmeli. “Benim hedeflerime bir kere uy” diyebilmeli. Haklısınız, sorunuzun içinde cevabı da var. Zaten bu Tebliğ’in birçok hükümleri Borçlar Kanunu, Ticaret Kanunu gibi düzenlemelerle birlikte düşünülmeli.

**SORU:** Benim iki sorum olacak. Birincisi, Tebliğ’in tabii ki yetkili satıcılar açısından daha lehe durumlar doğurduğu söyleniyor ama ben buna tam katılmıyorum. Her iki taraf için de iyi ve her iki taraf için de beğenilmeyen tarafları olabileceğini düşünüyorum. Satış ve servis sözleşmelerinin ayrılması bugüne kadarki sunumlarda veya toplantılarda yetkili satıcıların daha lehine gibi gösterilen bir hüküm ancak sokaktan bir ses geldiğinde, ben kendi arabamı servise götürdüğümde, bu tip konuları konuştuğumuzda yetkili satıcıların bunun kendi lehlerine olmadığını söylediklerini gördüm. Yani satışın ve servisin ayrılmasını o kadar da sıcak bakmadıklarını gördüm. Şunu sormak istiyorum:

Sizler hem uygulamayı, hem Avrupa'yı, hem de Türkiye'nin mevzuatını takip eden bir kurumu temsil ettiğiniz için daha iyi bilebileceğinizi tahmin ediyorum. Anketler de yaptığınızı biliyorum. 2002 yılında yapmıştınız. Avrupa'daki tebliğin çıkışından sonra Türkiye'deki hazırlıklara başladığınızda da anketler yapmıştınız. Bu yönüyle satış sözleşmesinin ve servis sözleşmesinin ayrılmasının uygulamadaki durumu nedir? Çünkü sizler gelişimi de takip ediyorsunuz. Bugünkü gelinen aşamada bu lehe ya da aleyhe bir durum doğurmuş mudur? Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bir araştırma var mıdır? İkinci sorum ise, 2006 yılının sonbaharında sanıyorum Eylül ayında Brüksel'de bir toplantı yapıldı. SEGRA ile AB Rekabet Komisyonu birlikte düzenlediler. Avrupa Rekabet Komisyoneri Neelie Kroes'un katıldığı bir toplantıydı. Orada Neelie Kroes kendi ifadesiyle, motorlu taşıtlara ilişkin bir grup muafiyetinin artık yükümlülüklerini ya da görevlerini yerine getirdiği gibi, işlevini tamamladığını söyledi. Bize motorlu taşıtlara yönelik ayrı bir düzenlemenin artık gerekemeyeceği gibi bir izlenim verdi. 2010'dan sonrasına net bir şey söylemedi ısrarla sorulmasına rağmen. 2002'de Avrupa'da tebliğ çıktıktan sonra Türkiye'de de hararetli bir çalışma başladı. Tabii ki, bizler Tebliğ'i çok uzun bir süre bekledik ve sonunda kavuştuk. Ama bir yandan biz onlara paralel hükümler getirmeye çalışırken onlar da 2010 sonrasını tartışır konumdalar. Eğer yenilenmezse veya motorlu taşıtlara yönelik bir düzenleme olmaz ise, Türkiye'de bunların akıbeti ne olacak? Bir şey daha eklemek istiyorum. İsmi hatırlamıyorum ama bir Amerikalı hukukçu ile konuşmamda bu araştırmalar esnasında Türkiye'ye geldiğini, bu konuda inceleme yaptığını ve aslında böyle bir tebliğe çok da lüzum olmadığını düşündüğünü söyledi. Sizin bu Tebliğ'in Türkiye'deki akıbeti ve faydaları hakkındaki görüşlerinizi almak istiyorum.

### ***Tuncay Songör:***

Çok kapsamlı bir soru. Bir Temel hikayesi var. Bilimadamları Amerika'da toplanmış. Bir bilgisayar icat edilmiş ve onu test ediyorlar. Herkes bir soru soruyor. Bilgisayar cevap veriyor. Bizim Temel'e sıra geliyor. Tam da öğle yemeği. Temel de "ben de sorumu sorayım, yemekten gelene kadar bu da cevaplar" diyor. Çantalarını toplarken, Temel soruyu soruyor. Gidiyorlar. Saat 14:00'de dönüyorlar. Bilgisayar hala düşünüyor. Cevap veremiyor. "Bu bilgisayar her soruya cevap verdi, sen ne sordun" diyorlar. Temel de "Bir şey demedim. Ne var ne yok diye sordum"

Sizin sorunuz öyle kapsamlı ki, bu Tebliğ ne getiriyor, ne götürüyor. Bunun üzerine bir hafta falan konuşulur. İlk önce birinci sorunuzla ilgili olarak, acaba orada bir yanlış anlaşılma mı oldu? Bu Tebliğ dağıtımına satış sonrası servis hizmetlerinin birliktelik zorunluluğuna son verdi. Yani bir bayi ben bunların ikisini birlikte yapacağım derse yapabilir. Bir problem yok. Ama Tebliğ, bayi ben yapmayacağım derse, sağlayıcının bu dayatmasına son verdi. Dolayısıyla, o sorunuzun cevabı olmuş oldu. İkincisi, bu Tebliğ çıkarken en çok isteyenler yetkili bayilerdi. Sağlayıcılar ve distribütörler diyorlar ki, “Yapmayın, etmeyin, Türkiye’ye uymuyor vs.” Her toplantıda anlatıyoruz. Anlata anlata Tebliğ çıktı. Sağlayıcı ve distribütörler “Bu da olur mu? Rekabet Kurumu ne yaptı böyle” noktasında. Yetkili servisler ve bayiler ise, Tebliğ’e çıktı “Oh be, bize ne güzel imkanlar sundu” noktasındaydı. Bu benim buradaki onuncu toplantım otomotivle ilgili. İlk toplantıda bütün yetkili servislerin yüzleri gülüyordu. İkinci toplantıda hepsi düşünüyor. Üçüncü toplantıda nereden çıkarttınız bu Tebliğ’i diye soruyor. Bakın, yine ne göreceğimizi bilmiyoruz. Tebliğ aslında uygulanmaya başladı. Aynı yetkili servis eminim, iki sene sonra “bu Tebliğ bize ne güzel imkanlar sundu” diyebilir. Yani ticari hayat yazılanlar gibi olmuyor. Biz kuralları koyuyoruz ama ticari hayat bambaşka. Onun için şimdiden ne olacağını kestirmek güç. Biraz ağır gidiyor. Dolayısıyla, ne göreceğimizi, istatistikleri, neticeleri şimdiden öngörmek mümkün değil. Türkiye’nin de kendine has bir özelliği var. Bunu da kabul etmek lazım. 2008 yılında AB bir rapor hazırlayacak. Bu Tebliğ ne yaptı, nerelere götürdü bizi diye. 2010 yılında da Tebliğ’in süresi bitiyor diye biliyoruz. Dolayısıyla, bizim Tebliğ’imiz aslında geç kalan bir tebliğ. Bizim bunu 2003 veya 2004 yıllarında çıkartmamız lazımdı. Burada değişik etkileşimler sözkonusu. Kemal Bey bilir. O zaman kurul üyeleri yeni atanmıştı. Yeni gelen bir kurula bunu anlatmak kolay değil. Bugüne kadar yapmadınız da şimdi niye yapıyorsunuz noktasına gelebilir tartışmalar. Dolayısıyla, 2006 yılını biraz da öyle bulduk. Ama iyi ki öyle bulduk. Bu arada teşebbüslerle tartışıldı. Akademisyenlerin görüşü alındı. Faydalı toplantılar oldu ve 2006’da çıktı. Aslında geç çıkan bir tebliğ. Onlar 2010 yılında bu Tebliğ’in süresi doluyor son verecekler, bizim de son vereceğimiz gibi bir şey yok. Bizimki 2012, 2013 olur. Bu Tebliğ değişmez bir tebliğ değil. Teşebbüslerden gelen sese göre Tebliğ değişebilir. Kılavuzu anlattım. Kılavuz bağlayıcı bir metin değil. Hem kurul yönünden, hem teşebbüs yönünden. Kaldı ki, bizim tebliğlerimiz dahi icabında bağlayıcı değil. Bunlar tebliğdir, görüşür.

