

TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNİN REKABET KANUNU ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ VE MUAFİYETE AYKIRI TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNE UYGULANACAK USUL HÜKÜMLERİ

Aziz Serkan ARSLAN*

ÖZET:

Tek satıcılık sözleşmeleri, borçlar hukukunda düzenlenen, isimsiz sözleşme türleri arasında yer alan, özellikle ticari hayatta ve bu nedenle de rekabet hukukunda sıkça karşılaşılan sözleşme türlerindedir. Bu sözleşme ile yapımıcı, ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir.

Rekabeti kısıtlayıcı özelliğine rağmen, tek satıcılık sözleşmelerinin ekonomi, kalite ve tüketici açısından bazı yararları vardır. Bu yararlar nedeniyle kanun koyucu bu sözleşmelere belli muafiyetler tanıyarak hukuki anlamda geçerlilik hakkı sağlamıştır. Ancak bu sözleşmelerin geçerlilik koşullarına, mevzuat ile kanun koyucu tarafından sıkı şartlar getirilmiştir. Bu şartlara uygunluğu denetlemek, aykırı durumları tespit etmek ve bunu önleyip gerekirse cezalandırmak üzere Rekabet Kuruluna yetki verilmiştir.

ANAHTAR KELİMELER

Tek satıcılık sözleşmesi, muafiyet, kartel, bayi, ihlâl

EVALUATING OF EXCLUSIVE DISTRIBUTORSHIP CONTRACTS IN THE AMBIT OF COMPETITION LAW AND APPLICABLE PROCEDURE JUDGEMENTS TO EXCLUSIVE DISTRIBUTORSHIP CONTRACTS CONTRARY TO EXEMPTION

ABSTRACT

Exclusive distributorship agreement located within special debt relations and characterized as an unnamed contract in doctrine because of its own unique structure is

* Medeni Usul ve İcra İflas Hukuku Anabilim dalı Araştırma Görevlisi, Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi. (E-mail: azizserkanarslan@mynet.com)

Arş. Gör. Aziz Serkan ASLAN

a type of contracts which is encountered in commercial life and therefore in competition law.

Exclusive distributorship agreement is a framework and perdurable contract regulating the legal affairs between producer and exclusive distributor. By this contract, producer assumes the obligation of sending whole or a part of products to an exclusive distributor on condition that selling in a certain geographical region as monopolistic. Exclusive distributor also assumes the obligation to be engaged in an activity in order to increase sale of contract products b.y selling on her/his behalf and for own account. This contract, with respect to its qualifications as stated in its definition, is contrary to the principles of competition law.

Despite their competition restraining feature, exclusive distributorship agreements have some advantages in terms of consumer, economy and quality. By reason of these advantages, law-makers provide the right of validity juristically as granting these contracts exemption. However, they bring strict requirements to the validity conditions to these contracts b.y regulations. Commissions are authorized in order to screen out conditions, to ascertain the contrary status, to prevent and if necessary to punish.

KEY WORDS

Exclusive distributorship agreement, exemption, vender, infringement, cartel

Giriş

Borçlar hukukunda özel borç ilişkileri içerisinde yer alan, doktrinde kendisine özgü yapısı nedeniyle isimsiz bir sözleşme olarak nitelendirilen tek satıcılık sözleşmeleri özellikle ticari hayatta, bu nedenle de rekabet hukukunda sıkça karşılaşılan bir sözleşme türüdür. Tek satıcılık sözleşmesi yapımıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde ve sürekli bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile yapımıcı, ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermek buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir. Bu sözleşme tanımında da belirtilen nitelikleri itibarı ile rekabet hukuku ilkelerine aykırı bir sözleşmedir.

Rekabeti kısıtlayıcı özelliğine rağmen tek satıcılık sözleşmelerinin tüketici açısından, ekonomi açısından, kalite açısından bazı yararları vardır. Bu yararlar nedeniyle kanun koyucular bu sözleşmelere belli muafiyetler tanıyarak hukuki anlamda geçerlilik hakkı sağlamışlardır. Ancak bu sözleşmelerin geçerlilik kazanmasına mevzuat ile bazı şartlar getirmişlerdir. Bu şartlara uygunluğu denetlemek, aykırı durumları tespit etmek ve bunu önleyip gerekirse cezalandırmak üzere kurullara yetki verilmiştir.

Bu çalışmada öncelikle tek satıcılık sözleşmesi kavramı açıklanacak, daha sonra bu sözleşmelerin rekabet hukuku açısından olumlu ve olumsuz yönleri üzerinde durulacak, rekabet hukuku açısından esasen rekabeti ihlal eden sözleşmeler arasında yer alan tek satıcılık sözleşmelerinin olumlu yönleri göz önünde bulundurularak, kanun tarafından bu sözleşmelere, belli sınırlara göre tanınan muafiyet durumu ele alınacak, son olarak da tanınmış muafiyete aykırı tek satıcılık sözleşmelerine uygulanacak usul işlemleri hakkında bilgi verilecektir.

1-GENEL OLARAK TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİ

Doktrinde; kendisine özgü yapısı olan isimsiz bir sözleşme olarak nitelendirilen tek satıcılık sözleşmesi; yapımıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde ve sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımıcı ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcıda sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstle-

nir¹. Buradaki ürün veya mal kapsamının içerisine tüketiciye sunulabilecek hizmetler de girer.

Tek satıcılık sözleşmelerinin tarafları genellikle sözleşme konusu olan ürün ya da ürünlerin yapımcısı ile bu ürünlerin belli bir bölgede satışını yapacak olan firmadır. İstisnai olarak yapımcı yerine ürünün ana dağıtıcısının da tek satıcılık sözleşmesi yaptığı görülmektedir. Bu tür sözleşmelerde diğer taraf; belirlenen bölge içinde toptan satışları ya da dağıtıcılığı yürütmeyi taahhüt eden firmadır².

Tek satıcılık sözleşmelerinin kendisine özgü bir yapısı vardır. Tek satıcının hukuki bakımdan bağımsız olarak kendi adına ve hesabına hareket etmesi, ancak ekonomik bakımdan yapımcının satış organizasyonuna bağlı olması, satılacak mal miktarının başlangıçta kesin olarak saptanamaması ve yapımcının mallarının sürümünü artırma yükümlülüğünün tek satıcı üzerinde olması gibi hususlar, tek satıcılık sözleşmesinin kendisine özgü yapısının başlıca göstergeleridir³. Tek satıcının sözleşme konusu ürünleri yapımcıdan kesin olarak satın alıp kendi adına ve hesabına satması onu benzer ticari kurumlardan ayırır. Tek satıcının kendi adına davranması sözleşmeyi acente sözleşmesinden⁴, kendi hesabına davranması ise komisyonculuk sözleşmesinden ayırt eder⁵.

1.1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Unsurları

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcının tek satıcıya belli bir bölgede satış tekeli tanınması, tek satış hakkı vermesi gerekir. Satış tekeli hakkının zaman, yer ve konusu olan mallar bakımlarından sınırlanması gerekir. Tek satıcılık sözleşmesinin süre, bölge, mal çeşidi ve miktarı bakımlarından yeterli derecede sınırlanmaması, ancak sözleşme şartlarının taraflardan birinin ekonomik

¹ İŞGÜZAR, H. (1989), Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara, s. 14; TANDOĞAN, H. (1982), Tek Satıcılık Sözleşmesi, Batıder, C. XI Sayı. 4, s. 1, GÖKYAYLA, C.D. (2005), Milletlerarası Özel Hukukta Tek satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri) Ankara, s.3.

² BADUR, E. (2001), Türk Rekabet Hukukunda Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar, Ankara, s.112.

³ YAVUZ, C.(1997): Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 5.B, İstanbul, s.29.

⁴ Federal mahkemenin bir kararında tek satıcılık sözleşmesini acentelik sözleşmesinden ayırt etmek için şu kriter getirilmektedir: 'Münhasır temsilcilik sözleşmesi diye adlandırılan ilişkide, temsilci işletmesini dilediği gibi yöneten ve diğer tarafın sattığı nesnelere kendi hesabına satın alan bağımsız bir tacirdir. Acentenin hizmeti ise vekâlet verenin işlerine aracılık etmek ya da onun adına ve hesabına sözleşme yapmaktır. Münhasır temsilcilik bu yönden acenteden ayrılır'.(BGE 88 II 169), çev.: KANETİ,S. (1968), İsviçre Federal Mahkemesinin Borçlar Hukuku Kararları, 1955-1964, C.2, Ankara, s.3-4; YAVUZ (1997), s.30-31 .

⁵ İNAN, N.(1993), Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler, Batıder C.XVII. Sayı.2, s.57-58.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

özgürlüğünü felce uğratması, onu mengene gibi bağlayarak karşı tarafın eline teslim etmesi hallerinde ahlaka aykırı bir nitelik taşıyabilir⁶.

Tek satıcılık sözleşmesinde sürekli olan bir çerçeve ilişki içinde taraflar arasında belirli mal tutarları için birel (münferit) satım sözleşmeleri yapılır. Tek satıcılık sözleşmesinin bu özelliğinden, bu sözleşmeden doğan sözleşme ilişkisinin sürekliliğini, bu sözleşmenin unsuru olarak kabul etmek gerekir. Üretici tarafından tek bir seferlik mal gönderimi, satıcı tarafından bu ürünün ya da hizmetin bir kereye mahsus pazarlanması ile tek satıcılık sözleşmesi doğmaz. Sözleşmenin amacını oluşturan mallarla ilgili pazarlama çalışmaları ve sözleşme konusu malların sürümünün artırılması faaliyetleri yalnızca yapımcı ile tek satıcı arasında sürekli bir sözleşme ilişkisinin var olması halinde gerçekleştirilebilir⁷. Tek satıcılık sözleşmesinin altı ay bir yıl gibi belirli süreli yapılması bu durumu değiştirmez⁸.

Üretici ile tek satıcılık sözleşmesi yapan satıcı, üçüncü kişilerle yaptığı muameleleri kendi adına yapar. Bu durum yapımcıya, üreticiye herhangi bir yük altına girmeksizin mallarını pazarlama ve tüketiciye ulaştırma imkânı tanıır. Bunun sonucu olarak da tek satıcı üreticiyi temsil etmez, yapımcı karşısında hukuki bağımsızlığı vardır. Ancak uygulamada genellikle tek satıcılar piyasaya yapımcının markası ile girdiklerinden, müşteri çevresi tarafından, kısmen yapımcının temsilcisi olarak bilinmekte ve satış faaliyetlerini yapımcı adına yürüttüğü sanılmaktadır⁹. Hatta bu nedenle bu sözleşmenin münhasır (ya da tek) temsilcilik sözleşmesi olarak isimlendirildiği de görülmektedir¹⁰.

Tek satıcı, üreticiden aldığı ürünleri pazarlamakla birlikte, bunların satış ve sürümünü artırma faaliyetinde de bulunmalıdır. Burada üreticinin de ilan, reklâm yolu ile desteğini alabilir.

⁶ YAVUZ, C.(1997), s.29 Karşı görüşte İŞGÜZAR, H.(1989), s.119-120.

⁷ Federal Mahkemenin bir kararına göre tek satıcılık sözleşmesinde, sözleşmeden öncesine etkili sonuçlar yaratan (ex tunc) OR. Art.107 Abs.2 (BK.m 106 f.2) gereğince sözleşmeden dönülmesi, ameli açıdan söz konusu değildir; çünkü bu sözleşme sürekli borç ilişkisi doğurur. Çev. KANETİ, S.(1968), s.4.

⁸ İŞGÜZAR, H.(1989), s.15; YAVUZ, C.(1997), s.30.

⁹ İŞGÜZAR, H.(1989), s.16; YAVUZ, C.(1997), s.30.

¹⁰ AKINCI, A.(2001), Mukayeseli Hukuk Açısından Amerikan ve Avrupa Topluluğu Hukukunda Rekabetin Yatay Kısıtlanması Ankara, s.90; AKYOL, Ş.(1992), Medeni Hukuk Uygulama Örnekleri, Borçlar Genel Hükümler, 2. Bası, İstanbul, s.18 ve.dn.22, YAVUZ,C.(1997),s.30.

