

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2009-2-14 (Önara tırma)
Karar Sayısı : 09-07/128-39
Karar Tarihi : 18.2.2009

10

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN,
Mehmet Akif ERSİN, Dr. Mustafa ATEŞ, Smail Hakkı KARAKELLE

B. RAPORTÖRLER: Hakan Suat ÖLMEZ, brahim AYDEMİR, Nur Seda KÖKTÜRK

C. BAŞURUDA

20 BULUNAN : - Re'sen

D. HAKKINDA ÖNARA TIRMA YAPILANLAR:

- Türk Philips Ticaret A.Ş.
Yukarı Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No:22
Ümraniye/ istanbul
- GE Medical Systems Türkiye Limited Şirketi
Dereboyu Sok. Sun Plaza No:24 Kat:7 Maslak/ istanbul
- TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret ve Servis A.Ş.
Alemda Cad. No:46 Masaldan Merkez E Blok No:10
Çamlıca/ istanbul
- KURT&KURT tıbbi cihazlar Müessesliği A.Ş.
Reis Galip Cad. Gölge Sok. No:18 Gaziosmanpaşa/ istanbul

30

E. DOSYA KONUSU: Tıbbi görüntüleme ve tıbbi cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların, bu cihazların teknik servisi pazarında ifre uygulaması ve yedek parça teminindeki davranışlarıyla 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediklerinin incelenmesi.

40

F. DAVRALARIN ÖZET : Siemens San. ve Tic. A.Ş. (Siemens) hakkında yürütölen bir önara tırma kapsamında görevli raportörlerin yaptıkları yerinde inceleme ve görüşmeler esnasında, Siemens ile ilgili olan ve yukarıda "Dosya Konusu" başlıklı altında özetlenen ikayet konusunun benzerlerinin pazardaki diğer tıbbi cihazlar tarafından da yapıldığına dair bulgular elde edilmiştir.

G. DOSYA EVRELER : Konuyla ilgili Siemens hakkındaki bir ikayet üzerine yapılan inceleme neticesinde hazırlanan, 14.10.2008 tarih ve 2008-2-190/ -08-HSÖ sayılı İnceleme Raporu, 20.10.2008 tarih ve REK.0.06.00.00-110/327 sayılı Başkanlık Önergesi ile 08-60 sayılı Rekabet Kurulu gündeminde ele alınmış ve önara tırma yapılmasına karar verilmiştir. Söz konusu önara tırma kapsamında görevli

50

raportörlerin yaptıkları yerinde inceleme ve görüşmeler esnasında, şikayet konusu davranışların benzerlerinin pazardaki diğer tıbbi cihazlar tarafından da yapıldığına dair bulgular elde edilmiş, söz konusu durum üzerine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40.maddesinin 1. fıkrası ve Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in 55. maddesinin 1. fıkrası uyarınca, tıbbi cihazlara ilişkin servis ve yedek parça pazarına yönelik olarak önara tırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 12.2.2009 tarih 2009-2-14/ÖA-09-HSÖ sayılı Önara tırma Raporu 16.2.2009 tarih, REK.0.06.00.00-110/48 sayılı Bakanlık Önergesi ile 09-07 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

60 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca tıbbi görüntüleme ve tıbbi cihazları pazarında faaliyet gösteren tıbbi cihazların;

1. Tıbbi cihazların garanti sürelerinin bitiminden sonra, cihazları satın alan müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuru durumunda bulunması¹ durumunda, cihazlara ilişkin ifrelerin veya bu anlamda gelecek her türlü dahili sistemin firmalar tarafından mücbir sebepler haricinde, çalışma günlerinde olmak kaydıyla, 24 (yirmidört) saat içerisinde ücretsiz olarak temin edilmesine,
- 70 2. Cihaz harici takılan ve anılan cihazlara ilişkin teknik servis verilmesine olanak sağlayan aparatlar/cihazların, müşterilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri müşterilerden alan teknik servislerin yazılı başvuru durumunda, talep anından itibaren en çok 3 (üç) gün içerisinde müşteri tesliminin yapılmasına,
3. Bu aparatlara ilişkin kiralama ücretlerinin, ayrımcı olmayacak şekilde ve aparatın maliyetiyle orantılı bir biçimde belirlenmesine,
4. Cihazların ilk satım aşamasında yukarıda yer verilen hususlar konusunda müşterilerin yazılı olarak bilgilendirilmesine,
5. Tıbbi cihazların, son 3 (üç) yıllık satış verilerine dayanarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin İnternet ortamında herkesin ulaşabileceği şekilde ilan edilmesine,
- 80 6. Müşterilerden ve rakip servis sağlayıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerinin en geç 3 (üç) iş günü içerisinde cevaplandırılmasına,
7. Yedek parça satışında rakip servis sağlayıcılara ve onların müşterilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmamasına

yönelik yazı yazılması, anılan uygulamaların gereğinin yerine getirilmediğinin tespiti halinde haklarında soruşturma açılacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 16. ve 17. maddeleri uyarınca işlem yapılacağı bildirilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

90

¹ Yazılı başvuru elden verilecek yazılı ve imzalı bir talep belgesi olabileceği gibi, faks ve elektronik posta vb başvuru da bu anlamda yazılı bir talep olarak kabul edilir.

I. NCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüsler

I.1.1. Türk Philips Ticaret A.Ş.

1995 yılında kurulan Türk Philips Medikal Sistemler Ticaret A.Ş. 2000 yılından itibaren faaliyetlerine Türk Philips Ticaret A.Ş. (Türk Philips) olarak devam etmektedir. Halihazırda Türk Philips; sağlık bakım, tüketici ürünleri ve aydınlatma sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Türk Philips'in ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: Türk Philips'in Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı	Sermaye Miktarı (TL)	Hisse Adedi	Oran (%)
Koninklijke Philips Electronics N.V.	(...)	(...)	(...)
Anton BOOJI	(...)	(...)	(...)
Leonard Albert PHILIPPO	(...)	(...)	(...)
Nazım Timuçin SELCAN	(...)	(...)	(...)
Ayşe Feza AYGEN	(...)	(...)	(...)
TOPLAM	37.049.811	3.704.981.100	100

Görüldüğü üzere Türk Philips, Hollanda meneli Koninklijke Philips Electronics N.V. (Philips)'in bir yavru şirkettir.