***Kemal Erol:***

Ben Haluk Bey'e bir soru not etmişim. Özellikle bu bağımsız tamircilerin ihtiyacı olan teknolojinin verilmesi konusunda haklı olarak dedi ki, 1998/ 3 sayılı Tebliğ'de de vardı ama bu maalesef o tarihte uygulanamadı. Onun için yenisinde konuldu dedi. Sorum iki yönlü. Eskiden vardı niye uygulanamadı? Şimdi getirilen bu yeni hüküm bu konudaki uygulamayı nasıl sağlayacak? Bir de bilginin ulaşımı ile ilgili bir ayrıntı var.

***Haluk Arı:***

Önceki düzenlemede de vardı. Biz bu süreçte bir şeyi fark ettik. Hiç kimse bu hükümlerin mevcudiyetinin farkında değildi. Örneğin, teknik bilgiye erişim, yedek parça üreticilerinin markalarını, logolarını yedek parça üzerine koyabilme hakkı gibi 1998/3 sayılı Tebliğ'in getirdiği birtakım hükümlerin piyasada kimsenin farkında olmadığını gördük. Teknik bilgiye erişimin kısıtlı olması sadece bize özgü bir durum değildi. AB'de de aynı tespit yapılmış. Orada da bağımsız servisler teknik bilgiye erişememişler. Bunun çeşitli nedenleri var. Biri, özellikle Türkiye bakımından önemli olan 1998/3'ün yürürlükte olduğu dönemlerde alıcı konumunda olacak tamircilerin o bilgiyi elde edecek düzeyde olmamaları. Türkiye'deki pazar yapısı o dönemde küçük tamirhaneler şeklindeydi. Büyük ihtimalle alabilme durumları yok. Maddi olarak da yine bedel istenebiliyordu o dönemde ve yetkili servislerle aralarında ayrımcılık yapılabiliyordu. 1998/3 sayılı Tebliğ, sağlayıcının inisiyatifine bırakıyordu teknik bilginin verilmesini. 2005/4 sayılı Tebliğ'de söz konusu teknik bilginin yetkili servislerle aynı koşullarda sağlanması yükümlülüğü getirildi. Yani yetkili servise ücretsiz veriliyorsa, bağımsız tamircilere de ücretsiz verilecek. Bunlar güçlendirilen hükümler, teknik bilginin alınabilirliğini sağlayacak hükümler. Olabilir mi yine bu dönemde? Bilmiyorum. Muhtemelen güçlendirildiği için biraz daha ihtimal dahilinde, en azından Türkiye'de de pazar yapısının değiştiğini gördüğümüz için bunu umuyoruz. Yeniden yapılanma neticesinde dışarıda kalan ve özel servis olarak faaliyet göstermeye başlayan eski yetkili satıcıların biraz daha mesleklerine yatırım yapma eğiliminde olduklarını görüyoruz. Daha talepkarlar. Onların da bu taleplerine cevap verebilecek bir mekanizma sağlandığı için yetkili servislerle eşit koşullarda erişim hakkının, bu dönemde en azından geçmişte olduğu gibi hiç kullanılmamasını değil de, istisnai olarak yüksek taleplerin olacağını bekliyoruz.

**SORU:** Hatırlayabildiğim kadarıyla Sayın Arı, 1998/ 3 sayılı Tebliğ'de sağlayıcının fikri ve sınai haklarına müdahale etmediği sürece teknik bilgiyi paylaşması gerekiyor gibi bir hüküm vardı. Dolayısıyla, şimdi Tebliğ tam tersine. Bu fikri ve sınai haklar bir bahane olarak, teknik bilgiyi paylaşmamaya bahane olarak kullanılamaz gibi bir hüküm var. Yani oradaki fikri hakların yönü ters çevrilmiş durumda. Dolayısıyla, o yüzden artık Tebliğ'deki değişik durum o. Biz de Sayın Arı ile bu Tebliğ'in promosyonu sırasında gittiğimizde Avrupa'daki tebliğ daha yeni çıkmıştı ve yedek parça üreticileri ile yaptığımız bir görüşmede onların daha yeni yeni böyle haklara sahip olabileceklerinden haberdar olduğunu görmüştük. Mevcut 1998/3'deki hükümler zaten izin vermiyordu. Daha çok sağlayıcının inisiyatifine, onun beraber çalışmak istediği parça üreticilerine verebileceği bir hak olarak gözükiyordu. Şu anki bunu ortadan kaldırıyor. İsteyen her teşebbüsün almasına olanak sağlayacak bir şekle getirilmiş durumda.

**SORU:** Benim Sayın Başkanımıza bir sorum olacak. Sorum da en çok sorulan soru diye Sayın Başkanım addetmişlerdi. Eşdeğer parça ile ilgili. Eşdeğer parçayı üreten yedek parça üreticisi, parçanın eşdeğer olduğunu sertifikalandıracak diye ifade edildi. Burada bağımsız bir kuruluş tarafından bunun sertifikalandırılması ileride doğabilecek problemleri en baştan çözebilmek adına en doğru bir çözüm olmaz mı?

***Tuncay Songör:***

Aynen size katılıyorum. Tabii ben bazen konuşmalarım da şöyle söylüyorum. Ülkemiz o kadar taşlı tarla ki, bu taşlı tarla içerisinde taşları ayıklaya ayıklaya gideceğiz. Ama bu tarla taşlı diye de hiçbir şey yapmadan da duramıyoruz. Sadece bu sorundan dolayı bu Tebliğ'i çıkartmazlık edemedik. Yan sanayi, fason üretimde merdiven altı üretim bir sorun. Bu belgenin eşdeğer olduğunu kim kanıtlayacak? Standartları ne olacak? Sanayi Bakanlığı devrede mi? Doğrudur. Burada mahkemelerin de devreye gireceğini düşünüyorum. Tespit konuları olabilir. Mahkemeler devreye girse bir kademe ileriye gideceğim. Bilirkişi müessesesi devreye girecek. Bu parça ile ilgili Türkiye'de bilirkişi var mı? Bunun bilirkişiliğini hangi üniversite yapacak, hangi birim, hangi sanayi odaları? Bunlar sorun. Kabul ediyorum. Ama biz teori olarak böyle ifade ediyoruz. Parçayı üreten belgelendirmekle yükümlü. Avrupa'da da bu böyle. Bu soruna rağmen, bu Tebliğ'i çıkarttık ve uygulamak için harekete geçtik.