1.2. Tek Satıcının Borçları

Üretici; tek satıcıya mallarıyla ilgili bir nevi tekel hakkı tanırken, tek satıcı da buna karşılık üreticiden mümkün olduğu kadar çok miktarda ürün sipariş etmelidir. Hatta bu husus sözleşmede asgari miktarda alım borcu kararlaştırılarak somutlaştırılabilir. Mesela alıcının her ay belli miktarda alım yapması ya da, satış bölgesinde belli bir kotaya ulaşması şartı sözleşme ile getirilebilir. Sözleşmede böyle bir şart yoksa satıcı basiretli bir tacir gibi davranarak gereken ticari faaliyeti göstermelidir¹¹. Eğer satıcı yeterince ticari faaliyet göstermiyorsa ve bu durumun sonucu olarak ürünler kararlaştırılan miktarda sürüme ulaşmamışsa yapımcı sözleşmeyi derhal fesih hakkına sahiptir. Yapımcı bu durumda bir ifa davası açmak suretiyle zarara uğradığını ispatlamaya gerek kalmadan sözleşmede kararlaştırılmış bulunan asgari miktardaki malın alınmasını ve bedelinin ödenmesini talep edebilir¹².

Satıcı yapımcıdan (üreticiden) aldığı malları satış amacıyla almalıdır. Bu malları yeniden üretim amacıyla ya da tamamen kendi kullanımı amacı ile satın alamaz. Satıcı üreticiden aldığı malı işleyerek başka ürün haline getirip satıyorsa veya başka hammaddelerle birleştirip yeni ürünler elde ediyorsa ve bu yeni malı satıyorsa; bu üreticiden ürünü satım amacıyla aldığını göstermez ve tek satıcılık sözleşmesi olarak nitelendirilemez. Satıcının amacı aldığı ürünleri tek satıcı konumunda olduğu bölgedeki tüketiciyle buluşturmaktır. Ancak tüketiciye sunmadan önce üründen beklenen faydayı veya üründen beklenen amacı azaltmayacak, aksine kullanıma ve satışa faydalı olabilecek basit değişiklikler yapabilir. Mesela satılan arabalara paspas eklemek, metalleri paslanmaz cila ile korumak, satılan gıdaları koruma amaçlı paketlemek faydalı basit değişikliklerdendir¹³.

Satıcı bununla da yetinmeyip yapımcının mallarının çabucak ve daha fazla satılmasını sağlayacak faaliyetlerde bulunmalıdır. Mesela bu faaliyetler, yeterli büyüklükte bir satış yeri kurmak, nitelikli ve yeter sayıda eleman çalıştırmak, reklâm faaliyetlerinde bulunmak, fuarlara ve sergilere katılmak olabilir¹⁴.

Tek satıcı, satmış olduğu ürünlerin müşteri hizmetlerini de yerine getirmekle yükümlüdür. Bu yükümlülük tek satıcı ile müşteri arasındaki

¹¹ İŞGÜZAR, H.(1989), s.72; YAVUZ, C.(1997), s.31.

¹² İŞGÜZAR, H.(1989), s.71.

¹³ ASLAN, İ.Y.(1992), Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku, Ankara, s.153 .

¹⁴ TANDOĞAN, H.(1982), s.2; İŞGÜZAR, H.(1989) s.72-73; YAVUZ, C.(1997), s.31.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

münferit satış sözleşmeleriyle doğmaz; aksine bu yükümlülük, yapımıcı ile akdedilen çerçeve niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesinden doğar ve yapımıcıya karşı üstlenilmiş olan bir yükümlülüktür. Satıcı müşteri hizmetlerini gereği gibi yerine getirmese, üretici satıcıdan hizmetin ifasını talep edebileceği gibi tazminat da talep edebilir. Bu yükümlülük sözleşmenin amacını tehlikeye düşürecek derecede ihlal edilecek olursa sözleşmenin feshi yoluna gidilebilir¹⁵.

Üretici ile tek satıcı, sözleşme serbestisi gereği sözleşmeye başka yükümlülükler de koyabilirler. Buna göre tek satıcı, sözleşmede belirlenen koşullara uygun bir satış sonrası servis kurmayı ve burada tamir, bakım için gerekli aletlerle yedek parça bulundurmaya üstlenebilir. Yapacağı reklâm ve tanıtım faaliyetlerinin kapsamı ve nitelikleri bir yükümlülük olarak sözleşmeye koyulabilir. Belirli aralıklarla yapımıcıya rapor, bilgi vermeye üstlenebilir. Tek satıcı genellikle yapımıcının mallarından başka bir mal satmamayı ve tekel bölgesi dışından müşteri aramamayı da yüklenir¹⁶.

1.3. Yapımıcının (Üreticinin) Borçları

Sözleşmede açıkça öngörüldüğü durumlarda veya sözleşmede açıkça öngörülmemiş olsa bile, sözleşmenin niteliğinden doğan bir ana yükümlülük veya tek satıcının sadakat borcundan doğan bir yan yükümlülük olarak, yapımıcının tek satıcıya karşı düzenli biçimde mal teslimi yükümlülüğü vardır¹⁷. Bu yükümlülüğün yapımıcı (üretici) tarafından yerine getirilmemesi sözleşmenin gereği gibi ifa edilmesi sonucunu doğurur. Siparişlerin zamanında yerine getirilmemesi veya hiç yerine getirilmemesi yapımıcının kusurlu sayılabilecek bir davranışından ileri geliyorsa, tek satıcı, teslim yükümlülüğünün ihlalinden dolayı sözleşmeyi derhal fesih hakkına sahiptir¹⁸.

Tek satıcılık sözleşmesiyle yapımıcı, tek satıcının bölgesine kendisi doğrudan satış yapmamayı ve yine aynı bölgede üçüncü kişilere de doğrudan satış yapmamayı üstlenir. Bu taahhütlerle tek satıcıya basit satış tekeli tanınmış olur. Eğer yapımıcı başka bölgelerdeki diğer tek satıcıların birbirlerinin bölgesinde satış yapmamalarını da taahhüt ederse kuvvetlendirilmiş satış tekeli yaratır. Son olarak yapımıcı (üretici) üçüncü kişilerin de tek satıcının bölgesin-

¹⁵ İŞGÜZAR, H.(1989), s.76–79.

¹⁶ BADUR, E.(2001), s.113.

¹⁷ YAVUZ, C.(1997), s.32 Bu konudaki tartışmalar için bkz. İŞGÜZAR, H.(1989), s.85 vd.

¹⁸ İŞGÜZAR, H.(1989), s.88–89.

de satış yapmalarını önleyici tedbirler almayı da üstlenirse mutlak satış tekeli söz konusu olur¹⁹.

Taraflar arasındaki sözleşmeye göre ya da sözleşmede olmasa bile taraflar arasındaki güven ilişkisi gereği, üretici tek satıcıya satacağı mal ile ilgili gerekli bilgi ve belgeleri vermelidir²⁰. Yapımcı, sözleşme ile, satıcının satışlarının artması ve kaliteli hizmet sunması için, tek satıcıya reklam ve tanıtım malzemesi göndermeyi, tek satıcının elemanlarını ücretli ya da ücretsiz eğitmeyi, onları bilgilendirmeyi de kabul edebilir²¹.

1.4. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi

Belirli süreli tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme, sürenin dolması ile sona erer. Sözleşme belirsiz süreli ise, olağan fesih bildirim ile veya haklı bir nedenin ortaya çıkması ile sona erdirilebilir²². Mesela üreticinin, satıcıya sebepsiz olarak mal göndermemesi, onun bölgesinde başka satıcıya da mal göndermesi satıcı taraf için haklı nedenle tek satıcılık sözleşmesinin feshi nedenidir. Bunun gibi satıcı tarafın üreticiye belirlenen süre veya sayıda mal siparişi vermemiş olması sattığı mallarla ilgili müşteri hizmetlerini yerine getirmemesi üreticiye sözleşmeyi fesih hakkı verir.

Üretici (yapımcı) ile satıcı arasındaki tek satıcılık sözleşmesi hangi nedenle sona ermiş olursa olsun sona erme tarihine kadar satıcı ile tüketici arasında yapılan münferit satım sözleşmeleri bu sona ermeden etkilenmez.

Sözleşmede aksi belirtilmemişse tarafların, yani yapımcının ya da tek satıcının ölümü, iflası veya fiil ehliyetini kaybetmesi tek satıcılık sözleşmesini sona erdirir²³.

2- REKABET HUKUKUNUN AMACI VE İLKELERİ AÇISINDAN TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

Günümüzde küreselleşen dünya ekonomisinde ülkelerin ekonomik refahının artması, siyasi ve sosyal hayatın sağlıklı gelişmesi için, ülkedeki ticari

¹⁹ İNAN, N.(1993),s.58; TANDOĞAN, H.(1982) s.4; YAVUZ, C.(1997) s.33; BADUR, E.(2001), s.112.

²⁰ İŞGÜZAR,H.(1989), s.90 vd.; YAVUZ,C.(1997), s.33.

²¹ BADUR, E.(2001)s.113.

²² Federal mahkeme iş ilişkilerinin süresini göz önünde tutarak, tek satıcılık sözleşmesini yalnız bozma şekil ve sebepleri bakımından acentelik sözleşmesine benzetmiştir. (BGE 78 II 36/37) KANETİ, S.(1968), s.167.

²³ YAVUZ, C.(1997), s.33.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

faaliyetlerin gerek iç gerekse dış piyasalarda kısıtlanmadan serbestçe gerçekleşmesine bağlıdır. Bu nedenle günümüz refah devletlerinde kapalı ekonomilerin yerini liberal, serbest piyasa ekonomileri almıştır. Ancak ticari hayatın tamamen serbest ve kuralsız olması, İngiltere örneğinde olduğu gibi ‘bırakınız yapınlar bırakınız geçsinler’ yaklaşımı, günümüz ticari hayatında kabul edilebilir değildir. Serbest piyasayı doğuran bu ekonomik yaklaşım bir süre sonra serbest piyasayı yok etmiştir. Bu yaklaşım, güçlü ticari işletmelerin güçsüzlere yaşam imkânı tanımadığı, tekelleşmenin arttığı, rekabetin kaybolduğu bir düzene yol açar. Rekabetin olmadığı bir piyasada ise kaynaklar etkin kullanılamaz, verimlilik ve bunun sonucunda refah olmaz, kalite düşerken fiyatlar artar, teknolojik ilerleme yavaşlar. Bu sebeplerle ülkeler serbest piyasanın korunmasını ve rekabetin sürmesini hukuk kuralları ile teminat altına almışlardır. Bu manada ülkemizde rekabet kurallarını düzenleyen ilk ve tek yasa 1994 yılında milli mevzuatımıza eklenen 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanundur²⁴. Bu kanundan önce rekabetin korunması ile ilgili meseleler Türk Ticaret Kanunu hükümlerine dayanılarak hallolunmakta idi.

Rekabet çeşitli şekillerde tanımlanmıştır. Bazı ekonomistlere göre ve basit kapitalist ekonomi tanımı ile ticari rekabet; satıcı ve alıcıların aynı pazarda, serbest koşullarda fiyat ve üretimi belirlemeleridir²⁵. Hukukçulara göre ise ticari rekabet, bir tarafını müşterilerin teşkil ettiği farazi alım satım akdinin, diğer tarafını oluşturmak için tacirlerin sarf ettiği çaba ve gayret olarak görülür²⁶. Diğer bir tanıma göre ise rekabet, belirli bir piyasada çalışan girişimcilerin kendi girişimleriyle ilgili ekonomik konularda serbestçe karar verebilme hakkıdır²⁷. RKHK'nın tanımlar başlığını taşıyan 3. maddesinde ise rekabet, mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış olarak tarif edilmiştir.

Rekabet hukukunun temel amacı tariflerde de belirtildiği gibi rekabet düzeninin korunmasıdır. Bu durum RKHK'nın amaç başlıklı 1. maddesinde ‘Bu Kanunun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için ge-

²⁴ Çalışmamızın bundan sonraki bölümlerinde Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'dan RKHK kısaltmasıyla bahsedeceğiz.