Türk Philips'ten elde edilen bilgilere göre, teşebbüsün Türkiye pazarında satış, yedek parça satışı ve teknik servisini gerçekleştirdiği tıbbi cihazlar, manyetik rezonans cihazları (MR), bilgisayarlı tomografi cihazları (CT), nükleer tıp cihazları (NM), anjiyo cihazları (CV), röntgen cihazları (GXR) ile hospital informatics PACS, RIS sistemleri (HI) adı verilen cihazlardır. Philips tarafından gönderilen ve Tıbbi Görüntüleme Teşhis ve Tedavi Teknolojileri Derneği (TIPGÖRDER)'nin 2007 verilerine dayandırılan bilgiye göre Philips'in tıbbi görüntüleme cihazları pazarında (adet bazlı) pazar payı %(...)dur. Philips yetkilileri ise pazar paylarının %(...)-%(...) arası olduğunu ifade etmişlerdir.

I.1.2. GE Medical Systems Türkiye Ltd. Şirketi

İstanbul Ticaret Odası sicil kaydına göre Türkiye'de faaliyete başlama tarihi 14.9.1987 olan GE Medical Systems Türkiye Ltd. Şirketi (GE Türkiye)'nin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 2: GE Türkiye Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı	Sermaye (TL)	Oran (%)
GE Europa Holdings LCC	(...)	(...)
Mobile Com. Inv. Inc.	(...)	(...)
Diğer	(...)	(...)
TOPLAM	11.085.550	100

GE Türkiye'nin, ABD'de kurulu GE Türkiye General Electric Company'nin kontrolünde olduğunu bildirilmiştir. Ayrıca Türkiye sınırları içinde satış ve servis konusunda genel merkezi Fransa'da yer alan General Medical Systems Komandit Şirketi (GE Medical)'nin bir üyesi olarak konumlandırılmıştır. GE Türkiye'ye, GE Medical'in Türkiye'deki tek yasal temsilcisi olarak, Türkiye'ye tıbbi donanım ve yedek parça ithalatı yetkisi ve bu tıbbi donanımlar ile ilgili teknik bakım ve satışlar konusunda gerekli sözleşmeleri imzalama yetkisi verilmiştir.

GE Türkiye, 2008 yılında yapılan cihaz satışından KDV hariç (.....) TL gelir elde etmiştir. Yerinde inceleme esnasında teşebbüs yetkililerinden edinilen bilgiye göre yedek parça ve servis geliri yıllık yaklaşık (.....) dolardır. TIPGÖRDER 2007

verilerine göre tıbbi görüntüleme cihazları pazarında %(...) pazar payı bulunan GE Türkiye, MR cihazında adet bazında %(...), CT cihazında ise %(...) pazar payına sahiptir. Yetkililer ise pazar paylarının %(...)-%(...) arası olduğunu belirtmişlerdir.

I.1.3. TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret A.Ş.

140 TMST Tıbbi Sistemler Pazarlama Ticaret A.Ş. (TMST), 1997 yılında Toshiba Medical Systems Corporation (Toshiba)'ın Türkiye temsilcisi olarak kurulmuştur. Toshiba tarafından, Toshiba medikal ürünlerinin satışı, her türlü Toshiba yedek parçalarının, X-ray tüplerinin, CT tüplerinin ve diğer aksesuarların tedariki ve Toshiba medikal ürünleri için servis ve bakım hizmetlerinin sağlanmasına yönelik olarak Türkiye'deki gerçek ve tek yetkili distribütör olarak atanan TMST'nin hissedarlık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 3: TMST Hissedarlık Yapısı

Hissedarın Adı	Hisse Adedi	Oran (%)
Red Sea Co. For Trading & Investment Limited Liability Company	(...)	(...)
Uğur MÜFTÜOĞLU	(...)	(...)
Atilla KALAYCI	(...)	(...)
Diğer	(...)	(...)
TOPLAM	2.444.000	100

TMST, 2007 yılında toplam (.....) ABD doları gelir elde etmiştir. TMST tarafından verilen bilgiye göre pazar payları yaklaşık %(...)'dir. TIPGÖRDER'in adet bazlı olarak sunduğu pazar payı bilgilerine göre ise Toshiba'nın 2007 yılı pazar payı %(...)'tür.

I.1.4. Kurt & Kurt İthalat- Hırcat Mümessillik A.Ş. (Kurt&Kurt)

150 Kurt&Kurt, Hitachi Medical Systems "Hitachi" firmasının Türkiye distribütörüdür. 1973 yılında kurulmuş olan Kurt & Kurt, 8 ülkede ileri görüntüleme teknolojilerinde satışı ve servis hizmetleri gerçekleştirmektedir. Şirket satışı olduğu cihazlara servis vermek amacıyla 1985 yılında Elser A.Ş.'yi kurmuştur. MR cihazında %(...) pazar payı olduğu ifade edilen şirketin TIPGÖRDER verilerine göre genel pazar payı %(...)'dir.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Bu bölümde öncelikle açıklanması gereken husus önara tırma kapsamında incelenen tıbbi cihazlar pazarının (ve bu cihazlara ilişkin servis ve yedek parça pazarının) içeriğidir. Tıbbi cihaz yönetmeliklerinde, tıbbi cihaz; "üretici tarafından amaçlanan uygulama için gerekli olan donanım da dahil olmak üzere, insanlar üzerinde;

160 - Hastalığın teşhisi, önlenmesi, izlenmesi, tedavisi veya hafifletilmesi, Herhangi bir yaralanma veya sakatlığın teşhisi, izlenmesi, tedavisi, hafifletilmesi veya telafi edilmesi,

- Anatominin veya fizyolojik prosesin incelenmesi, denetlenmesi veya modifikasyonu,

- Gebeliğin kontrolü

amacıyla tek başına veya beraber kullanılan ve insan vücudu üzerinde esas kullanım amacını farmakolojik, immünolojik veya metabolik vasıtalarla gerçekleştirmeyen ancak bu vasıtalarla yardım alan her türlü alet, aparat, cihaz veya başka bir

170 *madde*” ekinde tanımlanmıştır². Anlatıca üzere, tıbbi cihaz tanımının genişliği sebebiyle tıbbi cihaz sektörü de çok sayıda ve çok çeşitli alanlarda faaliyet gösterdiği bir sektör konumundadır.