**SORU:** Bu yedek parçanın eşdeğerliğine ilişkin belgeye vatandaş diyor ki, uygundur, uygun kalitededir. Biz de baktık ki, değil ve mahkemeye başvurduk. Teknik Üniversite otomotiv kürsüsünde malzeme bölümü var. Orada malzemenin incelemesini yaptık. Malzeme gerek hammadde bileşimi ile, gerek nitelikleri ile eşdeğer nitelikte değil, uygun kalitede değil. Bunun üzerine ben de servislerime dedim ki, bu malzemeyi kullanmayın. Teknik Üniversitenin raporu da elimde veri. Malzemeyi üreten yedek parçacı da Rekabet Kurulu'na başvurdu. Dedi ki, "X benim ürettiğim yedek parçaları kullandırmıyor." Ben de size Teknik Üniversite'den aldığım raporu ibraz ettim. Bunun değerlendirmesini nasıl yapacaksınız?

***Tuncay Songör:***

Gayet güzel söylediniz. Mahkeme kararları herkesi bağlar. Biz de idari otorite olduğumuza göre bizi de bağlar. Vatandaş bağlar. Kamuyu da bağlar. Ben bunların hepsinin geçildiğini düşünüyorum. Artık kesinleşmiş, eşdeğer olmadığı kanıtlanmış bir durum olduğunu varsayıyorum. Rekabet otoritesi de buna itibar edecek tabii. Dayatmanın bir anlamı olmayacaktır.

**SORU:** Sorum Sayın Başkan'a olacak. Yedek parça ile ilgili. Bildiğiniz gibi, distribütörler yetkili satıcılara orijinal parçayı veriyor ve bununla ilgili herhangi bir arıza vs. olduğu vakit yetkili satıcı veyahut distribütör onun garantisinden sorumlu oluyor. Sizin sunmuş olduğunuz soru cevap bölümünde bundan böyle distribütörlerin yetkili satıcılara vermiş olduğu orijinal parçaları tamirhanelere yetkili satıcıların satma yetkileri var. Bu parçalar satıldıktan sonra diyelim ki tamirhane bir otomobilin bakımında bir parçayı kullandı. Bu parça özel avadanlıkla takılması veya sökülmesi gerektiren bir parça. Bir arıza olduğu vakit bunun garantisini kim verecek, kim tespit edecek.

***Tuncay Songör:***

Bunun cevabını vermek isterim. Ama Sayın Haluk Arı' ya da pas atacağım. Çünkü Tüketici Kanunu ile ilgili bir nokta var orada. Maalesef orada da bir sorun var. Biz diyoruz ki, riski alan tüketici istediği yere gitsin. AB' deki uygulamaya bakacak olursak, böyle olmadı. Yine sorumlu bir tüketici, işini bilen bir tüketici daha iyi hizmet almak için yetkili servislere gitti. Bazı parçalar vardır. Elektronik sistemleri gerektirir. Bakılması, takılması, bazı özel alet edevat gerektirir. Yetkili servisi tercih eden tüketici, sanayide herhangi bir



tamirciye gitmeyi tercih etmeyecektir. Bunun riskini alan tüketici ise tamirciye gidecektir. Tamirciye giden tüketicinin birtakım yaptırımları olacaktır. Yaptırımının en önemlisi arabasının arıza yapması olabilir. Garanti kapsamında meydana gelen bir arızanın nedeninin parçadan mı yoksa ustadan mı olduğu konusunda emin olamayacaktır. Yetkili servise gitseydim bu sorunlarla karşılaşmayabilirdim diye düşünecektir. Bunu biz tüketici tercihidir şeklinde ifade ediyoruz. Bu riski almak isteyen tüketici bağımsız tamirciye gidecek, arabasını tamir ettirecek, belki de eşdeğer kalitedeki yan parçayı tercih edecek veya o yetkili servisten aldığı orijinal parçayı tercih edecek. Ama arızanın neden meydana geldiği konusunda hukuki sürece her an girebilir. Riskli bir olay. Sadece parçanın orijinal olması da yetmiyor. Takılması, denemesi, testi, her şeyi ile karmaşık olay var orada. Ama tüketici riski alıp, tercih ediyorsa yapacak bir şey yok. Tüketici yasası ile ilgili de kilitlenen bir durum var.

### ***Haluk Arı:***

Söylediğiniz şey tamamen 4077 sayılı Kanun kapsamında bir hukuki ihtilaf konusu. Parça orijinal. Bir defa onu kabul ediyoruz. İlk reaksiyon parçadan dolayı olmuştur. Sorumluluk kimdedir? Parçanın üreticisindedir. Bu durumda parça üreticisinin bunun parçadan değil de, takılış şeklinden olduğunu söylemesi, ispat etmesi gerekir. Bunu ispat ettiği anda da hukuki sorumluluktan kurtulacaktır. Tamamen dava konusu.

**SORU:** Benim de sorum satış sonrası olduğu için eşdeğer parça ile ilgili. Ama ben deminki soruların biraz gerisine gidiyorum. Diyorsunuz ki, üretici firmalar parça spesifikasyonlarını verdiği anda aynı değerdeyse, eşdeğer parça. Peki hangi üretici firma? Bu üretici firma Türkiye’de olabilir, ya da ithal edebilir, yani hangi firma parçasının spesifikasyonunu böyle internet ortamında ya da herhangi bir yerde verebiliyor. Yani nereden bunu edinecek de eşdeğer aynı kalitede olduğunu ispat ederek bu parçayı üretecek ya da ithal edecek. Yurtdışından getirilen düşük kaliteli parçalar da olabiliyor. Ama eşdeğer deniyor bunlara. Yurtdışından getirilen parçaların burada test edilmesi imkansız. Bunların eşdeğer olup olmadığını belki sizin cevabınız da içeriyor ama riskli. Eşdeğer olup olmadığını da kanıtlayamıyorlar. Ama ben gene öncelikle ilk soruma geleyim. Hangi firma, hangi fabrika ürettiği parçasının spesifikasyonunu veriyor? Ben böyle bir şey bilmiyorum.

***Haluk Arı:***

Orada bir yanlış anlama oldu galiba. Verdiğinden kastımız, piyasaya veyahut da internet sitesinde ilan etme şeklinde değil. Parça üreticisine aralarındaki anlaşma çerçevesinde verdiğini kastediyoruz. Yani anlaşmalı olduğu parça üreticisine verdiği spesifikasyonlar. Yoksa üçüncü bir kişiye verdiği spesifikasyonlardan bahsetmiyoruz. Öyle bir şey zaten söz konusu değil.

**SORU:** Peki üçüncü kişi nereden alacak bu spesifikasyonları? Bir yerlerden bir şey görmesi lazım ki, aynı eşdeğer ürettim diyebilsin.