²⁵ BADUR, E.(2001), s.4.

²⁶ HIRSCH, E.(1948), Ticaret Hukuku Dersleri, İstanbul, s.164; ÖRS, H.F.(1958), Türk Hususi Hukukunda Haksız Rekabet, Ankara, s.3, ŞENER, E. (2001), Hukuk Sözlüğü, Ankara, s.663.

²⁷ İNAN, N. (1995),RKHK ve AB Rekabet Politikasına Uyum, AB El Kitabı, Ankara, s.248.

rekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır' şeklinde ifade edilmiştir. Bu bağlamda ticari hayatta rekabetin korunması için kanun kapsamına giren haller RKHK'nın 2. maddesinde 'Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmaları ve rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralma niteliğindeki her türlü hukuki işlem ve davranışlar, rekabetin korunmasına yönelik tedbir, tespit, düzenleme ve denetlemeye ilişkin işlemler bu Kanun kapsamına girer' şeklinde düzenlenerek nerdeyse ilk madde tekrar edilmiştir²⁸.

RKHK'nın ikinci kısmının 4. maddesinde, ticari hayatta rekabeti engelleyebilecek anlaşma, uyumlu eylem ve kararlar yasaklandıktan sonra altı bent halinde bu anlaşmaların özellikleri sayılmıştır. Kanun koyucu bu sayede anlaşmaları adlarıyla saymak yerine doğurdıkları etkileri belirtmek suretiyle her türlü anlaşmanın bu yasak kapsamına girebileceğini ifade etmiştir²⁹. Buna göre yasaklanmış anlaşma türleri içerisinde, niteliği itibarı ile baştan itibaren rekabeti sınırlayıcı olan ve uygulamada da sıklıkla karşılaşılan tek (münhasır) satıcılık (temsilcilik) sözleşmeleri de yer almaktadır³⁰.

Yukarıdaki bölümlerde tarifini yaptığımız tek satıcılık sözleşmeleri içerikleri itibarı ile bölgesel tekel sağlamak amacına yönelik olduklarından, en azından marka içi rekabetten kaçınmak amacını taşırlar. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmeleri ile rekabet hukuku ilkeleri arasında sürekli bir çelişki vardır³¹. Buna göre ilk olarak,

—Rekabet hukuku, ister bölge ister piyasa olsun aynı ürün çeşidinin birden fazla satıcı tarafından üretimini ve satışını teşvik eder. Böylece tekelleşmenin ve yüksek fiyatın önüne geçilir, tüketiciye sözleşme serbestisi tanınmış olur. Buna karşılık tek satıcılık sözleşmelerinde yapımçı (üretici) aynı bölgede

²⁸ Bu şekilde madde tekrarı ile kapsam belirlenmesi doktrinde eleştirilmiştir. Kapsam maddesinde bu kanunun süjesinin gösterilmesi gerekir. ASLAN, İ.Y., (1992), s.35. 'Aslında bu madde (2.madde) yapılması lazım gelen kanunun uygulama alanının tespit edilmesidir.' BUDAK, A.C., (1993), Rekabetin Korunması Hakkındaki 1992 Tarihli Kanun Tasarısının Eleştirisi, Avrupa Topluluğu Rekabet Politikaları Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanunu Tasarısı Uluslararası Sempozyum, İstanbul, s.136.

²⁹ BADUR, E.(2001), s.109.

³⁰ Farklı isimler için bkz dn.10.

³¹ BADUR, E.(2001), s.111.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

başka satıcılara mal vermeyerek hatta kendisi de doğrudan satış yapmayarak satıcıya tekel durumu yaratır. Bunun yanında üreticinin başka bölgelerdeki tek satıcılarının o bölgede satış yapmaması, rakip olmaması yolu ile de ulusal piyasa paylaşmış olur ki, bu durum rekabet hukukunca yasaklanan kartel sözleşmesini doğurur. Piyasanın rakip teşebbüsler arasında paylaşımı yolu ile kontrol altına alınması anlaşmalarına kartel sözleşmesi denir ve kartel sözleşmelerinin rekabet hukukunca amaçlanan ticari hayata katkı prensibine hiçbir olumlu etkisi yoktur³². Tek satıcılık sözleşmeleri ile bu manada kartel sözleşmeleri arasında bir benzerlik bulunmaktadır. Kartel anlaşmalarındaki temel amaç, piyasadaki az sayıdaki işletme arasında sınırlı da olsa, mevcut rekabeti kaldırıp, monopol kurulması ve aşırı yüksek fiyatlarla tüketicinin sömürülmesidir³³. Bu nedenle, piyasalarda tam rekabetin kurulması ve işlemini hedefleyen 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi ile AT uygulamasında olduğu gibi kartel anlaşmalarına sınırlama getirilmiş olmaktadır³⁴. Aynı şekilde tek satıcılık sözleşmeleri de kural olarak rekabet hukuku ilkelerinden tam rekabetçi serbest piyasa oluşması ilkesine ters düşmektedir.

—İkinci olarak, tek satıcılık sözleşmesi ile satıcıya belli bir bölgede tekel hakkı yaratılarak tüketicinin almak istediği ürün için sadece tek bir satıcı ile sözleşme yapma zorunluluğu getirilmektedir. Bu yüzden tek satıcılık sözleşmesi tüketicinin alacağı malın cinsi ve fiyatı konusundaki seçim şansını sınırlamaktadır. Bu durum rekabet hukuku ilkeleri arasında yer alan tüketicinin dilediği ile sözleşme yapma serbestisini ortadan kaldırmaktadır.

—Üçüncü olarak, tek satıcılık sözleşmelerine konulabilecek en alt ve en üst satış fiyatı sınırları ile satıcının maksimum kâr elde etmesi veya gerektiğinde zararına mal satarak müşteri lehine durum yaratması da uygulamada önlenebilmektedir. Bu durum rekabet hukuku ilkelerinden piyasa koşullarına göre fiyat belirleme serbestisini satıcı bakımından engeller.

³² Karteller, benzer malları üreten az sayıdaki büyük firmanın fiyatları belirlemek, üretim veya ihracat hacmini sınırlandırmak, piyasaları bölüştürmek, kısacası piyasada monopolcu duruma gelmek için aralarında yapmış oldukları gizli veya açık anlaşmalardır. Kavram için bkz. SEYİDOĞLU, H.(1992), Ekonomik Terimler Sözlüğü, Ankara, s.456, Diğer bir tanım için bkz. ŞENER, E.(2001), s.428.

³³ Bu konuda geniş bilgi için bkz KEKEVİ, H.G.(2008), ABD, AB ve Türk Rekabet Hukukunda Kartellerle Mücadele Ankara, s.7.

³⁴ 34 TEKİNALP, Ü.(1980), "A.E.T. Antlaşmasının 85 ve 86.maddeleri Anlamında İşletme Kavramı (I)", İktisat ve Maliye Dergisi, C.26, S.11, s.453; ÖZSUNAY, E.(1981), AET'de Karteller ve Rekabeti Sınırlayıcı Diğer Uygulamalar, İkt.Mal. C.27 S.2, s.63 vd.

—Son olarak, üretici açısından önemli olan, malının kendisine en fazla kar ettirecek şekilde ve miktarda piyasaya sunuluyor olmasıdır. Uygulamada üreticiler genellikle bunu tek satıcılık sözleşmesi imzaladığı toptancı veya perakendeci vasıtası ile gerçekleştirir. Aslında tek satıcılık sözleşmesi ile kazançlı çıkan taraf genellikle üretici değil tek satıcılık sözleşmesindeki satıcı taraftır. Kârını artırmayı hedefleyen rasyonel bir üreticinin, münhasır satış sözleşmeleri ile piyasanın belirli bölgelerini kendi alıcısı durumundaki aracı firmalara tahsis etmesinde menfaati yoktur. Satıcı taraf tek satıcılık sözleşmesi ile aldığı malı kendi tekelinde ve genelde kendi belirlediği (tam rekabet piyasasının çok üzerinde) bir fiyat ile rakipsiz olarak belli bölgede satma imkânına kavuşur³⁵. Üretici taraf ise malının tüketiciye ulaşması, satılması için bu sözleşmeyi imzalamak zorunda kalır. Bu durum sonucunda üretici, istese bile o bölgede başka satıcılara, toptancılara ürettiği malını veremez. Böylece rekabet hukukunun yukarıda belirttiğimiz sözleşme serbestisi ilkesi üretici aleyhine de kısıtlanmış olur.

Saydığımız çelişkilere rağmen tek satıcılık sözleşmesi ile ürünlerin kolayca dağıtılabilmesi, malın pazara kolayca girişinin sağlanması, satış sonrası hizmet verilmesi açısından tüketici (alıcı) lehine durumlar da yaratılabilmektedir. Bu bakımdan da, tek satıcılık sözleşmesi rekabet hukukunun temel amaçlarından olan kaliteli mal ve hizmetin sunulmasına faydalı olabilmektedir.

3-TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN REKABET KANUNU İHLAL EDEN ÖZELLİKLERİ

RKHK'nın 4/1 maddesi, rekabet düzenini ihlal eden teşebbüsler arası işbirliği faaliyetlerine ilişkin genel bir yasak koymaktadır. Tek satıcılık sözleşmeleri nitelikleri gereği RKHK'nın 4. maddesinde belirtilen rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar içerisinde yer alır³⁶. RKHK'nın 4. maddesinde genel bir yasak konulduktan sonra örnek kabilinden özel olarak birtakım rekabeti kısıtlayıcı somut hallere işaret edilmiştir. RKHK m.4/2 de 6 bent halinde sayılan başlıca rekabeti sınırlayıcı davranışlar tahdidi değildir³⁷. RKHK' da rekabeti sınırladığı için yasaklanan bu davranışlar şunlardır:

a-Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi,

³⁵ AKINCI, A.(2001), s.96.

³⁶ TOPÇUOĞLU, M.(2001), Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları Ankara- s.216; BADUR, E.(2001) s.111; ASLAN, İ.Y.(1992), s.150.

³⁷ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.215.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

b-Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü,

c-Mal veya hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi,

d-Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkartılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi,

e-Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması,

f-Anlaşmanın niteliği veya ticari teamüllere aykırı olarak, bir mal veya hizmet ile birlikte diğer mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kılması veya aracı teşebbüs durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın ya da hizmetin diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da arz edilen bir mal veya hizmetin tekrar arzına ilişkin şartların ileri sürülmesidir.

Tek satıcılık sözleşmelerini kanunda sayılan bu sınırlamalar açısından sırasıyla değerlendirecek olursak:

3.1. Mal veya Hizmetlerin Alım ya da Satım Fiyatının, Fiyatı Oluşturan Maliyet, Kâr gibi Unsurlar ile Her Türlü Alım Yahut Satım Şartlarının Tespit Edilmesi

Tek satıcılık sözleşmelerinin çoğunda üretici ile satıcı arasında satılan malın en alt ve en üst satış fiyatı veya kâr, ıskonto oranı konusunda hükümlere yer verilmektedir³⁸. Yapımcı firma RKHK tarafından yasaklanan bu uygulamayı açıkça tüketici satış fiyatı sirküleri ile yapabileceği gibi, bu sirkülerin başına tavsiye ibaresi getirerek de uygulayabilmektedir. Üreticilerin tek satıcılarının piyasa fiyatını serbestçe belirlemesine müdahalesinin diğer yolları ise, tek satıcının sattığı ürün fiyatlarının ve faturalarının periyodik olarak kontrol edilmesi, yasaya aykırı olarak açıkça veya zımnen belirlenen fiyat tarifelerine uyulmadığı takdirde, fiyat tarifesine uyulması konusunda yetkili satıcının uyarılması, belirli bir yüzdesel oran olarak tespit edilen bayi kâr marjının azaltılması, satış temsilcisi ve yetkili satıcı priminin kesilmesi ve cezai yaptırıma bağlanması şeklinde gerçekleşmektedir. Bilindiği gibi fiyat rekabeti

³⁸ ASLAN, İ.Y.(1992), s.214.

rekabetin tek yolu olmasa bile hayli önemli ve en sık rastlanan görünüm şekillerinden biridir³⁹. Tüketicinin çıkarı, malı üreticiden alan toptancıların ve perakendeci satıcıların marka içi rekabet sonucunda kâr oranlarını düşürmeleri, minimum karla mal satmalarındadır⁴⁰. İşte satıcının minimum kârla mal satmasını hatta ekonomik zorunluluklar veya reklam amacı ile zararına mal satmasını engelleyen, bu nedenle de marka içi rekabeti kaldıran fiyat tespiti anlaşmaları RKHK m.4/2-a bendini ihlal eder⁴¹. Diğer hukuklarda da mahkemeler, üretici firmanın sözleşme ile en düşük toptan satış bedelini belirlemesinin, toptancılar arasındaki rekabetin kısıtlanması olduğuna ve alt seviyede faaliyet gösteren satıcı firmanın satış sözleşmesini dilediği fiyattan ve dilediği kişi ile yapma özgürlüğünün kısıtlanamayacağına dair ülkemizdeki gibi örnek kararlar vermektedir⁴². Tek satıcılar, tek satıcılık sözleşmesi gereği üreticiden aldığı malları taksitle, değişik promosyonlarla veya piyasa şartlarından daha düşük faizle satabilir. Bu serbest rekabet piyasasının gereğidir ve tüketicinin yararınadır. Üreticinin tek satıcılık sözleşmesi ile malın tüketiciye satım şartlarını belirlemesi RKHK'nın 4.maddesinin 2-a bendinin ihlali anlamına gelir.