Önara tırma kapsamında incelenen tıbbi cihazlar sektörünün bir alt kolu olarak tanımlanabilecek olan görüntüleme ve teşhis cihazları pazarıdır. Bu cihazların özelliği üretimde ileri teknoloji gerektirmeleri ve yüksek fiyatlarla satışa sunulmalarıdır. Söz konusu cihazların fiyatı, servis ve yedek parça fiyatlarıyla kıyaslandığında çok yüksek olduğundan, satın alındıktan sonra bunların başka marka cihazlarla değiştirilmesi oldukça güçtür.

180 Tebbüslerin faaliyette buldukları ürün pazarındaki ve bu ürünlere ilişkin yedek parça ve servis pazarındaki uygulamalar esasen birbirleri ile yakın ilişki içerisindeyler. Ana ürün ile o ürüne ilişkin yedek parça, servis ve bakım gibi ürün ve hizmetler, farklı zamanlarda ihtiyaç duyulan tamamlayıcı nitelikteki ürünlerdir. Birincil ve ikincil ürünlerin fiyat ve talebi, bu ürünlerin tamamlayıcı nitelikte olması nedeniyle birbirinden etkilenmektedir. Bununla beraber, müşteriler birincil ürünü seçerken yaygın bir servise sahip ya da ürünü tamir ettirebilecekleri başka servis sağlayıcılarının mevcut olup olmadığını göz önünde bulundurabilmektedirler.

190 Tamamlayıcı ürünlerin birbirlerinin fiyat ve talebi üzerindeki etkisi nedeniyle, genel olarak birincil ürün açısından rekabet içinde olan firmaların, bu ürün bakımından rekabet güçlerini arttırmak amacıyla yedek parça fiyatlarını düşürmek ya da yaygın servis hizmeti sağlamak gibi uygulamalar içinde bulunması beklenir. Örneğin, tebbüs kendi ürününe, kendisi ile eşdeğer kalitede servis sağlayan firmaların varlığını, birincil ürün satışlarını arttıracak olması nedeniyle destekleyebilir.

200 Bununla birlikte, üreticiler ürünlerinin başka servis sağlayıcıları tarafından tamir edilmesi halinde, kötü tamiratların kendi firma imajlarını zedeleyebilecek düşüncesinde olabilirler. Tamirat sonrası, kullandıkları ürünlerdeki sorunlar devam eden müşteri, başka servis sağlayıcıların verdiği hizmetin kalitesi yerine, ürünün kalitesinin düşüklüğüne sonucuna varabilir. Böyle bir durumda firma, kendi servise sahip olduğuna yedek parça sağlamakla birlikte ürününe ilişkin servis hizmetini sadece kendisi sağlamakla hedefleyebilir. Buna ek olarak, özellikle yüksek teknolojili ürünlerde arıza tespiti için özel alet ve yazılımların (diagnostic equipment/software) kullanılması zorunluluğundan, bu ürünlere ilişkin servis hizmetinin sadece üretici tarafından sağlanmasını gerekli kıldıkları durumlar olabilir.

Birincil bir ürünün, ikincil ürünlerini içeren ikincil pazarın tek başına ilgili pazar olarak belirlenmemesi şu iki koldan en az birinin varlığına bağlıdır: Birincisi, diğer üreticiler tarafından üretilen ikame ikincil ürünlerin varlığı, ikincisi başka bir birincil ürünün ikame olması dolayısıyla ikincil piyasada fiyatların yükselmesinin engellenmesi. İkinci ihtimali değerlendirirken de müşteri tırma maliyetini de ayrıca hesaba katmak gerekir. Özellikle birincil ürün fiyatının, ikincil ürün fiyatına nazaran çok yüksek olduğu durumlarda birincil ürünü değiştirmek pek kolay değildir. Bu durumda ayrıca, ürünü daha önceden almış olanlarla gelecekte alacak olanlar arasında da ayırım yapmak gerekir. Heride alım yapacak olanlar ikincil ürün pazarında dezavantajlı

² Ülkemizin Avrupa Birliği mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde tıbbi cihazlara yönelik üç adet yönetmelik (Vücuda Yerleştirilebilir Aktif Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği, Tıbbi Cihaz Yönetmeliği ve Vücut Dışında Kullanılan Tıbbi Tanı Cihazları Yönetmeliği) hazırlanmış ve yürürlüğe konulmuştur.

210 ko ulla sunan markaları tercih etmeyebilir, ancak ürünü zaten almı olanlar e er cazip ko ulla ile ellerindekini satamayacaklarsa bu imkana sahip de illerdir.³

Önara tırmaya konu uygulamalar (ifre uygulaması), bu bilgiler ı ında incelendi inde, , normal ko ulla altında tıbbi cihazlara tamir ve yedek parça hizmeti verebilecek olan te ebbüslerin faaliyetlerini engelleyebilir. Ayrıca yedek parça üretimi, cihaz üreticisi firmanın tekelindedir ve tıbbi görüntüleme cihazını de i tirme maliyeti, cihaz fiyatlarının yüksekli inden dolayı, oldukça yüksektir. Bu bakımdan ilgili ürün pazarı her bir te ebbüs için, dolayısıyla her marka için, ayrı ayrı “*tıbbi görüntüleme ve te his cihazlarına yönelik teknik servis ve yedek parça pazarı*” olarak tanımlanmı tır.