***Haluk Arı:***

Aracın her parçası üretilmiyor. Üretilen belli parçalar. Onları da görmek ve ona göre üretim yapmak mümkün. Burada spesifikasyondan kasıt, daha çok o modele uyacak olan ölçüler, ebatlar vs. gibi özellikler, malzeme kalitesi. Onun dışında verdiğim örneğe dönersek, Bosch ve Valio örneği verdim. Her ikisi de debriyaj üreticisi, balata üreticisi. İkisi de birbirinden bağımsız olarak üretiyorlar ve aynı marka için de üretim yapabiliyorlar. Bosch X markası ile anlaşıyor. X markası kendi araçlarına uyacak spesifikasyonları veriyor Bosch'a. Ama Valio o araçları piyasada gözleyerek, o araçlara hangi balatanın uygun olacağına karar verebilir, zira Valio'nun da bağımsız olarak geliştirdiği kendine ait bir sistemi var, debriyaj sistemi, fren sistemi var. O sisteme sadece eksik olan X marka araçlara uygun hale getirmesi. Onu da kendisi dışarıdan bakarak yapıyor.

**SORU:** Bosch'a benim hiçbir itirazım yok. Hepimiz tüketiciyiz. Benim korkum orijinal parça olduğunu iddia edip, belki bir şekilde belgeleyip, araç kullanıcısının ve içerideki yolcuların ölümüne kadar yol açabilecek tehlikelere gitmesi. Bazı firmalar zaten belli. İsterse başka bir firmaya versin. Eğer o firmayı denetleyebiliyorsa bir problem olmaz. Ben onu orijinal parça gibi de görebilirim.

Ben bir noktaya daha değinmek istiyorum. Demin bir arkadaşımız söyledi. Hem orijinal, hem eşdeğer parça kullanıldığında da birtakım sıkıntılar yaşanacak. Bu parçaların da bir garantisi var. Garanti süresinde doğacak sorunlarda hangi kısımlardan kaynaklandığını bazı durumlarda rahatlıkla tespit edebilirsiniz. Bazı arızalarda tespit edemezsiniz. Bu gibi durumlarda müşteri bu riski alacak deniliyor. Aynı anda hem

orijinal bazı parçalar, hem eşdeğer parçaların kullanılmasında sanki vakit geçecek, tüketici çok mağdur olacak gibi bir his var içimde.

Üçüncü konu bağımsız tamirciler. Bağımsız tamircilerle ilgili tabii ki her şey olabilir. Özellikle, büyük çaplı firmalarda böyle bir eğitmen sayısı sınırlı. Çok sayıda bağımsız teşebbüs geldiğinde nasıl bir eğitim vermelerini, ne kadar zamanda nasıl bir eğitim verecekler ben bazen bunu büyütüyorum ama stadyumda mı verecekler. Nasıl bir eğitim verecekler? Hangi birine verecekler? Şu anda böyle örnekler yaşanmıyor ama bağımsız teşebbüslerin bir kısmının belki bu Tebliğ'in varlığından haberdar olmamasından kaynaklanıyor olabilir. Çok sayıda kişiye eğitim vermek de ne kadar sağlıklı. O da ayrı bir konu ve bu bağımsız teşebbüslerde maalesef eğitim alan teknisyen ya işi kısa bir süre içinde bırakmakta, ya da teknik bilgiyi diğer arkadaşlarıyla paylaşmamakta. Araçların bakım onarımını makul bir sürede tamamlayamamakta ve tüketicileri de bekletmekte bunlar ve memnuniyetsizliğe yol açabilmekte. Eğitim veriyoruz ama denetlememiz de zor. Ama hangi bağımsız teşebbüsü denetleyeceğiz. Hep bunları altında tüketici yatıyor. Hepimizin tüketici olduğunu varsayarak bunları söylüyorum. Bir yorumda bulunmayabilirsiniz. Bir kısmına zaten cevap verdiniz.

### ***Haluk Arı:***

Eşdeğer kalitede yedek parçadan başlayayım. Orijinal parça konusunda bir tereddüt olduğunu zannetmiyorum. Tereddüt eşdeğer kalitede yedek parça konusunda. Biz de sizin bu endişenizi paylaştık kılavuzun çıkarılması sırasında. Komisyondan farklı olarak biz parçanın eşdeğer kalitede olduğunu ispat yükümlülüğünü parça üreticisine ve muteber yere havale ettik. Komisyon Avrupa Topluluğu'nda şuna cevaz veriyordu. Haluk Arı balataları X markasına eşdeğer kalitededir. Türkiye'de 70 milyon Haluk Arı çıkabilecek potansiyele sahiptir. Bunu hepimiz biliyoruz. Türk Pazarında yedek parça üretmenin ne kadar kolay olduğunu sizler bizden çok daha iyi biliyorsunuz. Biz bu endişeyi görerek dediğiniz gibi hepimiz bir de tüketiciyiz. Yani araç güvenliğini tehlikeye atacak bir şeye izin verilmiyor. O nedenle de biz eşdeğer kalitede yedek parçanın üçüncü bir kişi tarafından belgelendirilmesini kılavuza koyduk. Bununla da yetinmedik. Sağlayıcının eşdeğer kalitede parça kullanıldığını müşteriye haber verme yükümlülüğü getirmesine izin verildi. Bu 1998/3'de vardı. Komisyon'un da önceki düzenlemesinde vardı. Yeni düzenlemede bunun ağır bir kısıtlama olduğundan bahsediliyordu Komisyon'un dokümanlarında ve kesinlikle izin verilmiyordu. Müşterinin

kafasında soru işaretine neden olur o parçanın kalitesi konusunda diye. Biz Türkiye koşullarını dikkate alarak, buna da izin verdik. Dolayısıyla, bunlar soruna çözüm müdür? Zannetmiyorum, ama masada yine benden değerli ve çok daha bilgili iki hukukçu var. Salonda başka hukukçular var. Hukuk kurallarının bir özelliği de, hayatı geriden takip etmesidir. Yani uçak yokken, uçakla ilgili düzenleme yapamazsınız. Eşdeğer kalitede yedek parçalar bir şekilde piyasada, servislerde kullanılıyor. Bu düzenleme de hayatı geriden takip ediyor. Bu kullanılan parçalara ilişkin bir düzenleme getiriyor, bir standart getiriyor. Birtakım kurallar getiriyor. Türkiye açısından söyleyeyim. Türkiye’de yan sanayinin çok büyük gelişme gösterdiğini görüyoruz. Hatta otomotiv sektöründen daha da önde gitti yan sanayi. Çok kaliteli üretim yapanlar var. Bunun dışında bir çizgi kabul edersek, çizginin hemen altında olanlar var. Bunların piyasaya girmesine izin verilecek düzenlemeler yapılırsa, önleri açılırsa üste geçmek için çaba sarfederler. Oysaki siz her zaman için bunlar aşağıda kalmalıdır, hiçbir zaman yetkili servislere girememelidir dersiniz her zaman için en iyi ihtimalle çizginin hemen altında kalacaklardır. Belki daha da aşağılara gitmeleri mümkün. Bu sadece bir ihtimal. Çizginin üstüne daha kaliteli üretim aşamasına çıkmaları için en azından bir teşvik sağlamış oluyoruz. En azından Türkiye koşulları bakımından özel önem atfediyoruz. AB’nden çok daha fazla Türkiye’de kaliteli üretim yapabilecek nitelikte olanları desteklenmesi açısından.