3.2. Mal veya Hizmet Piyasalarının Bölüşülmesi ile Her Türlü Piyasa Kaynaklarının veya Unsurlarının Paylaşılması ya da Kontrolü

Piyasanın üretici ile tek satıcılar arasında yapılan münhasır satıcılık sözleşmeleri ile bölüşülmesi de sık rastlanan durumlardandır. Uygulamada, üretici ile tek satıcı, aralarındaki sözleşme ile satıcının faaliyet bölgelerini belirlemekte, üretici bu bölgedeki başka satıcılara mal vermemektedir. Yine üretici ve satıcı sözleşmeye koydukları hükümle başka bölgelerdeki tek satıcıların birbirinin bölgesinden gelen müşterilere aktif mal satışını yasakladıkları gibi diğer bölgelerde tanıtım, ilan yasağı getirerek pasif mal satışını da yasaklayabilmektedirler. Hatta üretici kendisi bile, sözleşmede varsa bu bölgede perakende satım yapmamaktadır⁴³. Uygulamada görülen bir başka durum ise

³⁹ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.216.

⁴⁰ AKINCI, A.(2001), s.96.

⁴¹ “V. marka araçlarda kullanılan yedek parça ve aksesuarlar olarak belirlenen ilgili pazarda, D. Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. ve G. Otomotiv Tic. A.Ş.’nin bayilerin yeniden satış fiyatı ve koşullarını belirledikleri tespit edildiğinden, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4. maddesinin (a) bendinde tanımlanan eylemleri gerçekleştirmek suretiyle anılan maddeyi ihlal ettiklerine.”, 01-47/483-120 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

⁴² BECKER-PERRY-RHEINSTEIN, (1950) Resale Price Maintenance and the anti Trust Laws 18 The University of Chicago Law Review-370.

⁴³ “Otomobil ve hafif ticari araç pazarı olarak belirlenen ilgili pazarda, D. Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. ile D. Otomotiv Holding A.Ş.’nin; bayilerin bölge dışı pasif satışlarını kısıtladıkları tespit edildiğinden, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un Rekabeti

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

üretici firmanın, satıcıların kendi bölgesi içerisinde yaptıkları satışlara prim vermesi, buna karşın bölge dışında yapılan aktif ve pasif satışları primden muaf tutmasıdır⁴⁴. Böylece satıcı firmaya aynı bölgede, aynı markayı satan başka rakipler çıkmasını engellemektedir. Bu durum firmanın belirlenen bölgede tekel olmasına sebep olmaktadır. Hatta bu nedenle tek satıcılık sözleşmesinin kartel sözleşmelerinden farklı olmadığı doktrinde ileri sürülmüştür⁴⁵. Böylece satıcılar mal veya hizmetleri kendilerine ait bölgede rekabet şartlarını bertaraf ederek, istedikleri fiyat ve şartlarla, tüketicilere arz edebilmektedirler⁴⁶. Üreticinin ve satıcının aralarındaki sözleşmeye belli bölgeler içerisinde mal satımını kısıtlayacak hükümler koymaları ve anlaşmada yer alan bölge dışında alternatif temin kaynaklarının bulunmaması halinde (teb.1997/3, m.4/c) piyasa coğrafi olarak paylaşılmış olur. Bu tür faaliyetlerde, bir satıcının gelen müşterilerin ikametgâhına bakmaksızın mevcut ürün durumunu göz önüne alarak satış yapması esastır; ancak gelen müşterinin, alacağı malı diğer satıcının bölgesinde kullanacak olması, yapılacak satışın sağlayıcı tarafından yasaklanmasını, engellenmesini ya da denetim altında tutulmasını gerektirmez. Bu yönde bir davranış 4054 sayılı RKHK m.4-2/b' nin ihlali anlamına gelir.

Piyasa bölüşmelerinde paylaşılan piyasanın veya pazarın ülke çapında olması gerekli değildir. Bir bölgenin ya da şehirlerin belli bölgelere ayrılarak paylaşmaya konu olması piyasanın coğrafi olarak bölüşülmesidir⁴⁷. Yine tek satıcılık sözleşmesine belli miktarın üzerindeki mal satımlarının yalnızca üretici tarafından yapılacağı, ihracatın tek satıcılara yasaklanması, kamu ihalelerine sadece belirlenmiş tek satıcıların katılabileceği gibi kayıtlar koyulması müşteri paylaşmak anlamına gelir. Bu da piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü anlamına gelir⁴⁸. Konulan bu gibi rekabeti sınırlayıcı kayıtlar da RKHK m.4-2/b' nin ihlali sebebidir.

Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar başlıklı 4.maddesinin (b) bendinde tanımlanan eylemleri gerçekleştirmek suretiyle anılan maddeyi ihlal ettikleri.”, 01-47/483-120 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

⁴⁴ “Bir teşebbüsün mallarını daha fazla satabilmesi için reklâm, tanıtım, tutundurma gibi satış artırıcı hususlara önem vermesi ve bunu teşvik etmesi doğaldır. Bu faaliyetlerden beklenen satışların artırılmasının sağlanmasıdır. Bayinin sadece bölgesi içine yaptığı satışlara bu şekilde bir prim verilmesi, malın bölge dışına satılmamasına hizmet eder ve yukarıda ifade edildiği gibi bölge dışına yapılacak pasif satışları dahi fiilen imkânsız hale getirir. Bu nedenle böyle bir primin, pasif satışları zorlaştırmayacak veya fiilen imkânsız hale getirmeyecek şekilde düzenlenmesi gerektiği kanaatine varılmıştır.” 03-23/278-126 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

⁴⁵ AKINCI, A.(2001), s.95.

⁴⁶ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.228.

⁴⁷ BADUR, E.(2001), s.95.

⁴⁸ AKINCI, A.(2001), s.94.

3.3. Mal veya Hizmetin Arz ya da Talep Miktarının Kontrolü veya Bunların Piyasa Dışında Belirlenmesi

Tek satıcılık sözleşmesinin üretici (yapımcı) tarafı, dağıtıcılarına (satıcılarına) serbest piyasadaki fiyat oluşumunu kendi lehine etkilemek için ürettiğinden daha az sayıda ürün göndererek kârını artırmak isteyebilir. Ya da satıcı taraf bölgedeki tek satıcı olmasına güvenerek üreticiden gereğinden az sayıda mal sipariş ederek kâr miktarını artırabilir. Bunlar rekabetçi piyasadan çok tekelci piyasanın arz talep özelliklerindedir. Tarafların tek satıcılık sözleşmesinin kendilerine sağladığı bu avantajı kullanarak kar amacıyla arz ve talep miktarlarını kontrol altına almaya çalışmaları bunun neticesinde serbest rekabet piyasasında oluşan fiyatları yükseltmeye çalışmaları RKHK m.4-2/c'nin ihlalidir. Aslında bu şekilde üreticinin mal göndermeyi kısması veya satıcının siparişi azaltması sözleşmede açıkça öngörülmemiş olsa bile taraflar arasındaki sadakat yükümlülüğünün de ihlalidir. Bu durum tarafların kusurlu sayılabilecek bir davranışından ileri geliyorsa (ki RKHK m.4-2/c nin ihlali bir kusurdur) taraflar üreticiye yüklenen teslim yükümlülüğünün ihlalinden dolayı ya da satıcıya yüklenen sürümü artırma yükümlülüğünün ihlalinden dolayı derhal sözleşmeyi fesih hakkına sahiptir⁴⁹. Bu durumlarda Borçlar Kanunu hükümleri çerçevesinde görevli ve yetkili adli mahkemeden sözleşmenin feshine karar vermesi talep edilebilir⁵⁰.

3.4. Rakip Teşebbüslerin Faaliyetlerinin Zorlaştırılması, Kısıtlanması veya Piyasada Faaliyet Gösteren Teşebbüslerin Boykot ya da Diğer Davranışlarla Piyasa Dışına Çıkartılması yahut Piyasaya Yeni Gireceklerin Engellenmesi

Tek satıcılık sözleşmeleri ile üretici ve satıcı, belirlenen bölgede rakip teşebbüs faaliyetlerinin kısıtlanmasını, boykot edilmesini kararlaştırabilecekleri gibi piyasaya başka satıcıların girmesini de engelleyebilirler. Buradaki rakip teşebbüsten kasıt üretici ile tek satıcılık sözleşmesi imzalamış başka bölgedeki satıcı da olabilir. Bu satıcının başka tek satıcıların bölgesinde mal satması engellenerek marka içi rekabet önlenmiş olur. Tek satıcının hâkim olduğu piyasadaki bir başka teşebbüsün de aynı piyasada aynı malı satmak aynı hizmeti

⁴⁹ YAVUZ, C.(1997), s.32; İŞGÜZAR, H.(1989), s.88-89.

⁵⁰ “Sağlayıcının, yeniden satıcıya araç vermemesi ile ilgili ihtilafın, halen adli mercilerde davasının sürmekte olması dikkate alınarak, adli merciler tarafından sözleşmenin feshini haklı gösterecek bir karar verilmedikçe, feshi ihbar süresinin iki yıl olarak uygulanmasına ve bu süre boyunca sözleşme hükümlerinin geçerli kalmasına..” 99-51/553-346 sayılı Rekabet Kurulu Kararı .

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

vermek istemesine rağmen üretici tarafından bu teşebbüse mal verilmemesi boykot durumuna örnek oluşturur. Böylece önceden tek satıcılık sözleşmesi imzalamamış olan teşebbüsler piyasa dışına itilmiş olacaktır. Önceden beri var olan teşebbüslere boykot uygulanarak tek satıcıya rakip olması engellenebileceği gibi piyasaya yeni girecek teşebbüslere mal verilmeyerek ya da fazla fiyatla mal verilerek, yeni teşebbüsün piyasaya girişi engellenebilir ve bu durum önceden o bölgeye mal satan tek satıcı ile üretici arasındaki sözleşmede teminat altına alınabilir⁵¹. Fırsatlardan eşit şekilde yararlanmanın engellenmesi eşitlik ilkesini etkilediği kadar verimlilik ilkesini de etkiler. Piyasadaki bazı firmaların, diğerlerinin eşit koşullarda faaliyet göstermesine engel olmaları RKHK m.4-2/d maddesine aykırıdır.