220 I.2.2. İgili Co rafi Pazar

nceleme konu olan faaliyetlerin tüm Türkiye çapında gerçekleşmesi ve ülke içerisinde rekabetin farklıla masına neden olacak bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili co rafi pazar “*Türkiye*” olarak tespit edilmi tir.

I.3. De erlendirme

Bu bölümde ilgili ürün pazarının özelli i ve ikincil piyasalarda marka bazında hakim durum tespitinin özel bir durum olması nedeniyle, öncelikle satı sonrası hizmet pazarı konumundaki ikincil piyasalarda hakim durum analizi üzerinde durulmu , ardından pazarın yapısı ve karakteristik özellikleri hakkında genel bir de erlendirme yapılmı , daha sonra ise yerinde inceleme yapılan firmaların ifre ve yedek parça uygulamaları hakkında bilgi verilmi tir.

I.3.1. Satı Sonrası Hizmet Pazarında Hakim Durum Tespiti ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Hakkında Genel Bilgi

Avrupa Birli i ve Amerikan Rekabet Hukuku uygulamalarında te ebbüslerin yedek parçayı servis hizmetine ba lama ya da ba ımsız servis sa layıcılarına mal vermeyi reddetme uygulamalarının hakim durumun kötüye kullanılması kapsamında de erlendirildi i kimi davalar mevcuttur⁴. Bu davaların ortak noktası, üreticinin ba ımsız servis sa layıcılarına mal vermeyi reddetmek ya da mü terilere yedek parça ve servisi ba layarak satmak suretiyle, kendi ürününe ili kin yedek parça üretiminde sahip oldu u tekel konumunu, servis pazarına geni letmeye çalı arak hakim durumun kötüye kullanıldı ı sonucuna ula ılmı olmasıdır. Burada dikkat çekilmesi gereken husus, üreticinin birincil ürün pazarında de il, o ürüne ili kin yedek parça pazarında sahip oldu u hakim durumun kötüye kullanılmı oldu una hükmedilmesidir. Konuyla ilgili birkaç karara a a ıda yer verilmektedir:

Bu konuyla ilgili olu mu AB içtihatları çerçevesinde dikkate alınması gereken kararlardan biri *Hilti* kararıdır. *Hilti*, çivi tabancası ve bu tabancada kullanılmak üzere tasarlanmı kartu ve çivileri üreten bir te ebbüstür. Çivi tabancası pazarında %(...) pazar payıyla lider durumda olan te ebbüsün üretti i makinelerle uyumlu çivi üreten ba ka te ebbüsler de bulunmaktadır. Bu te ebbüsler, Hilti'nin ayrımcı uygulamalar yaptı ı, ürün ba lamasına yöneldi i; bu çerçevede ürünlerinin ayrı ayrı alınmasını zorla tırdı ı ve olası pasif satı ların önüne geçmeye çalı tı ı yönünde iddialar öne sürmü lerdir. Komisyon bu çerçevede ilgili ürün pazarı olarak çivi tabancaları, Hilti

3 Elhauge, Einer & Geradin, Damien “ Global Competition Law and Economics”, Hart Publishing, 2007 (p.296-299).

4 Eastman Kodak Company v. Image Technical Services, Inc., et. al. 504 U.S. 451 (1992). Liptons Cash Registers and Business Equipment Ltd v Hugin Kassaregister AB, Case 68/78, OJ 1978 L22/23. Eurofix Ltd. ve Bauco Ltd. - Hilti AG, Case 138/88, OJ 1988 L65/19.

uyumlu kartu lar ve Hilti uyumlu çiviler olmak üzere üçlü bir pazar benimsemi ve Hilti'nin her üç pazarda da hakim durumda oldu u tespitini yapmı tır.

260 Komisyon, yukarıda da belirtildi i üzere üçlü bir pazar tanımı yapılması ve hakim durumun varlı ına hükmedilmesinin akabinde, bir "haklı gerekçe" de erlendirmesi yapmı ve öne sürülen "*ürün ve kullanıcı güvenli i*" endi esiyle kendi üretmedi i çivinin satılmasını engellenmesinin haklı bir gerekçe olarak öne sürülemeyece i yönünde karar vermi tir. Buna neden olarak da böyle endi eleri ta ıyan bir te ebbüsün hiçbir zaman "*ilgili idari mercileri söz konusu tehlike hakkında uyarma, satıcılarını ve tüketicilerini olası tehlikelere kar ı bilgilendirme*" gibi çabalarda bulunmamı olmasının bir çeli ki te kil etti ini öne sürmü tür.

Hugin kararında ise, bir yazarkasa üreticisi olan Hugin'in Londra bayisi olan Liptons', Hugin'in kendisine mal arzını kesti i iddiası çerçevesinde Komisyona ba vurmu tur. ddialar, Liptons'a yedek parça ve bakım onarım kapsamında sunulan mal tedarikinin durmu olması yönündedir. Hilti örne inin aksine, yazarkasa piyasası, rekabetin daha sert ya andı ı oligopolistik bir piyasadır ve bu piyasada Hugin'in payı %12'ler civarındadır. Komisyon, iddiaları de erlendirirken görü ünü Hugin'in yedek parça, bakım ve tamirat piyasasında yaptı ı tasarruflara yönelik olarak, bu piyasaların ayrı piyasalar oldu u yönünde ortaya koymu tur. Komisyon, Hugin'in kendi yedek parçalarının üretiminde tekel olmasından ötürü, "Hugin yazarkasaları için gereken yedek parça pazarı"nda hakim durumda oldu unu, ayrıca, bu pazardaki üstünlü ünün do al olarak "Hugin yazar kasalarının bakım-onarım ve servisi" pazarında da görüldü ünü ortaya koymu tur. Bu çerçevede mal vermeyi reddetme eylemlerini bu pazarlarda hakim durumu kötüye kullanma olarak de erlendirmi tir.