Çok sayıda kişiye eğitim verme sorununa gelirsek. Önemli olan medeni kanunun ikinci maddesi. Kötü niyet olmasın. Teknik bilgiyi başkalarıyla paylaşmıyorlarsa, ona bizim yapacağımız bir şey yok. İşi terk ediyorlarsa, yapacağımız bir şey yok. Bundan en çok muzdarip olacak sizin de dediğiniz gibi Mais’tir. Şunu da demiyoruz. Şu kadar adama eğitim vermediniz, biz sizi grup muafiyetinden çıkarıyoruz. Böyle bir şey söz konusu değil. Yeter ki, buna ilişkin düzenleme olsun, olanaklar tanınsın. Elbette ki, 100 kişiye aynı anda eğitim verilmez. Gruplara ayrılması, bölüm bölüm yapılması mümkündür. Önemli olan bu konudaki çabadır.

**SORU:** Niyetle uygulama ülkeye ve koşullara göre değişiyor. Örneğin, yetkili satıcının servis hizmetini vermesi mecburiyeti kaldırıldı. Niye? Çünkü yetkili satıcı sermayesini otomobil satışına ayırsın, servisle uğraşmasın. Daha fazla para kazansın. Sağlayıcı karşısında ekonomi....

.....dışarıdaki servise de o yetkisini aktaracaktır. Avrupa’da, Fransa’da 270 tane X yetkili servisi 260 kişinin elindeyken, bu tebliğin yürürlüğe girmesinden sonra 270

servis 170 kişinin eline geçiyor. Yani bir kişi öbür servisleri de satın alıyor. İki servisi olan tebliğden sonra 5-10 servis sahibi oluyor. Demin dediniz ki, otomobil Türkiye’de bir insanın hayatında yaptığı en büyük ikinci yatırım. Avrupa’da öyle değil. Milli gelir yüksek olduğu için gelirler yüksek. Bir kişi hayatında birkaç defa otomobil alıyor. Dolayısıyla, otomobil satıcıları karlı. Ayrıca Avrupa’da ekonomik dengeler hep aynı gidiyor. Bizdeki gibi ikide bir ekonomik kriz çıkmıyor. Oysa bizde durum tamamen farklı. Bizde bir bakıyorsunuz satışlar iyi giderken bir ay sonra bir kriz çıkıyor. Otomobil satışları duruyor. Çünkü millet ekonomik krizden korkuyor. Otomobil satışları durunca bu sefer bayilerin tek geliri servis hizmeti oluyor. Servis ve yedek parça. Onun için bizde ayırılım deseniz de, hiçbir bayi servis hizmetini kendisi ayırıp da bir başka birine vermez. Çünkü ekonomik krizde onun yaşanabilirliği oluyor. Halbuki amaç neydi? Ayırmak. Ama bizde tam tersi.

**SORU:** Yedek parça ile ilgili sormak istiyorum. İki taraflı. Bir Türkiye ayağı, bir de Avrupa ayağı ile ilgili olarak. Ana sanayi firmalarının fikri ve sınai mülkiyet haklarını patent hakkı, tasarım hakkı gibi parçaların üzerine uyguladığını biliyoruz. Bunları yedek parça üzerinde uygulayabiliyorlar mı? Örneğin 2005/4 kapsamında diyoruz ki, kendi logomuzu basarak, eşdeğer kalitedeki parça kategorisinde satabiliriz. Buna bir engel çıkartma imkanları var mı? Böyle bir engel mevcut mu? Bir de Avrupa’dakini sormak istiyorum. Çünkü Avrupa’dan şöyle bir örnek vermek istiyorum. Avrupa’da 2002 yılında yayınlanan 1998/71 direktifinde der ki; tasarım haklarının, fikri sınai mülkiyet haklarının yedek parçaların üzerinde de uygulanabileceğini söylüyor. Hatta orada bunu ülkelerin yorumuna bırakarak 16’ya 9 ayrımı dediğimiz AB’nin 25 ülkesinden 16’sı yedek parçaların üzerinde fikri ve sınai mülkiyet haklarını uygularken, İtalya, İngiltere gibi 9’u da kendi yasalarına göre uygulamıyorlar. Bizim Tebliğ’e ilişkin olarak da, Tebliğ’e mehz AB direktifinde de aynı şekilde yine eşdeğer kalitede yedek parçaların üzerinde üreticilerin kendi logo, amblemlerini basarak bunları üretebilecekleri ve dağıtabilecekleri söyleniyor. Bu iki hukuk arasında hangisi üstün durumda? Hem Türkiye, hem de Avrupa ayağından bu konuda bilgi verirseniz memnun olurum.

***Haluk Arı:***

Tebliğ’de zaten açık bir hüküm var. Bir motorlu taşıt üreticisi ile ürettiği motorlu araçlarda kullandığı yedek parçaların sağlayıcısı arasında yani yedek parça üreticisi

arasında yapılan anlaşmada yedek parça sağlayıcısının marka ve logosunu sağlanan parçalar üzerine etkili ve kolayca görülebilir bir biçimde koymasını engelleyici nitelikte kısıtlamalar getirilmesi halinde sözleşme grup muafiyetinden yararlanamayacak.

**SORU:** Yani bu tamamen fikir ve sınai haklarının yedek parça için geçerli olmadığını mı ortaya çıkartıyor?

***Haluk Arı:***

Hayır öyle bir şey söz konusu değil. Bu nihayetinde bir Tebliğ. Türkiye’de bu hakların korunduğu Kanun Hükmünde Kararnameler (KHK) var.

**SORU:** Bu ikisi çatışıyor. Yani hangisi buna mahkeme mi karar verecek?

***Haluk Arı:***

Belki bir ayırım yapmak gerekiyor. Aradaki anlaşmanın niteliğine bakmak gerekiyor. Birincisi, bir fason üretim anlaşması çerçevesinde yapılıyorsa bu üretim, büyük ihtimalle koymasını engelleyebilir. Çünkü o parça üreticisinin herhangi bir parça, kalıplar vs. üzerinde hiçbir hakkı yok. O tamamen taşeron görevi görüyor.

**SORU:** Yani kalıbın maliyeti eğer ana firmaya ait ise bu hakka sahip mi oluyor?

***Haluk Arı:***

Parçanın tasarım hakkının kimde olduğuna bakmak lazım. Oldukça karmaşık. Birden fazla kategoride ilişkiler var.