3.5. Münhasır Bayilik Hariç Olmak Üzere, Eşit Hak, Yükümlülük ve Edimler İçin Eşit Durumdaki Kişilere Farklı Şartların Uygulanması

Kural olarak teşebbüslerin ticari muamelede bulunacakları kimseleri istedikleri gibi seçebilme yetkileri, özel teşebbüs hürriyeti ve sözleşme serbestisi prensibinin doğal bir sonucudur. Özel teşebbüs ve sözleşme hürriyetinin sınırları genel ilkeler dışında, RKHK m.4/2-e ile belirlenmiş ve koruma altına alınmıştır. Bu bağlamda üreticilerin münhasır bayilik sözleşmesi ile belirlediği satıcılara diğerlerinden farklı hak ve yükümlülükler uygulaması rekabet hukuku açısından kabul edilebilir sayılmıştır. Ancak üreticinin münhasır bayilik verdiği satıcı haricindeki diğer satıcılara farklı hak ve yükümlülükler getirmesi rekabet hukukunca yasaklanmıştır. Mesela üç farklı işletmeye mal gönderen üreticinin, ikisine aynı fiyattan birine ise daha yüksek fiyattan mal göndermesi kanunun 'e' bendinin ihlali olarak değerlendirilmiştir. Burada eşit satıcılara farklı muamele şartları uygulanmasının yasak kapsamına alınması için farklı şartlara tabi tutulan kişilerin birbirlerine rakip olmaları ve söz konusu ayrımcı uygulamanın bir sonucu olarak rakiplerden birinin diğerine karşı dezavantajlı duruma düşmesi lazımdır⁵².

⁵¹ ASLAN, İ.Y.(1992), s.75; TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.232.

⁵² BUDAK, A.C.(1993), s.141.

3.6. Anlaşmanın Niteliği veya Ticari Teamüllere Aykırı Olarak, Bir Mal veya Hizmet ile Birlikte Diğer Mal veya Hizmetin Satın Alınmasının Zorunlu Kılınması veya Aracı Teşebbüs Durumundaki Alıcıların Talep Ettiği Bir Malın ya da Hizmetin Diğer Bir Mal veya Hizmetin de Alıcı Tarafından Teşhiri Şartına Bağlanması ya da Arz Edilen Bir Mal veya Hizmetin Tekrar Arzına İlişkin Şartların İleri Sürülmesi

RKHK'nın 4/2-f bendinde düzenlenen bu kural ile üreticilerin ve yapımcıların, malını satarken perakende satıcıya ek yükümlülükler getiremeyeceği belirtilmiştir. Mesela üretici, son günlerde satışları düştüğü için elinde fazla olan ve beğenilmeyen ütüleri elinden çıkarmak için, bayilerini, ütü almaları koşuluyla televizyon göndereceğini söyleyerek ütü almaya zorlayamaz. Yine tek satıcı da bölgesindeki televizyon almak isteyen müşterilere ütü alımını zorunlu kılamaz⁵³. Bunun gibi tek satıcı kendisinin sattığı bir malın tamirini, servisini, montajını ancak kendisinin yapabileceğini, aksi halde mal satmayacağını ileri sürerek, tüketicinin başka yerden de hizmet almasını engelleyemez. Bu durumlar yasanın 'f' bendine aykırıdır. Ancak rekabeti engelleyici bu durumlar, taraflar arasındaki sözleşmelerde açıkça belirtilmişse ve bu konuda yerleşmiş ticari teamüller mevcutsa, yasaya uygun hale gelebilir.

4- TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN REKABET AÇISINDAN OLUMLU YÖNLERİ

Tek satıcılık sözleşmeleri genel olarak rekabeti sınırlayıcı sözleşmelerdir. Ancak bununla birlikte tek satıcılık sözleşmelerinin bazı yararları da vardır. Çünkü bu sözleşmeye güvenen tek satıcı, satış faaliyetleri üzerinde yoğunlaşabilir. Yapımcı ise pek çok satıcı ile ticari ilişkiler kurmak zorunda kalmayacağından tamamıyla üretime yönelebilir ve böylece özellikle uluslararası ticarete dil, yabancı yasalar ve diğer farklılıklardan kaynaklanan dağıtım güçlükleriyle uğraşmak zorunda kalmaz. Münhasır dağıtım sözleşmeleri ürün satışının artırılmasına yardımcı olur ve yoğun pazarlama ile arzın devamlılığını sağlar, böylece dağıtım rasyonelize eder. Farklı üreticilerin ürünleri arasında rekabeti artırır ve pazara girişleri kolaylaştırır. Bu sözleşmelerin tüketiciler açısından da olumlu etkileri bulunmaktadır. Tüketici, münhasır dağıtım sözleşmesiyle dağıtımda iyileşme olacağından ürünleri daha kolay ve çabuk elde edebilecektir. Ayrıca ürünlerle ilgili çıkacak sorunları çözmek için kendisine daha yakın muhatap bulabilecektir⁵⁴.

⁵³ BADUR, E.(2001), s.108.

⁵⁴ ASLAN, İ.Y.(1992), s.210; BADUR, E.(2001), s.113.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

Amerikan hukukunda tek satıcılık sözleşmesiyle ilgili bir davada, davalılar savunmalarında münhasır satıcılık sözleşmeleri ile piyasanın paylaşılmasının rekabeti kısıtlamaktan çok rekabet artırıcı olduğunu iddia etmişlerdir. Davalılara göre münhasır satıcılık sözleşmeleri ile her bir satıcının faaliyet bölgelerinin belirlenmiş olması, satıcıları belirli bölgelerde korumaya yöneliktir. Belirli bir bölgede sadece kendisinin satış yetkisine sahip olduğunu bilen satıcı, malların tanıtım, sergileme ve satış sonrası hizmet faaliyetlerini artıracaktır. Bütün bu faaliyetler belirli bir gider gerektirir. Piyasanın münhasır satım sözleşmeleri ile bölgelere ayrılması, bu masraflar nedeni ile maliyeti artan satıcıların, sergileme giderlerinden kaçınan satıcılara karşı korunmasını temin içindir. Aksi takdirde tüketiciler, yetkili satıcıların sergiledikleri mallar arasından seçtikleri malları bu harcamalardan kaçınan başka bir satıcıdan alarak rekabet ortamını bozacaklardır. Bu nedenle münhasır satım sözleşmeleri ile belli satıcılara ayrıcalık tanınmasının gerekli olduğunu savunmuşlardır. Davalılar her ne kadar bu davayı kaybetseler de mahkeme sonradan bu görüşe yakın kararlar vermiştir⁵⁵.

Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku 67/67 sayılı tüzüğün gerekçe bölümünde, münhasır satıcılık yetkisinin kabulü ile malların pazarlanması ve dağıtımında, verimliliğin daha da çoğalacağı ve firmalar arasında arzulan rekabetin artacağı, satış sonrası hizmetlerde gelişmelerin kaydedileceği bildirilmektedir⁵⁶. Komisyona göre münhasır satıcılık sözleşmeleri küçük ve orta büyüklükteki teşebbüslerin piyasada rekabet edebilmelerinin tek yoludur. Küçük ve orta büyüklükteki şirketlerin rekabet gücünün artırılması ve yeni mamullerin tanıtılması için, satıcıların tanıtım faaliyetlerine yapacakları harcamaların belirli oranda güvence altına alınması gerektiği belirtilmiştir. Buradaki küçük ve orta boy işletme kriterlerinde komisyon, şirketin cirosunu göz önünde bulundurmaktadır⁵⁷. Avrupa Komisyonunca belirlenen ciro kriterine göre ayrımcılık Türk doktrininde eleştirilmiştir⁵⁸. Ciro kriteri yerine mahkemeler, her olayda piyasa koşullarını ve anlaşmanın rekabete etkisini araştırmakla yükümlü olmalı, sadece yıllık ciroyla yetinmemelidirler. Çün-

⁵⁵ White Motor Co. v. United States 372 US 252,83 S.Ct 696 (1967) AKINCI, A.(2001), s.91.

⁵⁶ Komisyon'un bu yetkiye dayanarak çıkardığı, dikey anlaşmalara ilişkin ilk grup muafiyeti 67/67 sayılı Tüzüktür. Bunun yürürlükten kalkmasıyla birlikte, Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin 1983/83 sayılı ve Tek Elden Satın alma Anlaşmalarına İlişkin 1984/83 sayılı Tüzükler yürürlüğe girmiştir. Bu tüzükte, 2000 yılında yürürlüğe giren 2790/1999 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin Tüzük ile birlikte ortadan kalkmıştır.

⁵⁷ Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku 1984/ 83 sayılı tüzüğün 3.maddesi gereğince yıllık ciro-su 100 milyon Euro'yu aşan şirketler tüzüğün getirdiği ayrıcalıktan yararlanamazlar.

⁵⁸ AKINCI, A.(2001), s.93.

kü ciro kriterini karşılamamakla beraber amacı sadece rekabeti engellemek olan anlaşmalar da bu ayrıcalıktan yararlanabilecektir. Buna göre mahkemeler münhasır satıcılık sözleşmeleri ile rekabetin kısıtlanmasına rağmen bu sözleşmelere izin verirken ciro yerine;

—Bağımsız münhasır satıcılık sözleşmeleri ile piyasanın kontrol altına alınan kısmının genel piyasa içindeki önemini,

—Münhasır satıcılık sözleşmeleri ile faaliyet bölgeleri belirlenenler, tanıtım ve satış sonrası hizmet faaliyetlerini üstlenip üstlenmediğini ve bunu fiilen yerine getirip getirmediğini,

—Münhasır satıcılık sözleşmesinin yürürlüğe girmesinden sonra, üretim ya da piyasaya arz edilen mal miktarında artış olup olmadığını, araştırarak bu üç husustan birine olumsuz yanıt verilmesi durumunda piyasada rekabetin münhasır satım sözleşmesi ile kısıtlanmasının amaçlandığı sonucuna varmalıdır⁵⁹.

Burada belirtilen üç kriter ve başka diğer ayrımcılık (muafiyet) kriterleri RKHK hazırlanırken göz önünde bulundurulmuştur. Bununla birlikte piyasadaki tek satıcılık sözleşmelerinde bu şartlara uyulup uyulmadığını belirlemek, uyulmuş ise bu sözleşmelere muafiyet tanımak ve bu sözleşmelerin sonradan denetlemek görevi, özerk bir kuruluş olan Rekabet Kurumuna verilmiştir.

5- TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNE TANINAN MUAFİYETLER VE MUAFİYETLERİN ÖZELLİKLERİ

Rekabeti sınırlayıcı yönleri nedeniyle kanunların yasaklama alanına giren tek satıcılık anlaşmaları yukarıda belirttiğimiz yararları nedeniyle belli şartları taşımaları halinde, grup muafiyetleri çıkarılmak suretiyle bu yasak çerçevesinden kurtarılmaktadırlar⁶⁰. Hukuk sistemlerinde anlaşma ve teşebbüs birliği kararlarının yasak kapsamından çıkarılması bakımından en yaygın yöntem bu anlaşmalara, kararlara idari bir kararla muafiyet tanınmasıdır⁶¹. RKHK'ya göre bu muafiyet bireysel, yani münferit anlaşma ve kararların hukuka uygun sayılması şeklinde olabileceği gibi, grup şeklinde yani belirli bir konudaki bütün anlaşmaları hukuka uygun sayacak şekilde de olabilir.

⁵⁹ AKINCI, A.(2001), s.94

⁶⁰ BADUR, E.(2001), s.113

⁶¹ SAYHAN, İ.(2005), Rekabeti Kısıtlayan İşbirliği Uygulamalarının Yasak Kapsamının Dışında Bırakılması, AÜEHF Dergisi, Cilt.9 sayı.1-2, s.575

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

RKHK'nın 5. maddesine göre Kurul, aşağıda belirtilen şartların tamamının varlığı halinde, teşebbüsler arası anlaşma, uyumlu eylem ve teşebbüs birlikleri kararlarının 4. madde hükümlerinin uygulanmasından muaf tutulmasına karar verebilir. Buna göre tek satıcılık sözleşmelerine muafiyet tanınması ve böylece geçerli olabilmeleri için gereken genel şartlar şunlardır;

- a) Malların üretim veya dağıtımını ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
- b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
- c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
- d) Rekabetin, (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olanlardan fazla sınırlanmamasıdır.