270 Hugin, bu iddiaları iki zeminde reddetmi tir. İlk olarak, Hugin, bakım, onarım ve servis hizmetlerinin ayrı bir pazar te kil edemeyece i, çünkü bu hizmetlerin, öncül piyasalardaki rekabet çerçevesinde sa lanması gereken unsurlar oldu unu öne sürmü tür. Hugin'in ikinci iddiasıysa bu hizmetleri kendisinin bir itibar unsuru olarak gördü ü, ürün ve marka kalitesinin bir unsuru olarak algıladı ı, hatta bu konuya atfetti i önemin bu hizmetlerden zarar etmesine ra men bu hizmetleri bu ekilde sa lamaya devam etmesini sa layacak kadar büyük oldu u yönündedir. Bu nedenle de bakım, onarım servis hizmetlerinin sadece kendi yetkili servisleri tarafından sa lanmasının makul kar ılanması gerekti ini öne sürmektedir.

280 Bidayet Mahkemesi iddiaları de erlendirirken, ilgili pazar çerçevesinde Hugin'in "*iki pazarda ürünleri farklı ki ilere satmasının öneminin*" altını çizmi tir. öyle ki; Hugin öncül pazarlarda malın kendisini tüketiciye satmaktadır, ancak ardıl pazarlarda yedek parça talebi bakım onarım ve ikinci el yazarkasa satı ı gibi faaliyetlerle u ra an irketlerden gelmektedir. Bu ba lamda, Mahkeme iki pazarın aynı pazar oldu unun iddia edilemeyece ini belirtmi tir. Hakim durum tespitinde de piyasadaki di er te ebbüslerden ba ımsız hareket edebilme ölçütü kullanılmı tır. Mahkemeye göre bu ba ımsızlık, hakim durumun en büyük kanıtıdır. Bunun ötesinde, Bidayet Mahkemesi Hugin'in objektif haklı gerekçesi kapsamında bir de erlendirmede bulunmamı ; iddia edilen fiillerin, üye ülkeler arası ticaret üzerinde etki do urup do urmadı ına bakmı ve böyle bir etkinin do madı ı gerekçesiyle kararı bozmu tur.

290 Komisyon, 25. Rekabet Politikası Raporu'nda ikincil ürünlere ili kin ba lama ya da mal vermeyi reddetme uygulamalarına yakla ımını açık bir ekilde ortaya koymaktadır. Raporda, gerek birincil ürün pazarındaki rekabetin, ikincil ürün pazarında rekabeti sınırlayıcı davranı ları her durumda engelleyece i yönündeki yakla ımın gerekse ikincil ürünlerdeki yüksek pazar payının, her ko ulda hakim durum te kil etti i görü ünün *per-se* kabulünün do ru olmadı ı belirtilmi tir. Buna ek

300

olarak, hakim durumun *rakiplerden ve mü terilerden kayda de er ölçüde ba ımsız hareket edebilme yetene i* olarak tanımlandı ı, dolayısıyla satı sonrası ürün/hizmet pazarlarında pazar gücü de erlendirilirken, bu iki pazar arasındaki ba lantının göz önünde bulundurulmasının ve olay bazında analiz yapılmasının gerekli oldu u ifade edilmi tir. Söz konusu raporda, firmanın satı sonrası ürün/hizmet pazarında hakim durumdan kaynaklanan herhangi bir kötüye kullanma davranı ının mevcut olup olmadığı ara tırılırken, birincil ürün ve ikincil ürün pazarları arasındaki ili kinin göz önünde bulundurulması ve firmanın birincil ürün pazarından ba ımsız bir ekilde ikincil ürün fiyatlarını arttırıp arttıramayaca ının sorgulanması gerekti i belirtilmi tir.

310 Bu çerçevede de erlendirmeye alınması gereken ba lıca unsurlar, “*öncül piyasadaki ürünün fiyatı ve ömrü, ardıl piyasalardaki fiyatlardaki effaflık, bu piyasalardaki ürün fiyatlarının, ana ürünün fiyatına oranı ve bütün bu bilgileri elde etme sürecinde katlanılan maliyetlerin yüksekli i*” olarak ortaya konabilir.

Tıbbi görüntüleme ve te his cihazları pazarı öncül piyasa, bu cihazlara ait yedek parça ve teknik servis ise ardıl pazar olarak tanımlandı ında, görüntüleme cihazları üreticilerinin söz konusu cihazların yedek parçalarının tek üreticisi olmaları ve mü terilerin büyük bölümüne servis hizmetinin de üretici firmalar veya distribütörleri tarafından verilmesi; ayrıca tıbbi görüntüleme cihazlarının fiyatlarının yüksek olması, yedek parça fiyat listelerinin yayınlanmaması (effaf olmaması) ve yedek parça fiyatlarının bu cihazların fiyatlarına oranının dü ük olması nedeniyle cihazı bir kez alan mü terinin yüksek yedek parça fiyatlarına ra men cihazı de i tirmemesi gibi piyasaya ili kin hususlar sebebiyle birincil ürün pazarından ba ımsız ekilde ikincil ürünün fiyatının artırılabilce i göz önüne alındı ında, her bir markaya ait tıbbi görüntüleme ve te his cihazlarına yönelik teknik servis ve yedek parça pazarında, bu markaların yetkili te ebbüslerinin hakim durumda oldukları sonucuna ula ılmı tir.

320

I.3.2. Tıbbi Görüntüleme Cihazlarının Servis ve Yedek Parça Pazarları Hakkında Genel Bilgi

I.3.2.1. Yedek Parça Pazarı Hakkında Genel Bilgi

Öncelikle tıbbi görüntüleme cihazlarının ve bunların yedek parçasının satı ını Türkiye’de gerçekleştirilen te ebbüslerin söz konusu cihaz ve yedek parçaların tamamını ithal ettiklerini belirtmek gereklidir. Pazardaki oyuncular yabancı üreticilerin yavru irketi veya distribütörü olarak Türkiye’de faaliyet gösteren firmalardan oluşmaktadır (tamamı “üretici firma” olarak adlandırılmı tir). Tüm dünyada bu cihazları üreten toplam 10 kadar firma bulunmaktadır. Bu firmalardan Türkiye’de faaliyet gösterenlerin ba lıcaları Siemens, General Electric (GE), Philips, Toshiba, Hitachi ve Shimadzu’dur.