**SORU:** Çünkü pratik dünyada tasarım hakkı genellikle yan sanayi firmalarına ait.

***Haluk Arı:***

Eşdeğer parça üretemezsiniz anlamına gelmiyordur. O anlama geldiğini düşünmüyorum. Birincisi, aracın görünümüne ilişkin parçalardan bahsediyorsak,

benim bildiğim, endüstriyel tasarımların korunması hakkındaki KHK gereğince sadece üç yıl koruma var. Üç yıldan sonra zaten o parçanın korunması kalkıyor. Siz o parçayı, o tasarımı istediğiniz gibi kullanabilirsiniz. Patent ayrıdır, endüstriyel tasarım ayrıdır. Patentler için 20 yıllık bir koruma vardır. Patent teknik bir bilgidir. Farklı bir amaca hizmet eder. Dış görünüme ilişkin parçalar için endüstriyel tasarımların korunması hakkındaki KHK'ya tabidir. Dünyada dizayn olarak adlandırılan koruma üç yıldır. Üç yıl geçtikten sonra siz aracın dış görünümüne ilişkin parçalarını üretebilirsiniz. Kalıbını çıkarırsınız ve kendi marka ve logonuzla üretebilirsiniz. Dış görünüme ilişkin parçalar için koruma öyledir. Patent koruması da 20 yıldır. Örneğin, bir üretici bir fren sistemi geliştirmiştir. Patentini de almıştır. Onu üretebilmek için ya patentin dolmasını bekleyeceksiniz veya lisans alacaksınız veyahut da aynı işlevi görecektir fakat patent hakkını ihlal etmeyen, patent başvurusunda sıralananları çığnemeyecek şekilde siz kendiniz bir ürün geliştireceksiniz. Parçanın teknik özelliklere sahip olmasıyla dizayn parçası olması arasında böyle bir ayırım var ve ikisinde de eşdeğer kalitede parçayı üretmek mümkün. Hiçbir engel yok.

**SORU:** Fason üretim konusunu çok net koymak lazım. Bu konuda da geçerli, bizim sektörde de geçerli. Yani bizim yedek parçaların % 80-90'nı fason üretiliyor. Çok az bir parça üretenin kendi tasarımıyla, kendi geliştirdiği bir ürün oluyor. Dolayısıyla, bunlar da serbestçe istediğine satabiliyor. Orada bir şey yok. Ben ürünü fason olarak ürettiyorsam o ürünü ben ürettiğim demektir. Dolayısıyla, ben bu ayrımı söylemek istemişim.

Bir de eğitimle ilgili bir şey söylemek istiyorum. Arkadaşımız dedi ki, yüzlerce kişiye nasıl eğitim vereceğiz. Bir de şunu düşünün. Bu eğitim isteyenler 10 kişi, 50 kişi bir anda gelmeyecek ki. Her birisi “ben bugün geldim, bana eğitim ver” diyecek. Bir hafta sonra üç kişi gelecek, öbür hafta 5 kişi gelecek, bir ay kimse gelmeyecek. Bunu eğer biz uygulamak istiyorsak o zaman üreticilere şunu dememiz lazım: “Ey üretici sen internet sitesinde üç ayda bir herkese eğitim açacaksın ve duyuracaksın. İsteyen ister yetkili, ister yetkisiz şu gün sana gelsin” gibi bir açılımla ancak olur. Yoksa çalışmaz. Öyle bir şey de olmadığına göre bu işlemeyecek demektir.

### ***Kemal Erol:***

Teşekkür ederim fason üretim konusunu gündeme getirdiğiniz için. Alternatif üreticilerin de piyasada yer bulabilmesi ancak bu imkanının kendilerine tanınması halinde mümkün olabilecek. Ama bir taraftan da biz fikri ve sınai hakların da korunması için bir şeyler yapmak zorundayız. Fason üretimi bakımından bu iki dengeyi nasıl sağlayacağız konusu bu uyarı bize şeyi hatırlatmalı. Ben özellikle bu toplantı vesilesiyle bir şey hatırlatmak istiyorum. Rekabet Kurumumuz biliyorsunuz bu konuda fason üretim anlaşmalarına ilişkin bir kılavuz taslağı hazırladı ve internet sitesinde görüşleri talep eden bir ilan var. TÜSİAD olarak biz de bunu bütün üyelerimize duyurduk. Bu Tebliğ taslağı ile birlikte görüşe açılan teknoloji transferi anlaşmalarında grup muafiyeti sağlayan Tebliğ Taslağı da önemlidir. Her ikisi aylardır gündemde bekliyor. Bu vesileyle benim önerim, bu toplantının bize en büyük yararı da bu olacak, bu konuda kılavuz taslağındaki hükümler sizin için yeterli görünmüyorsa, netlik sağlanmıyor deniyor ise, bu konuda öneride bulunun. Bizler de TÜSİAD olarak, sizlerin bu ihtiyaçlarına göre Rekabet Kurumu'na bu görüşleri iletelim.

### ***Haluk Arı:***

Ben o çalışmada da görev alıyorum. İki tane görüş geldi. Görüşlere çok memnun oluruz. Neredeyse son aşamasına geldik. İki tane görüş geldi. İkisi de akademisyenlerden geldi. Maalesef sanayi sektöründen hiçbir görüş alamadık. Ben en çok o taraftan gelir diye bekliyordum. Ama hiç görüş gelmedi.

**SORU:** O zaman hemen bir görüş gelsin. Çünkü ben bu görüşümü Rekabet Kurumu'nu çeşitli defalar ziyaret ettiğimde oradaki arkadaşlara söyledim ve onlar da çok dikkat çekici buldular ve bunu bir şekilde çözmemiz lazım dediler. O da, bu anlaşmalar rakiplerin birbirleri arasında yaptığı fason anlaşmalar da olabilir. Biz bunu bir zaman yaptık ve sizden de onay almıştık. Mesela bir firma bir firmaya motor yapıyor, öbür firma öbür firmaya kompresör yapıyor. Ya da A firması B firmasına televizyon yapıyor ama aslında A firması B firmasının rakibi. Bunlar yapılıyor ve yapılmalı. Bunların kriterleri saptanmalı. Rekabet ihlali olmadan işlemler karşılıklı yapılıyorsa buna da önü açılmalı. Aksi halde, rekabet edilemez duruma geliyor. Mesela A modelini yapıyorsunuz. Ama B modelinden çok az yapmanız lazım. O da ekonomik değil. Gidip başka bir üreticiden alıyorsunuz. Ürün gamınıza katıyorsunuz. Bunda rekabet kısıtı aranmamalı diye düşünüyorum ve bunu düzenlemek lazım diye düşünüyorum.



**SORU:** Benim iki sorum olacak. Birincisi, sağlayıcının yedek parçalarını yetkili servisleri aracılığıyla sattığı öngörülen bir sistem içerisinde hem tamir amaçlı, hem de özel servislere yedek parça satışı gerçekleşiyor. Söz konusu yetkili servisin aktif yoğun bir yedek parça satışı söz konusu ise ya da olacak ise sağlayıcının ayrı bir yedek parça dağıtım sistemi adı altında bir sistem kurmasına ihtiyaç var mıdır? Tekrar düzenlenmesi ya da alt başlıklar halinde yeni bir yapılandırma zorunlu mudur? Yedek parça satışı ile ilgili sadece bir bayilik başvurusu ya da toptan olabilir, bu şekilde bir başvurunun olması halinde sağlayıcının yetkili servisler aracılığıyla yedek parça satıyorum, o yüzden yetkili servis başvurusu yapılması gibi zorunlu başvurunun cevabı olarak sunabilir mi? İkinci sorum da, söz konusu grup muafiyet tebliği içerisinde yer alan yağ üreticilerinin bugün itibariyle bu muafiyet tebliği karşısındaki durumunu merak ediyorum. Teşekkür ederim.