Ülkemizde belirli anlaşmalara bu şartlara uyduğu için Rekabet Kurumunca grup muafiyetleri tanınmış ve bu anlaşmaların taşınması gereken diğer nitelikler tebliğ ile belirlenmiştir⁶². Nitekim inceleme konumuz olan tek elden dağıtım ve satım sözleşmelerine ilişkin de 1997 yılında grup muafiyeti tebliği hazırlanmış ve yürürlüğe konulmuştur. Ancak Rekabet Kurulu 2002 yılında çıkardığı dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliği ile önceden değişik konulara ilişkin ayrı tebliğlerle düzenlenmiş olan grup tebliğlerini tek tebliğde toplamıştır⁶³. Şöyle ki tebliğin 10. maddesi ile tebliğin yürürlüğe girmesi ile birlikte 1997/3 sayılı tek elden dağıtım anlaşmalarına ilişkin muafiyet tebliği, 1997/4 sayılı tek elden satın alma anlaşmalarına ilişkin muafiyet tebliği ve 1998/7 sayılı franchise anlaşmalarına ilişkin grup muafiyeti tebliğinin yürürlükten kalkacağını öngörmüştür. Buna göre tek elden satım sözleşmelerinde de aranacak olan ve dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliğinde belirlenmiş şartlar şunlardır⁶⁴:

1) Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisi belirli hallerde engellenmemelidir. Ancak taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi

⁶² Rekabet Kurulu bugüne kadar grup muafiyetine ilişkin birçok tebliğ çıkarmıştır. Bunlardan başlıcaları tek elden dağıtım anlaşmalarına ilişkin tebliğ, tek elden satın alma anlaşmalarına ilişkin tebliğ, motorlu taşıtlar dağıtım ve servis anlaşmalarına ilişkin tebliğ, franchise anlaşmalarına ilişkin tebliğ ve araştırma geliştirme anlaşmalarına ilişkin tebliğdir.

⁶³ SAYHAN, İ.(2005), s.580

⁶⁴ 03.06.2009 tarihli Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuzda da bu şartlar ayrıntılı olarak belirtilmiştir. 09-26/567M

Arş. Gör. Aziz Serkan ASLAN

sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.

2) Aşağıdaki haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmemelidir.

a) Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması,

b) Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması,

c) Bir seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanması,

d) Birleştirilmek amacıyla tedarik edilen parçaların söz konusu olması halinde, alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması.

3) Seçici dağıtım sisteminde, bir sistem üyesinin yetkili olmadığı yerde faaliyet göstermesinin yasaklanması hakkı saklı kalmak kaydıyla, perakende seviyesinde faaliyet gösteren sistem üyelerinin son kullanıcılara yapacakları aktif veya pasif satışları kısıtlanmamalıdır.

4) Seçici dağıtım sisteminde, sistem üyelerinin kendi aralarındaki alım ve satımın engellenmemelidir.

5) Parçaların birleştirilmesi ile oluşturulan malların söz konusu olması halinde, bu parçaları satan sağlayıcı ile birleştiren alıcı arasındaki anlaşmalarda, sağlayıcının bu parçaları son kullanıcılara veya malların bakımı ya da onarımıyla alıcı tarafından yetkilendirilmemiş tamircilere yedek parça olarak satmasının yasaklanmamalıdır.

Görüldüğü üzere burada belirlenmiş nitelikler, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren tek elden satıcılık sözleşmelerinde bulunması gereken değil bulunmaması gereken niteliklerdir. Bu nitelikler esas itibarı ile RKHK'nın 4.maddesinde özünü bulan niteliklerdir. Bu sınırlamaları içeren tek satıcılık anlaşmaları tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz.

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

Üreticinin (yapımcının) ve tek satıcılık sözleşmesi imzalayan satıcının kural olarak rekabete aykırı olan bu sözleşmelerinin yukarıdaki tebliğle sağlanan muafiyetten yararlanması, bu sayede de hukuka uygun hale gelmesi için anlaşmalarını Rekabet Kurulu'na bildirmesi zorunlu değildir. Grup muafiyeti tebliğinde belirlenen şartları taşıyan anlaşmalar yapıldıkları andan itibaren muafiyet hükümlerinden yararlanabilir, bunun için bildirim gerekmez⁶⁵. Ancak muafiyet şartlarına aykırı bir sözleşmenin, ileride bu aykırılık nedeniyle teşebbüsün cezalandırılmasına neden olabileceği, bu yüzden bu tür sözleşmelerin kurula bildirimini zorunlu olmasını savunan görüşler de mevcuttur⁶⁶.

Zaten günümüzde uygulamada çoğu teşebbüs ileride sorun çıkmaması için tek satıcısı ile aralarında yaptıkları muafiyet kapsamındaki sözleşmeyi, Rekabet Kuruluna bildirmekte ve sözleşmenin tebliğ kriterlerine, RKHK'nın 4,6 ve 7. maddelerine uygun olup olmadığını gerekli bilgileri de sunarak tespit ettirmektedirler. Bu tespiti yapmak kurulun görevleri arasındadır⁶⁷.

RKHK m.5' e göre, tek satıcılık sözleşmesinin taraflarına tanınan muafiyet süresinin üst sınırı yoktur. Muafiyet belirli bir süre için verilebileceği gibi, muafiyetin verilmesi belirli şartların ve/veya belirli yükümlülüklerin yerine getirilmesine bağlanabilir. Muafiyet kararları anlaşmanın ya da uyumlu eylemin yapıldığı veya teşebbüs birliği kararının alındığı yahut bir koşula bağlanmışsa koşulun yerine getirildiği tarihten itibaren geçerlidir.

6-TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNE TANINAN MUAFİYETE AYKIRI HALLER

Tek satıcılık sözleşmelerine sıkı rekabet hukuku kurallarına rağmen ticari hayatta geçerli olma hakkı tanıyan dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti tebliği yürürlükte kaldığı sürece, bu tebliğe uyan tek satıcılık sözleşmeleri de geçerliliğini sürdürecektir. Tebliğe herhangi bir yürürlük süresi konulmamıştır. Bu nedenle süresizdir. Ancak anlaşmalara tebliğ ile tanınan muafiyet, anlaşma RKHK'nın 5. maddesinde düzenlenen koşullarla bağdaşmıyorsa, bu durumun tespit edilmesi halinde, Rekabet Kurulunca, RKHK'nın 13. maddesine dayanılarak geri alınabilir. RKHK'nın 5. maddesinde belirtilen durumlar ve özellikleri şunlardır;

⁶⁵ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.260

⁶⁶ SAYHAN, İ.(2005), s.580

⁶⁷ İlgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin başvurusu üzerine Kurul, elinde bulunan bilgiler çerçevesinde bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın bu Kanunun 4,6 ve 7. maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebilir. (RKHK m.8)

6.1. Malların Üretim veya Dağıtım ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanmaması

Bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulabilmesi için, öncelikle anlaşma konusu olan malın üretimi ve dağıtım ile ilgili olarak bir gelişme veya iyileşme olması ya da ekonomik veya teknik gelişme sağlanması gerekmektedir. Bir anlaşmanın muafiyetten yararlanması için bu anlaşmanın yararlı etkileri olmalıdır. Bu maddede belirtilen yarar bireysel yarardan ziyade toplumsal yarar⁶⁸.

Verimlilik veya ekonomik, teknolojik gelişmenin sağlanması şartının, yani toplum açısından yarar şartının objektif tespiti zordur. Bu durumun tespiti için yeni mal çeşitlerinin üretilmesi, yarı mamul mal tedarikinin güvence altına alınması, piyasada mevcut malların üretiminin rasyonelleşmesi, dağıtımın etkinleştirilmesi gibi veriler bu değerlendirmede esas alınabilecek objektif kriterlerdir.

Mesela bir sektördeki aşırı kapasitede üretim yapan teşebbüslerin kapasitelerini, normal seviyeye indirmeye yönelik anlaşmalar uzun dönemli iyileşmeye yol açan anlaşmalar olarak kabul edilebilir. Yine münhasır satıcılık anlaşmaları ile dağıtımın belli bir bölgede tek satıcıya bırakılması o bölgede malın dağıtımında daha iyi hizmet ve daha iyi satış sonrası hizmet sağlayabilir. Buna karşın ilgili bölgeye aktif satış yapabilen dağıtıcı sayısı iki veya daha fazla olduğu zaman, münhasırlıktan beklenen yararlar elde edilemeyecekse, dolayısıyla bu durumda dağıtıcılara aktif satış yasağı getirilmesi bu bentteki muafiyet amacını ihlal eder⁶⁹.

Tüketicinin kullanım imkânını artıran veya daha güvenli olan yahut daha faydalı olan ürün teknik ilerleme kapsamında düşünülür. Ekonomik gelişme kavramının çerçevesini tam olarak çizilebilir. Ekonomik yarar şartının hangi durumlarda yerine getirildiği, somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmesi gereken bir husus olmakla birlikte, üretim veya dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, malın arzının artırılması ve arzın devamlılığının sağlanması, yeni piyasalara girişlerin kolaylaştırılması, kalitenin artırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması, rekabeti artıran ekonomik alanlara yönelik yatırımları organize eden anlaşmalar, mali-

⁶⁸ SAYHAN, İ.(2005), s.582

⁶⁹ 03-23/278-126 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

yetlerin azaltılması, işsizliğin azaltılması, yeni bir sanayi kurulması fuar veya sergilerin rasyonel hale getirilmesi gibi hususlar ekonomik gelişme anlamında düşünülebilecek teşebbüsler arası işbirliği anlaşmalarını bu bendin içerdiği muafiyet kapsamına sokar⁷⁰.

Buna göre ekonomik fayda veya menfaatin, sadece teşebbüslerin kendi açılarından sağlayacakları menfaat veya kazanç şeklinde değil, aynı zamanda objektif anlamda ekonomiye, ilgili ürün pazarına, rakiplere ve tüketicilere yönelik olarak yapılacak somut katkı şeklinde anlaşılması gerekmektedir.

Yeknesak fiyat artışları veya indirimleri öngören, piyasa paylaşmayı hedefleyen ve üretim veya dağıtımın iyileştirilmesi iddiası içerisine gizlenen teşebbüsler arası anlaşmalar bu bent kapsamına girmeyen muafiyete aykırı durumlardır.

6.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlamaması

RKHK'nın 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için aranan ikinci koşul, yukarıda ifade edilen ekonomik yararlardan, tüketicilerin de faydalandırılmasıdır. Bir başka deyişle, ekonomik açıdan yarar sağladığı söylenebilecek olan bir anlaşma, bu yararı tüketicilere yansıtamadığı sürece, muafiyetten faydalanamaz.

Tüketici teriminden kastedilen sadece nihai tüketiciler değil, nihai tüketiciler dışında kalan satıcı, dağıtıcı ve hatta üretici gibi tüm kullanıcılarıdır. Tüketicinin sağlayabileceği yararlar olarak fiyatlarda sağlanacak düşüşler, kalitenin artırılması, ürün çeşitliliğinin sağlanması, garanti kapsamının genişletilmesi, ekonomiye yeni malların kazandırılması, satış sonrası etkin hizmet ile malın arzında devamlılığın sağlanması gibi çeşitli ekonomik faydalar sayılabilir⁷¹.

Tek satıcılık anlaşmalarının tüketiciye fayda sağlayıp sağlamadığını belirlemek de her zaman kolay değildir. Mesela, tek satıcılık anlaşması ile bölgede ürün çeşitliliği ve hizmet kalitesi artmış, buna karşın ürünün fiyatı da artmışsa bu anlaşmanın yararlı mı zararlı mı olduğunu objektif olarak belirlemek güçtür. Bu gibi rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların tüketici açısından doğuracağı sonuç belirlenirken Rekabet Kurulu anlaşmanın tüketiciye sağlayacağı yarar

⁷⁰ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.253

⁷¹ Bu nedenle, yeni dağıtım sisteminin satış sonrası hizmetle ilgili olarak düz camda tüketici lehine herhangi bir katkı sağlamayacağı kanaatine varılmıştır. 03-23/278-126 sayılı Rekabet Kurulu Kararı

ile zararlarını tartacak, zararı ağır basan anlaşmaları muafiyet kapsamından çıkaracaktır⁷².