330

Tıbbi görüntüleme cihazları üretimi yüksek AR&GE faaliyeti gerektiren pahalı bir süreç oldu undan bu pazara giri oldukça sınırlıdır. Yine bu nedene ba lı olarak, hem cihazların kendileri hem de yedek parçaları patent haklarıyla korunmakta olup, yedek parça üretimi firmaların tekelindedir. Bunun tek kısmi istisnası cihazlarda kullanılan sarf malzemesi niteli indeki tüplerdir. Bu tüplerde kullanılan kimyasal bile im standart içeri e sahip oldu undan alternatif üreticiler bulunabilmekte ve bu tüpler Türkiye’de az da olsa satılmaktadır. Sonuç olarak, cihaz üreticisi firmaların, bu cihazlara ait yedek parça pazarında tekel konumunda bulunması, cihazı satan alan kullanıcıyı yedek parça için üreticiyi firmaya ba ımlı kılmaktadır.

340

Yurtdı ında faaliyet gösteren bazı firmalar bu cihazlara ait ikinci el yedek parça satı ı yapmaktadır. Ancak devlet hastanelerinin kullanılmı yedek parça almasının uymakla yükümlü buldukları mevzuat gere i mümkün olmaması, bakım anla malarının

350 genellikle parça dahil olarak yapılması, yurtdışı'ndan yedek parça ithalinin zaman
almaması nedeniyle uptime⁵ süresinin önemli oldu u bu cihazların tamiri için ithal parça
kullanımının zor olması gibi nedenlerle yurtdışı'nda geli en ikinci el pazarının bu
başlamada bir ikame olmadığı görülmektedir. Ayrıca bu firmalar da ikinci el parçaları
üretici firmalardan aldıklarından, üreticilerin fiyatlama politikalarına bağlı
durumdadır.

360 Üreticiler ikincil pazardaki bu güçlerini, ilk cihaz satışı'ndaki rekabet nedeniyle düşük
kalan karlılıklarını artırmak amacıyla kullanma e ilimindedirler. Türkiye'deki
tebbüsler yedek parçaları üretici firmalardan yüksek indirimlerle almakta, bazıları
için bu oran %55-60 seviyesine ulaşmaktadır. Firmalar böylece toplam satış karlarını
yükseltmektedir. Görü me tutanaklarındaki bilgilerden firmaların toplam gelirlerinin
genellikle % 10'dan daha azının yedek parça satışı'ndan elde edildi i göz önüne
alındığında toplam faaliyet içinde yedek parçanın öneminin görece az oldu u
anlaşılmaktadır. Yine de bu yüksek bedellerin hastaneleri zor durumda bıraktığı
hastane yetkililerince ifade edilmektedir. Diğer yandan, önara tırma sürecinde
yerinde inceleme yapılan firmaların kar marjlarının toplamda bu ölçüde yüksek
olmadığı da anlaşılmıştır.

370 Yedek parça fiyat listeleri hiçbir firma tarafından ilan edilmemektedir. Buna gerekçe
olarak cihazların karmaşık olması, çok sayıda yedek parça bulunması gibi nedenler
öne sürülse de, bazı fiyat listelerinin İnternet ortamında ilan edilmesi fiyat effaflığını
arttırarak hastanelerin ilk cihaz alımlarında yedek parça bedellerini de göz önüne
almalarını sağlayacak, böylece üreticilerin yedek parça pazarındaki tekel güçlerini
kullanarak ikincil piyasa olan teknik servis hizmetleri pazarını da kapamalarının
önüne geçebilecektir.

380 Yedek parça fiyatları alıcıların toplam alım miktarı, ödeme koşulları, geçmişte firmalar
arası ticari ilişkilerdeki sicili gibi koşullara bağlı olarak değişmektedir. Önara tırma
kapsamında yerinde inceleme yapılan tebbüslerde, objektif koşullar olarak de
erlendirilebilecek bu kıstaslar dışında yedek parça fiyatlarını etkileyen, başlıca
servisler aleyhine ayrımcılık olarak de erlendirilebilecek başka bir kriterin
uygulandığına dair herhangi bir delile rastlanmamıştır. Ancak fiyatların effaf
olmaması halihazırda az olan rakip sayısının artmasıyla birlikte cihaz üreticilerinin
rakip servis sağlayıcıların rekabetini engellemek için kullandığı bir araç haline
gelebilecektir. Cihazlarda kullanılan, tüpler gibi, sık değişen parçaların fiyatlarının
güncel biçimde ilanı, var olan belirsizliği ortadan kaldıracaktır.

390 Sektördeki firmaların tamamı değişen parçanın iadesi halinde yenisinin indirimli
olarak satın alınması anlamına gelen *Exchange/REP* uygulaması yapmaktadır. Bu
teknikle yedek parça fiyatları ortalama % (...) civarında oranlarda daha ucuza temin
edilebilmektedir. Parça fiyatlarının birkaç bin Euro ile yüzbinlerce Euro arasında
değişti i göz önüne alındığında bu fark önemli mablağlara tekabül etmektedir. Fakat
devlet hastaneleri Sağlık Bakanlığı mevzuatı gereği eski parçayı Bakanlık'a iade
etmek zorunda olduğundan bu indirimden yararlanamamaktadır. Bu bir yana,
pazardaki firmalar exchange fiyatı politikasını hiçbir ayrımcılığa gitmeden bütün
hastanelere uyguladıklarını beyan etmişler, yapılan yerinde incelemelerde aksini
gösteren bir belgeye de rastlanmamıştır. Fakat firmalar kendi cihazlarına yönelik
teknik servis hizmetini büyük oranda kendileri verdiklerinden, bu yönde taleplerin çok

5 Bir cihazın belirli bir dönemde arızasız kullanıldığı zamanın toplam mesai zamanına bölünmesiyle elde edilen yüzde oran. Cihaz üreticilerinin hastanelerle yaptıkları anlaşmalarda uptime koşulu getirilmektedir; son yıllarda bu oranın en az % 95 olarak belirlendiği ifade edilmiştir.

az geldi i göz önüne alındı ında, bu konuda yerle mi bir uygulamalarının oldu u söylenemeyecektir.