***Haluk Arı:***

Şayet ayrı bir dağıtım ağı yoksa ve dışarıya satış yapmıyorsa yedek parçayı, ayrı bir dağıtım ağı kurmasına gerek yok. Ama sizin dediğiniz örnekte, yetkili servisler aynı zamanda yedek parça satıcısı gibi hareket ediyor kabul ediyorsak, ki öyle gibi görünüyor, bu durumda yedek parça satışı için de dağıtım ağı kriterlerinin oluşturulması gerekir gibi geliyor. Yedek parçayla ilgili dağıtım ağı kuralları dolaşılmak için ayrı bir şey yapılmıyor. Yetkili servisler üzerinden bu kullanılıyor gibi bir yorumla karşılaşmamak için öyle bir sistem kurulabilir ve öyle olması da gerekiyor.

Bir diğer konu yağ sağlayıcıları. Onlarla ilgili bir muafiyet kararımız var. Henüz yayınlanmadı. Gerekçeli karar zannedersen bir ay içerisinde yayınlanacaktır.

***Tuncay Songör:***

Yağlar biliyorsunuz yedek parça kapsamında. 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında. Dolayısıyla, 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında konuyu irdeleyeceğiz. Yağ sağlayıcıları var, yağ üreticileri var. Ne yapacaklar? Bayilik ağlarını kurmuşlar. Bize muafiyet için gelecekler. Benim kurmuş olduğum ağ sistemine göre siz beni 2005/ 4 Tebliği kapsamında sözleşme hükümlerimi uygun görüyor musunuz? Yoksa görmüyor musunuz? İşte bu anlamda Haluk Bey'in de dediği gibi bize teşebbüsler sizin de tahmin edebileceğiniz 6-7 en büyük teşebbüs rekabet otoritesine müracaat ettiler. Rekabet

Kurumu bunları çok irdeledi. 3-4 ay üzerinde çalıştı. Önemli sözleşmelerdi. Tebliğ de 1.1.2007'den itibaren tam anlamıyla uygulanır hale geldiğine göre vereceğimiz karar çok önemliydi. Onun için konuyu pişirdik. Uzmanlar çalıştı. Ve nihayet karar verdi. Yağlar 2005/ 4 sayılı Tebliğ'i kapsamında ama hangi yağlar –otomotivde kullanılan yağlar- bir sürü yağ var. Otomotivde kullanılan yağlar tespit ediliyor. Onlar Tebliğ kapsamında. Yapılan yağ sözleşmelerinde çoğunlukla “benim yağımı satacaksın, başka yağ satmayacaksın” hükmü var. Bu Tebliğ'den yararlanır mı? Yararlanamazsın. Çünkü çok markalılık istiyor. Peki, 2005/4 sayılı Tebliğ'den yararlanamayan bir sözleşme sahibi bireysel muafiyet için gelebilir mi? Gelebilir. “Kanunun beşinci maddesine göre grup muafiyetinden yararlanamıyorum, bireysel muafiyete göre inceleme yapabilir misiniz?” diyebilir. Nitekim, Kurul da onu yaptı. Bu sözleşmelerde bazı hükümler vardı. Bireysel muafiyetten o hükümler nedeniyle yararlanamıyordu. Kurul bu sözleşmelerin o hükümlerini o kanunun beşinci maddesindeki aradığın şartlara uygun hale getir o takdirde muafiyetten yararlanabilirsin dedi. Bir şey daha dedi: 5 yıldan uzun süreli olmamasını işaret etti. Kararlarını verdi. Kararların daha gerekçesi yazılmadı. İnternette yayınlanmadı. Yağlarla ilgili konu da bu şekildedir.

Toplantı otomotiv toplantısı. Aslında rekabet hukuku toplantısı. Rekabet hukukunu anlatmak, rekabet kültürünü yaymak. O görevlerden, o misyonlardan birini biz yapıyoruz. İşadamları da, şirket sahipleri de, temsilcileri de bir yerde karşı tarafta da o görevi yapıyor. Buradan duyduklarınızı sizler bir yere anlatacaksınız, o ona, o ona anlatacak ve rekabet hukuku ve kültürü böylece yayılacak.

Bu anlamda otomotivle ilgili olmamakla birlikte, yine sizleri ilgilendiren 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalar Grup Muafiyeti Tebliği'miz var. Spesifik olarak bir sektörü ilgilendirmezse genel olarak bütün bayilik sözleşmelerinin kendini bulacağı tebliğ bu Tebliğ. Bu Tebliği'mizde eşik yoktu. Bir teşebbüs pazarın % 80'ine de hakim olsa yapmış olduğu bayilik anlaşmaları ile ilgili olarak münhasırlık da taşısa, şunu da yapsa, bunu da yapsa muafiyetten yararlanabiliyordu. AB'nde eşik vardı. Bizde yoktu. Biz bunu aylardan beri çalışıyorduk. Eşik koyalım noktasına geldik. Çünkü pazarda hakim durumda olan teşebbüsler genellikle rekabeti ihlal etme noktasına geliyorlardı. Yapmış olduğumuz incelemeler bizi bugüne kadar getiren tecrübeler onu gösteriyor. Buraya eşik koymak durumundaydık. AB'nde % 30 eşik var. Yani pazar payı % 30'un üzerinde olanlar kendiliğinden Dikey Muafiyet Tebliği'nden yararlanamıyorlar. Biz bu eşiği kaç

koymalıydık? % 30, % 40, % 50 olabilirdi. Haluk Bey'in dediği gibi birçok teşebbüsten fikirler alındı. Kurul olarak geçtiğimiz çok yakın tarihte eşiği koyarak, Tebliğ'i kabul ettik. Eşik % 40. % 40'ın üzerindeki anlaşmalar artık grup muafiyetinden kendiliğinden yararlanamıyor. Tebliğ bir geçiş süreci öngörüyor. Hemen teşebbüslere "bugünden itibaren uy" demek de haksızlık olurdu. Biz buna bir yıl mı koyalım, iki yıl mı koyalım dedik. Fakat teşebbüslerimiz hazırdu zaten. Bir yıl geçiş süreci koyalım dedik. 1 Temmuz 2007'de Tebliğ yürürlüğe girsin, ne zaman yayınlanırsa yayınlansın. Önemli değil. 2002/2 sayılı grup muafiyetinden yararlanmakta olan ancak bu % 40 eşiği nedeniyle muafiyetten yararlanamayan duruma gelen teşebbüsler bu bir yıl içerisinde anlaşmalarını bu Tebliğ'e uygun hale getirerek ki bildirim zorunluluğu yoktur, kendilerini test edecekler. "Bizim eşiğimiz % 40'ın altındadır" noktasına gelirlerse sözleşmelerini düzenleyip işlerine devam edecekler. Bu teşebbüslerin yine de bize müracaat etmesinin önünde bir engel değil. Arzu eden teşebbüs "Ben tereddüt taşıyorum, Rekabet Kurumu'na gidip bir de hukuki güvence alayım" derse bize müracaat edebilir. Önemli olduğu için bunu da açıklamak istedim.