6.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkması

Bu koşulun temelinde, piyasada etkin rekabetin olmadığı durumlarda, anlaşmadan beklenen ekonomik yararların gerçekleşmeyeceği veya en azından, yararlarının zararlarından fazla olmayacağı varsayımı bulunmaktadır. Teşebbüslerin piyasadaki rekabet baskısından uzaklaşmaları, anlaşmadan beklenen ekonomik yararların, en azından uzun vadede gerçekleşmemesine yol açacaktır. Anlaşmaya taraf olan teşebbüslerin piyasa payı ile, piyasadaki rekabetin etkilenmesi arasında, doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Teşebbüslerin piyasa payı ne kadar yüksekse, ilgili piyasanın anlaşmadan etkilenmesi de o nispette artmaktadır. Ayrıca, anlaşmadan etkilenecek diğer teşebbüslerin pazar payları ve pazarın yoğunluk oranı da dikkate alınmalıdır.

Tek satıcılık anlaşmalarına muafiyet kararı verilebilmesi için bu anlaşma ile her ne kadar rekabet sınırlanıyor ise de rekabet kısmen de olsa devam etmelidir. Anlaşma ile hem taraflar arasındaki rekabet hem de piyasadaki rekabet tamamen ortadan kalkıyorsa bu anlaşmalara muafiyet verilemez. AB uygulamasında piyasanın %80'inden fazlasını etkileyen anlaşmalar muafiyete aykırı sayılmıştır⁷³. Hatta piyasanın %50'sini kapsayan anlaşmalar bile ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırır diyen görüşler mevcuttur⁷⁴.

Ortak araştırma ve geliştirme, ortak satış ve reklâm, belirli ürünlerde karşılıklı olarak üretim kapasitesinin azaltılması ve uzmanlaşma gibi belirli alanlarla sınırlı taraflar arasında rekabeti ortadan kaldırmayan anlaşmaların muafiyet kapsamında değerlendirilmesi mümkündür. Buna karşın piyasa paylaşımını ve sabit fiyat uygulamalarını içeren anlaşmalar muafiyet kapsamında değerlendirilemez⁷⁵.

6.4. Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olanlardan Fazla Sınırlanması

4054 sayılı kanun bazı anlaşmalara, sağladıkları faydalar nedeniyle muafiyet tanımıştır. Kanun rekabetin kısıtlanmasına, tüketicinin yararını göz

⁷² TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.255

⁷³ SAYHAN, İ.(2005), s.586

⁷⁴ AKINCI, A.(2001), s.250

⁷⁵ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.256, SAYHAN, İ.(2005), s.586

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

önünde tutarak izin vermişse de, bu kısıtlamanın asgari düzeyde tutulması gerekmektedir. Buna göre, tüketicilere yansıtılan ekonomik gelişme veya iyileştirmenin elde edilmesinde, rekabeti daha az sınırlayan bir yöntem mevcut ise, söz konusu anlaşmanın muafiyet alması mümkün değildir. Kısaca “ölçülülük” ya da “denge” ilkesi olarak ifade edilebilecek olan bu prensibe göre, sınırlama, elde edilmek istenen olumlu amaca uygun ve o amacın elde edilmesi için gerekli olmalıdır.

AB uygulamasında satış fiyatlarının tespiti, müşteri sınırlamaları mutlak bölgesel koruma sağlayan kayıtlar, zorunlu olmayan sınırlamalar olarak değerlendirilmektedir⁷⁶. Buna karşılık uzmanlaşma anlaşması ile her bir tarafın belirli bir ürünün üretiminden vazgeçmesi ve anlaşma konusu ürünlerin üretimi zorunluluğu, ortak girişim anlaşmasında ortak girişimle rekabet etmeme yükümlülüğü, münhasır dağıtım anlaşmasında üreticinin anlaşma bölgesinde kullanıcılara doğrudan satış yapmaması bu bente uygun, muafiyete tabi anlaşmalardır⁷⁷.

7- MUAFİYETE AYKIRI ANLAŞMALARA UYGULANACAK USUL HÜKÜMLERİ

Kural olarak bir faaliyetin yargı faaliyeti sayılması için bağımsız mahkemeler tarafından yerine getirilmesi gerekir⁷⁸. Bazı hallerde ise, idari teşkilat içinde yer alan kurumların, hukuk kurallarını somut olaylara uygulaması söz konusu olmaktadır ki, bu son halde, İngilizce konuşan devletlerin hukukunda “yargı benzeri” (quasi-judicial) diye anılan bir idari işlem grubu ile karşılaşmaktadır.⁷⁹ Özellikle maddi olayların ortaya çıkartılmasına ilişkin bir tahkikat aşaması sonunda hukuk kurallarının somut olaya uygulanması ve ilgililerin hukuki durumunu etkileyen bir birel işlem yapılması ile sonuçlanan bu işlemler bu gruptadır⁸⁰.

Rekabet Kurulu’nun rekabet hukuku ihlallerine ilişkin inceleme, araştırma ve kararları, rekabet ihlali iddiaları veya şüphesi üzerine somut maddi olay-

⁷⁶ İNECİ, B.(1986), Avrupa Ekonomik Topluluğu Rekabet Kuralları Çerçevesinde Müşterek Teşebbüsler (*Joint Ventures*), YKV yayını No:56, İstanbul, s.25 vd.

⁷⁷ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.258

⁷⁸ KURU, B.(2001), Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt I, 6. Bası, İstanbul, s. 2-3.

⁷⁹ Bkz. Black’s Law Dictionary, 7. Bası (St. Paul: West Group, 1999), “quasi-judicial” maddesi.

⁸⁰ BUDAK, A.C.(2003), Rekabet Hukukunda Deliller ve İspat, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu – I (Kayseri: Erciyes Üniversitesi ve Rekabet Kurumu ortak yayını) s.3

ların soruşturulması sonucunda, ortaya çıkarılan somut olaya rekabet hukuku kurallarının (yaptırımlarının) uygulanmasına ilişkin bulunmaktadır. Rekabet hukuku ihlallerine ilişkin işlemler, bu özellikleri ile yargı benzeri işlemler arasında yer almaktadır.⁸¹ Bu nedenle, rekabet hukuku ihlallerine ilişkin kararların sağlığı açısından Rekabet Kurulu'nun inceleme ve araştırmalarında uygulanan usul kurallarının yargılama hukuku güvenceleri ışığında yorumlanması ve uygulanması gereklidir.⁸²

Rekabeti kısıtlayan bir yasak faaliyetin varlığından Rekabet Kurulu, ilgili kimselerin (tarafaların) bildirim (m.10), menfi tespit (m.8) ve muafiyet başvurusu, üçüncü kişilerin ihbarı, şikayeti veya Sanayi ve Ticaret Bakanlığının talebi ya da Kurulun kendi yetkisine dayanarak yaptığı (re'sen) piyasa araştırması (m.27/a) sonucu haberdar olacaktır⁸³. Kurul, re'sen veya kendisine intikal eden ihbar veya şikâyet başvurularında ileri sürülen iddiaları ciddi ve yeterli bulması durumunda, başvurular üzerine doğrudan soruşturma açılmasına ya da soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının tespiti için ön araştırma yapılmasına karar verir. Bu durumu da ihbar edene ve ihbar olunana bildirir (m.40). Adalet Divanı'nın kararlarına göre, Komisyon, teşebbüslerden bilgi talep ederken, ilgili teşebbüsün savunma hakkını gereği gibi kullanmasına imkân vermek için, yapılan soruşturmanın konusu ve amacı hakkında yeterli bilgi vermelidir⁸⁴. Bu bilgi verildikten sonra ilgili teşebbüsün savunma hakkı doğar. Öneri ile başlayıp nihai kararlar sonucunda inceleme sürecinde, tarafların isterlerse değerlendirebilecekleri, şekli anlamda, dört savunma ya da cevap hakları vardır⁸⁵.

Rekabet ihlali konusundaki ispat yükü Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un bu konu ile ilgili 59. maddesinde ve 4. maddesinin 2. ve 3. fıkralarında düzenlenmiştir. Burada yer alan hukuka aykırı teşebbüs anlaşmaları karinesine göre; rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın varlığının ispatlanamadığı durumlarda piyasadaki fiyat değişmelerinin veya arz ve talep dengesinin ya da teşebbüslerin faaliyet bölgelerinin, rekabetin engellendiği, bozulduğu veya

⁸¹ YILMAZ, E.(1999); Rekabet Kanunu Uygulamasında Usul ve İspat Sorunları, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları, s. 79-131, s. 112 (soru ve cevap bölümü); BUDAK, A.C.(2003), s.4

⁸² NEHL, H.P.(1999), Principles of Administrative Procedure in EC Law (Oxford: Hart Publishing.), s. 56-57; BUDAK, A.C.(2003), s.4

⁸³ TOPÇUOĞLU, M.(2001), s.275

⁸⁴ Hoechst AG v. Commission of the European Communities, Case 46/87-227/88, European Court Reports 1989, s. 2859 vd., kenar no. 29

⁸⁵ BUDAK, A.C.(2003), s.8

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

kısıtlandığı piyasalardakine benzerlik göstermesi, teşebbüslerin uyumlu eylem içinde olduklarına karine teşkil eder ve durumun bu şekilde olmadığını ispatlama yükünü tek satıcılık sözleşmesinin taraflarına geçirir.

Rekabeti sınırlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaların varlığı her türlü delille ispatlanabilir. RKHK m.47, f.5 sözlü savunmada ilgili tarafların Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun İkinci Babının Sekizinci Faslında düzenlenen her türlü “delil ve ispat vasıtasından” yararlanabileceğini öngörmektedir. Buradaki delil, taraflar arasındaki hukuki işlemlere ilişkin yazılı belgeler, senetler şeklinde olabileceği gibi taraflar arasındaki hukuki fiilleri ispata yarayan, tanıklık gibi deliller de olabilir. Bu bakımdan bu anlaşma, karar ve uygulamaların ispatında HMUK’ taki yazılı delille ispat şartı sözkonusu değildir⁸⁶. Ancak HUMK’un İkinci Babının Sekizinci Faslında yer alan delillerden yemin delilinin rekabet soruşturmalarında uygulanması mümkün değildir; yemin edecek kişi için cezayı gerektirecek hususlarda yemine teklif edilemeyeceğine ilişkin HUMK m.352 hükmü ve yeminin ancak hakim tarafından icra ettirileceğini gösteren HUMK hükümleri (m.339–342, 360, 361, 527) buna engeldir⁸⁷. Rekabet hukuku ihlalleri ile ilgili piyasa verilerinin değerlendirilmesi özel bir teknik bilgiyi gerektirdiği için, rekabet hukuku ihlalleri ile ilgili özel hukuk davalarında mahkemelerin bilirkişiye başvurmaları gerekecektir. Doktrinde bu alanın uzmanlaşma gerektirmesi nedeniyle, rekabet ihlali tespitlerinde uzman resmi bilirkişilik uygulamasına geçilmesi önerilmektedir⁸⁸. Böyle bir resmi bilirkişilik hükmü, Rekabet Kurulu kararları ile hukuk mahkemesi kararları arasında ortaya çıkabilecek uyumsuzlukların yaratacağı sorunları ortadan kaldırması bakımından da yararlı olur.⁸⁹

Kurul, ihbar, şikâyet ya da Bakanlığın talebi üzerine veya re’sen RKHK’nın 4,6 ve 7 nci maddelerinin ihlal edildiğini tespit ederse, ilgili teşebbüs veya

⁸⁶ KURU, B.(1995), HUMK El Kitabı İstanbul, s.256; PEKCANITEZ, H./ ATALAY, O./ ÖZEKES, M. (2007), Medeni Usul Hukuku B.6 Ankara, s.353

⁸⁷ YILMAZ, E.(1999), s. 102. AT Komisyonu’nun da rekabet soruşturmalarında yemin deliline başvurma yetkisi yoktur: WHISH, R, (2001), Competition Law, 4. Bası (Londra: Butterworths), s. 219; BUDAK, A.C.(2003),s.8

⁸⁸ ASLAN, İ.Y.(1992), s. 391. Benzer resmi bilirkişilik halleri için bkz. Adli Tıp Kurumu Kanunu m. 1; Kamulaştırma Kanunu m. 15; KURU, B.(2001), Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt III, 6. Bası, İstanbul, s. 22663 vd. BUDAK, A.C.(2003) s.21

⁸⁹ Rekabet hukuku ihlalleri konusundaki Rekabet Kurulu kararlarının hukuk mahkemelerini bağlayıp bağlamayacağı ve hukuk mahkemelerinin Rekabet Kurumu’ndaki soruşturmaları bekletici sorun yapmak zorunda olup olmadıkları hakkındaki tartışmalar için bkz. ODMAN (BOZTOSUN), A.(2002), Fikri Mülkiyet Hukuku ile Rekabet Hukukunun Teknolojik Yeniliklerin Teşvikindeki Rolü, Ankara, s. 299–302.

teşebbüs birliklerine kanunun dördüncü kısmında belirtilen hükümler çerçevesinde, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunması için yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken davranışları kapsayan bir kararı bildirir. Kurul, nihai karara kadar ciddi ve telafi olunamayacak zararların ortaya çıkma ihtimalinin bulunduğu durumlarda, ihlalden önceki durumu koruyucu nitelikte ve nihai kararın kapsamını aşmayacak şekilde geçici ihtiyati tedbir kararı alabilir.