400 Ba ımsız servis firmalarının faaliyetini zorla tıran bir husus, devlet hastanelerinin yetkili satıcı belgesi talep etmeleridir. Satıcının üretici firmanın yetkili temsilcisi oldu unu gösteren bu belgenin tıbbi görüntüleme cihazlarının alımı esnasında istenmesi makul iken, bakım ihalelerinde de talep edilmesi, bir taraftan ba ımsız servisleri pazar dı ı bırakırken di er yandan da üretici firmayı bakım ihalesinde tek bırakarak rekabeti ortadan kaldırmaktadır. Böylece tek firmanın katılımıyla gerçekte en ihalelerde fiyat do al olarak yüksek çıkmakta, hizmet satın alan mü teri konumundaki hastaneler de bakım hizmetini çok yüksek bedelle alabilmektedir. Burada sorun, üretici firmaların Türkiye’de faaliyet gösteren temsilcilerinin hemen hemen tamamının üreticilerden alınan Tek Yetkili Belgesi’ne sahip olmalarıdır. Bu belge ilgili markayı ta ıyan ürünlerin ve ona ba lı yedek parça ve hizmetlerin satı ında tek yetkilinin Türkiye’deki yavru irket veya distribütör oldu una dairdir. Hastanelerin yetkili satıcı belgesi yerine Türk Standartları Enstitüsü tarafından Hizmet Yeterlik Belgesi, Türkiye Atom Enerjisi Kurumu tarafından verilen thalat Lisansı ve Bakım, Onarım, Montaj ve De i tirme Lisansı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ı tarafından verilen Satı Sonrası Hizmet Yeterlik Belgesi gibi ba ımsız teknik servislerin de yeterlilikleri bazında alabileceklere belgeler olması durumunda piyasadaki rekabetin daha da artaca ı öngörülmektedir. Sektördeki te ebbüslerin temsilcisi konumundaki TIPGÖRDER yetkilileri de, yapılan görü mede, bu sorunun yukarıda önerilen eklede a ılabilece ini sözlü olarak ifade etmi lerdir.

410

1.3.2.2. Tıbbi Görüntüleme Cihazlarına İfre Uygulanması Hakkında Genel Bilgi

420 Tıbbi görüntüleme cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların rekabet ihlali olu turdu u iddia edilen davranı larından bir di eri ise söz konusu cihazların teknik servis bölümüne eri im için ifre ve benzeri eri im kısıtları uygulanmasıdır. Cihazlara ait çe itli ayarların (kalibrasyon vb.), arıza tespitinin, yedek parça de i imlerinin ve benzeri uygulamaların yapılabilmesi için söz konusu ifreye veya benzer i lev gören cihaza sahip olmak gerekmektedir. Bu eri im engelleri, belli rakamlardan olu an bir kod, dongle veya key adı verilen ve cihaza harici olarak eklenen bir aygıt ekinde ortaya çıkabilmektedir. Bunların, cihazın ayar menüsüne ula mak isteyen ki i ve kurumlara verilmedi i veya yüksek bir ücret kar ılı ı satıldı ı ba ımsız servis firmalarının ve hastanelerce dile getirilmi tir. Söz konusu ifreler ya da aparatlar, yalnızca üretici firmanın kendi mühendislerine verilmektedir. Bu uygulamalara gerekçe olarak konunun do rudan insan sa lı ına ili kin olması, cihazların sorumlulu unun üretici firma üzerinde olması ve ehil olmayan insanların cihazların ayarlarını de i tirmemesi gereklili i gösterilmektedir.

430

Önara tırma kapsamında raportörlerce yapılan görü meler ve yerinde incelemeler ı ında, tıbbi görüntüleme cihazları pazarında faaliyet gösteren firmaların ifre veya benzeri uygulamalarının farklılık gösterdi i anla ılmaktadır. Söz konusu firma uygulamalarına sonraki bölümlerde yer verilmi tir.

440

Cihazların garanti süresi boyunca makul görülebilecek ifre ve benzeri uygulamalar garanti süresi sona erdikten sonra, cihazların sahibi ve sorumlusu olan hastanelerin, bu cihazlar üzerindeki tasarrufunu kısıtlayıcı hale dönü türmekte ve hastaneleri cihazların servis ve bakımı için kullanım süresi boyunca üreticilere ba ımlı hale getirmektedir. Bu durumun rekabete olumsuz etkisi ba ımsız servis sa layıcıların servis pazarına girememeleri veya girseler dahi pazarda tutunamamaları ekinde kendini göstermektedir. Halihazırda tıbbi görüntüleme cihazlarına servis veren ba ımsız servis sa layıcıların sayısı oldukça dü üktür. Faaliyette olan ba ımsız

servis sağlayıcılar ise üretiminin üzerinden beş yıl ya da daha fazla zaman geçmi olan ve ifre gerektirmeyen (veya ifre sorunu kolaylıkla bertaraf edilebilen) eski cihazlara servis verebilmektedirler. Üretim tarihi nispeten eski olan cihazlara verilen servis hizmetinin üretici firmadan üçüncü partilere veya bağımsız servislere bırakılması genellikle gelişmiş piyasalarda gerçekleşen bir uygulamadır. Bunun yanında üçüncü partilerin yeni cihazlara servis verememesine yol açan uygulamalardan kaçınılması, bağımsız servis sağlayıcıların teknik olarak yeterli oldukları, yani gerekli e-kitime, sertifika ve belgelere sahip oldukları her türlü cihaza servis verebilmesinin önünün açılması gerekmektedir.