**SORU:** Doğrudan grup muafiyetinden faydalanmadığını düşünelim. Ama o şirket grup muafiyetinden faydalanabilecekken bireysel muafiyet istemiş sizden ve bireysel muafiyet almış. O zamanki süre nasıl işleyecek? Diyelim ki 2 sene önce sizden bireysel muafiyet almış ve bu aslında grup muafiyetine de giren bir sözleşme olsa, bu 2 sene sonuna kadar mı uzar yoksa burada biter mi?

***Tuncay Songör:***

Bireysel muafiyet alan bir teşebbüs kanunun dördüncü maddesi uygulamalarından muaf. Ama bu arada da 2002/2 sayılı Tebliğ çıktı. Onun bireysel muafiyetten yararlanma noktasına bir hanel gelmedi. O devam ediyor. İsterse pazarın % 60'ı onda olsun. O, ayrı bir incelemeydi. Ama 2002/ 2 sayılı Tebliğ'de bir eşiği koyduğuna göre artık, o aynı teşebbüs kendiliğinden Rekabet Kurulu'na gelebilir. Önemli olan hukuki güvencedir. Ama gelmediği takdirde, zaten o bireysel muafiyeti almış. Artık gelmesine de gerek yok diye düşünüyorum. Ama o eşiği koymasının nedeniyle önerim, gelmesidir.

**SORU:** Soru sormak için değil belki bir tartışma açmak. Biraz evvel dediniz ki, siz bir sözleşme yaptığınız ve hem bayii, hem servisi olmak istiyor. Kendi isteğiyle olmuş. Aynı şekilde münhasırlığı da kendi isteğiyle olan bayiler olacak. % 99'u da kendi isteğiyle yapıyor zaten bunu. Diyelim ki, bir sektör olarak internette dedim ki, falanca firma olarak ben münhasır bayii arıyorum. Bunu kabul edenlerle de sözleşme yapıyorum. Ben burada herhangi bir zorlama vs. yapmıyorum. Buradaki mantık biraz çelişiyor. Türkiye'nin şartlarında bir sürü bayii var, bir sürü dağıtım noktası da var. Birileri gidip "sen illa benim malımı satacaksın" dediyse o çok ağır bir ihlal ama diyelim ki, % 30'un da üstündeyim. Bir ilan verdim. Münhasır bayii olmak isteyenler gelsin dedim. Geldiler. Bu durumda ben rekabeti ihlal etmiş olur muyum olmaz mıyım?

***Tuncay Songör:***

Tabii ki etmiş olursunuz. Bir kere olmazsa olmaz bir kural. Dağıtım ağınıza pazardaki paya göre belirleyeceksiniz. Siz zaten ben münhasır bayiler arıyorum diye çıkamazsınız. Önce bir sistem kuracaksınız. Sağlayıcının yapmış olduğu dağıtım ağını bazen sağlayıcı da bilmiyor. Onun adını rekabet otoritesi koyuyor. Bizim ne dediğimiz önemli aslında. Ben adı seçici koyarım, siz adı münhasır koyarsınız. Dersiniz ki, Rekabet Kurumu sen haksızsın. Şimdi yargı ne derse o önemli. Bizim kararlarımız da yargı denetimine tabi. Pazar payınız % 30'un üzerindeyse zaten siz münhasır kuramazsınız.

**SORU:** Ama bir önce dediğinizden çok mu farklı, yani dediniz ki bu yasak değil. İstiyorsa bayi bunu yapar. Bayi istiyorsa münhasır olabilir.

***Tuncay Songör:***

Ama bunları pazar paylarını kafamdaki şekilde var olduğunu varsayarak konuşuyorum. Nitelikseli seçtiğini düşünelim. %100 Pazar payı olsun. Nitelikselde de yine bayi dedi ki "Ben servisle dağıtımı birlikte yapacağım". Sağlayıcı dedi ki "Tamam ben de dağıtımı öyle kuruyorum." Hiçbir problem yok. Dayatma olmayacak. İlle de sağlayıcı, dağıtımla servisi birlikte yapacağım dediğinde bu muafiyetten yararlanamıyor.

**SORU:** Ben dikey anlaşmalardaki % 30 eşik ile ilgili bir soru soracağım. Bizim mevzuatımızda % 30. Birçok uygulamayı oradan alırken % 30 olarak alıyoruz. Ama tabii ki mevzuat ithalatının iki mantığı vardır. Bir, ana prensiplerini alırsınız. İki, kendi

ülkenizin şartlarına göre bir ince ayar yapabilirsiniz. Bu ince ayarı da pazar verileri, iktisadi çalışmalar veya o ülkedeki hukuki düzenlemelerin veya tüketicinin durumuna göre bir ayarlama yapılır. Buradaki % 10'luk farkı yaratan süreç Rekabet Kurumu içerisinde ne şekilde yaşandı? Ne şekilde kantitatif bir çalışmaya döküldü? Daha önceki ihlallere mi bakıldı?

***Tuncay Songör:***

Oradaki farkı çok tartıştık. Öyle bir çalışma yapmışlar ki, rekabet otoritesi Türkiye'de on yıldır hakim durumdan ne yaptı? Kimlere ne ceza verdi? Kimlerin grup muafiyet tebliğinden yararlanma imkanlarını elinden aldı? Kimler münhasır çalıştı da ihlal yaptı? Bütün hepsini önümüze döktüler. Burada genellikle pazar payı % 50 de dahil olanları hakim durumda olarak değerlendirilir bir noktaya geldik. % 30'un da pazarda önemli bir güce sahip olduğu noktasına geldik. Tabii burada sadece pazar payları önemli değil. Rakiplerin konumu da önemli. Bunların hepsi tartışıldı, değerlendirildi. Türkiye'deki uygulamalar Avrupa'daki grafiklerle beraber örtüştürülünce % 40'da karar kıldık. Burada şu çalışma da oldu: % 50 deseydik yüzde kaç firma grup muafiyetinin dışında kalacaktı. Bizim amacımız teşebbüsleri, işletmeleri zor durumda bırakmak da değil. Eşiği % 40 tutarak bu noktaya geldik. TÜSİAD'dan görüş var, TOBB'dan var, Türkiye Gıda ve İçecek Sanayi Dernekleri Federasyonundan var. Yani birdenbire karar vermedik.

***Kemal Erol:***

Soruların sonuna geldik. Ben bu noktada Rekabet Kurulumuzun onuncu yılını kutlama töreninde yapılan konuşmaları ve yurtdışından gelen konuklarımızın yaptığı değerlendirmeleri hatırlatmakla yetineceğim. Kurul gerçekten bağımsız idari otoriteler içerisinde haklı yerini aldı. Her şeyden önce şeffaflık, paylaşımcı karar alma prosedürleri ortak paydada hem amaca, hem ihtiyaca uygun şekilde çıkabilmesi için kendine güvenen bir yaklaşım içerisinde. Eminim ki, ihtiyaç olduğu zaman sesimize ilk kulak verecek yine Rekabet Kurumu olacaktır.

Başta Rekabet Kurumu yetkilileri olmak üzere bütün katılımcılara göstermiş oldukları ilgi nedeniyle TÜSİAD adına teşekkür ederim.