Rekabete aykırı olan, muafiyet tanınmamış her türlü anlaşma ve teşebbüs birlikleri kararı geçersizdir. Bu geçersizliğin türü butlandır⁹⁰. Bu anlaşmalardan ve kararlardan doğan edimlerin ifası istenemez. Muafiyete aykırı rekabeti engelleyici anlaşmalardan doğan sorumluluk, bu anlaşmanın aykırılığının Rekabet Kurulunca tespitinden itibaren değil, anlaşmanın yapıldığı andan itibaren doğar. Muafiyet verilmesi şartları sonradan değişir ve muafiyet kararı geri alınır, geri alınma kararına kadar yapılan anlaşma ve davranışlardan sorumluluk doğmaz. Ancak muafiyet kararının söz konusu anlaşma hakkında yanlış veya eksik bilgiye dayanılarak verilmiş olması halinde, bu yanlışlık veya eksiklik ilgili teşebbüsün hilesi veya kastıyla gerçekleşmişse muafiyet kararı hiç alınmamış sayılacaktır ve bu durum m.16 gereği ceza sebebidir.

RKHK m.57 ye göre ise, her kim bu Kanuna aykırı olan eylem, karar, sözleşme veya anlaşma ile rekabeti engeller, bozar ya da kısıtlarsa yahut belirli bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu kötüye kullanırsa, bundan zarar görenlerin her türlü zararını tazmine mecburdur. Zararın oluşması birden fazla kişinin davranışları sonucu ortaya çıkmış ise bunlar zarardan müteselsilen sorumludur. Bu maddeden de anlaşıldığı üzere taraflara tazminat yükümlülüğü de getirilmiştir.

Tazminata konu olan zararın nasıl hesaplanacağı RKHK m.58’de düzenlenmiştir. Buna göre ‘Rekabetin engellenmesi, bozulması veya kısıtlanması sonucu bundan zarar görenler, ödedikleri bedelle, rekabet sınırlanmasaydı ödemekte olacakları bedel arasındaki farkı zarar olarak talep edebilirler. Rekabetin sınırlanmasından etkilenen rakip teşebbüsler, bütün zararlarının tazminini rekabeti sınırlayan teşebbüs ya da teşebbüslerden talep edebilir. Zararın belirlenmesinde, zarar gören teşebbüslerin elde etmeyi umdukları bütün karlar, geçmiş yıllara ait bilânçolar da dikkate alınarak hesaplanır. Ortaya çıkan

⁹⁰ SAYHAN, İ.(2005), s.586; Bu konuda daha fazla bilgi için bkz GÜRZUMAR, O.B. (2002), 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4. Maddesine Aykırı Sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi, Rekabet Kurumu Dergisi, S.12, Ankara, s.3

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

zarar, tarafların anlaşması ya da kararı veya ağır ihmalinin olduğu hallerden kaynaklanmaktaysa, hâkim, zarar görenlerin talebi üzerine, uğranılan maddi zararın ya da zarara neden olanların elde ettiği veya elde etmesi muhtemel olan kârların üç katı oranında tazminata hükmedebilir' denmiştir.

Bu tazminatın yanında Rekabet Kurulu, RKHK'nın 16,17 ve 18. maddeleri ile rekabeti kısıtlayan ve muafiyete tabi olmayan ya da muafiyeti ihlal eden anlaşmalara sadece idari para cezası da uygulayabilir. Buradaki ceza türü para cezası ve süreli para cezasıdır. Kurul, para cezasına karar verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır⁹¹.

Rekabet Kurulu'nun 4054 sayılı Kanun çerçevesinde kendisine verilen görevleri yerine getirirken yapmış olduğu işlemler ve almış olduğu kararlar, Anayasa'nın 125. maddesi gereğince yargısal denetime tabidir. 4054 sayılı Kanun Rekabet Kurulu'nun teknik kararlarına karşı Danıştay'ı ilk derece mahkemesi olarak görevlendirmiştir.

Taraflar, Rekabet Kurulu'nun nihai kararlarına, tedbir kararlarına, para cezalarına ve süreli para cezalarına karşı kararın kendilerine tebliğinden itibaren 60 gün içinde Danıştay'a başvurabilirler. Tarafların Rekabet Kurulu kararlarına karşı Danıştay'a başvurmaları kararların uygulanmasını ve para cezalarının takip ve tahsilini durdurmaz.

SONUÇ

Yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen, çerçeve niteliğinde ve sürekli bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi ile, yapımcı, ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenmektedir. Ancak bu sözleşmeler, temel amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamak olan ve 1994 yılında mevzuatımıza dâhil olan Reka-

⁹¹ Daha geniş bilgi için bkzn. SANLI, K.C.(2003), Türk Rekabet Hukukunda haksız fiil sorumluluğu, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu Kitabı, Rekabet Kurumu Yayını, Ankara, s. 211-277

Arş. Gör. Aziz Serkan ASLAN

betin Korunması Hakkındaki Kanun'a göre rekabeti engelleyici sözleşmeler arasında yer alır. Ülkemizde ve Avrupa'da bu sözleşmelere, münhasır satıcılık yetkisinin kabulü ile malların pazarlanması ve dağıtımında daha da iyileşme sağlanacağı ve firmalar arasında arzulan rekabetin daha da artacağı, satış sonrası hizmetlerde gelişmelerin kaydedileceği düşüncelerinden hareketle hukuki geçerlilik hakkı tanınmış ve bunlar rekabeti ihlal etme yasağından muaf tutulmuştur. Ancak bu muafiyet sıkı şartlara tabidir. Ülkemizde bu şartlar 'Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği' ile belirlenmiştir ve bu tebliğ yürürlükte kaldığı sürece, bu tebliğe uyan tek satıcılık sözleşmeleri de geçerliliğini sürdürecektir.

Bu tebliğ hükümlerine aykırı sözleşme ve davranışlardan doğacak durumlar için, sözleşme taraflarına uygulanacak olan, RKHK' da düzenlenen belli müeyyideler vardır. Ülkemizde bu tür sözleşmelere uygulanacak müeyyideye karar verecek olan merci Rekabet Kuruludur. Rekabet Kurulu, aykırılık hallerini RKHK' da belirtilen usullere ve delillere göre inceler ve karar verir. Bu kararlara karşı kanun yolu açıktır. Taraflar, Rekabet Kurulunun verdiği kararlara karşı Danıştay'a başvurarak kararın yürütmesinin durdurulmasını veya iptalini isteyebilirler.

KAYNAKÇA

- AKINCI, A.(2001), Mukayeseli Hukuk Açısından Amerikan ve Avrupa Topluluğu Hukukunda Rekabetin Yatay Kısıtlanması, Ankara
- AKYOL, Ş.(1992), Medeni Hukuk Uygulama Örnekleri, Borçlar Genel Hükümler, 2. Bası, İstanbul
- ASLAN, İ.Y.(1992) Avrupa Topluluğu Rekabet Hukuku, Ankara
- BADUR, E. (2001) Türk Rekabet Hukukunda Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar, Ankara
- BECKER, PERRY, RHEINSTEIN, (1950), Resale Price Maintenance and the anti Trust Laws 18 The University of Chicago Law Review 370
- Black's Law Dictionary, (1999), 7. Bası (St. Paul: West Group,)
- BUDAK, A. C. ,(1993), Rekabetin Korunması Hakkındaki 1992 Tarihli Kanun Tasarısının Eleştirisi Avrupa Topluluğu Rekabet Politikaları Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanunu Tasarısı, Uluslar arası Sempozyum, İstanbul
- BUDAK, A.C, (2003), Rekabet Hukukunda Deliller ve İspat, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu – I (Kayseri: Erciyes Üniversitesi ve Rekabet Kurumu ortak yayını)
- GÖKYAYLA, C.D.(2005), Milletlerarası Özel Hukukta Tek satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri) Ankara
- GÜRZUMAR, O.B. (2002), 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. Maddesine Aykırı Sözleşmelerin Tabi Olduğu Geçersizlik Rejimi, Rekabet Kurumu Dergisi, S.12, Ankara
- HİRSCH, E. (1948), Ticaret Hukuku Dersleri, İstanbul
- İNAN, N. (1995), RKHK ve AB Rekabet Politikasına Uyum, AB El kitabı, Ankara
- İNAN, N. (1993), Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler Batıder C.XVII. Sayı.2, Ankara

Arş. Gör. Aziz Serkan ASLAN

İNECİ, B.(1986), Avrupa Ekonomik Topluluğu Rekabet Kuralları Çerçevesinde Müşterek Teşebbüsler (Joint Ventures) YKV yayını No:56 İstanbul

İŞGÜZAR, H.(1989): Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara

KANETİ, S. (1968), İsviçre Federal Mahkemesinin Borçlar Hukuku Kararları 1955–1964, c.2 Ankara

KEKEVİ, H.G., (2008), ABD, AB ve Türk Rekabet Hukukunda Kartellerle Mücadele, Ankara

KURU, B. (2001), Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt I, 6. Bası İstanbul

KURU, B. (2001), Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt III, 6. Bası İstanbul

KURU, B. (1995), HUMK El Kitabı, İstanbul

NEHL, H.P.,(1999), Principles of Administrative Procedure in EC Law (Oxford: Hart Publishing)

ODMAN (BOZTOSUN), A.,(2002), Fikri Mülkiyet Hukuku ile Rekabet Hukukunun Teknolojik Yeniliklerin Teşvikindeki Rolü, Ankara

ÖRS, H.F.(1958), Türk Hususi Hukukunda Haksız Rekabet Ankara

ÖZSUNAY, E. (1981), AET’de Karteller ve Rekabeti Sınırlayıcı Diğer Uygulamalar, İkt. Mal. C.27 S.2, Ankara

PEKCANITEZ, H.;ATALAY, O.; ÖZEKES, M.; (2007), Medeni Usul Hukuku, B.6, Ankara

SANLI, K.C.(2003), Türk Rekabet Hukukunda Haksız Fiil Sorumluluğu, Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu Kitabı, Rekabet Kurumu Yayını, Ankara

SAYHAN, İ.(2005), Rekabeti Kısıtlayan İşbirliği Uygulamalarının Yasak Kapsamının Dışında Bırakılması, AÜEHF Dergisi, Cilt.9 sayı.1–2, Erzincan

SEYİDOĞLU, H. (1992); Ekonomik Terimler Sözlüğü, Ankara

ŞENER, E.(2001); Hukuk Sözlüğü, Ankara

Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çevresinde Değerlendirilmesi

- TANDOĞAN, H. (1982), Tek Satıcılık Sözleşmesi, Batıder, C.XI Sayı.4, Ankara
- TEKİNALP, Ü. (1980), A.E.T. Antlaşmasının 85 ve 86. maddeleri Anlamında İşletme Kavramı (I)", İktisat ve Maliye Dergisi, C.26, S.11
- TOPÇUOĞLU, M. (2001), Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları, Ankara
- WHİSH, R. (2001), Competition Law, 4. Bası, Londra, Butterworths
- YAVUZ, C. (1997), Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 5.B, İstanbul
- YILMAZ, E. (1999), Rekabet Kanunu Uygulamasında Usul ve İspat Sorunları, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları, Ankara