Önara tırma sürecinde, incelenen firmalar bakımından, ifre hususunda bağımsız servislerden ya da müteahhitlerden gelen taleplerin karışılınmaması nedeniyle bir sorun ya andığına dair bilgi ya da belgeye rastlanamamıştır. Ancak bu durumun, amaçları da deyinileceği üzere, potansiyel rekabeti ortadan kaldırıyor olması muhtemeldir. Zira yapılan görüşmelerde bağımsız servis sağlayıcılar ve müteahhit konumundaki hastaneler, ifre ve benzeri uygulamaların kendi faaliyetleri ve davranışları üzerinde sınırlayıcı/bağımsız bir etkisinin olduğunu ifade etmişlerdir.

Üzerinde durulması gereken bir diğer husus, talep halinde temin edilmesi yükümlülüğü getirilen ifre ve erişim aparatlarının sadece bakım ve onarım hizmeti kapsamında cihazların teknik servis bölümüne erişim için zorunlu olan, yokluğunda tamir ve bakım yapılamayan ifre ve aparatlar olduğudur. Üretici firmalar tarafından getirilen ve cihazlara erişim için artı olmayan, kolaylaştırıcı yazılımları edinmek için yapılan taleplere cevap verilip verilmemesi ve bunun koşulları, rakipler ve müteahhitler arasında objektif kriterlere dayanmayan ayrımcılık yapılmaması genel kuralıdır. Üreticinin inisiyatifine bırakılmaktadır. Ancak esasen tamir bakım için gerekli olan yazılımları kolaylaştırıcı yazılım kapsamına alınarak vermektен imtina etmek Kurul Kararı'na uymamak anlamını taşıyacaktır.

Sektörde faaliyet gösteren bir firma yetkilisi, ABD uygulamasında, üretici firmaların cihaz ifrelerini talep eden üçüncü partilere bu ifreleri ücretsiz olarak vermeleri gerektiğini, FDA'nın bu yönde bir kararı bulunduğunu ancak bu uygulamanın da bir sınırının olduğunu, fikri mülkiyet hakları ile korunan bir yazılım vb. olmadığını süreçte, üçüncü partiler tıbbi cihazların temel ayarlarını yapabilecekleri ifrelere ücretsiz olarak ulaşabileceklerini ifade etmiştir.

Daha önce de deyinildiği üzere, tıbbi görüntüleme cihazlarının ardıl pazarı olan servis pazarı pazarında bağımsız servis sağlayıcıların sayısı oldukça azdır. . Bu sayının azlığı iki ana nedene bağlanabilir. Birincisi söz konusu cihazların karmaşık ileri teknoloji ürünü olmaları ve insan sağlığına doğrudan etki ettikleri için dünya genelinde ciddi regülasyonlara tabi olmaları nedenleriyle, bunlara bakım yapacak mühendislerin özel e-kitimlere tabi tutulmaları gerektirir. Bu e-kitimleri sadece cihaz üreticileri, verebilmektedir. Türkiye'deki firmalar bu e-kitimi sadece kendi mühendislerine vermektedir. Dolayısıyla üretici firmalara rakip olacak bağımsız servis firmaları ancak bu mühendislerin kendi şirketlerini kurmasıyla ya da bu amaçla kurulmuş şirketlerde istihdam edilmesi yoluyla mümkündür. İkinci neden, yukarıda da deyinildiği gibi cihazların teknik servis bölümüne erişimin ifre veya dongle cihazı ile sağlanabilmesidir. Bunların yüksek bedel karlılığı verilmesi, ya da bunların elde edilmesinin önündeki diğer potansiyel engeller⁶ müteahhithilerde pazara girme konusunda tereddüde yol açmaktadır.

⁶ Cihazlara ait ifrelerin bedel karlılığı verilmesi ve geç verilmesi gibi nedenlerle sektördeki firmalardan Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında Rekabet Kurulu tarafından açılan soruşturma halen devam etmektedir.

490 Dolayısıyla, cihazların teknik servisinin verilebilmesi için gerekli olan ifrenin ve erişim için gerekli dongle ve benzeri aparatların makul sürede temini, rekabetin tesisi açısından gereklidir.

I.3.3. Yerinde İncelemede Tespit Edilen Hususlar

I.3.3.1. Türk Philips

– Teknik Servis İfresi

Philips cihazlarının teknik servis bölümüne erişim için ifre kullanılmadığı, bir tür anahtar olan ve her cihaz için ayrı olan dongle'lar yardımıyla erişim sağlandı ifade edilmiştir. Bu dongle'ların da Philips'in talebi üzerine yurtdışıındaki ana şirketten geldiği, teknik servis veren her mühendiste bir adet bulunduğuna belirtilmiştir. Philips'e servis veren rakip firma yetkililerinden, cihazlarda belirli seviyenin üstünde işlem yapabilmek için ifre gerektiği yönünde ifadeler kullanılmış, Philips tarafından Kurumumuza gönderilen ek yazılı belgede de böyle bir ifrenin varlığı doğrulanmıştır. Söz konusu belgede, bu ifrenin talep edilmesi halinde, müşteriler, başsımsız servis sağlayıcıları ve hatta rakipler ile paylaşıldığı belirtilerek bunun örnekleri verilmiştir.

Philips ifre talebi halinde bunun bir bedel karşılığı verildiğini, bunun ifrenin Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan bir know-how olmasından kaynaklandığını, Rekabet Kurulu kararlarının da buna izin verdiğini belirtmektedir. Dongle veya ifreye sahip olmayan başsımsız servis sağlayıcıların cihazlara oldukça kısıtlı bir kapsamda da olsa servis verebileceğini belirtmişlerdir.

– Yedek Parça

510 Philips yetkilileri, yedek parça kar marjının % (...) ile % (...) arasında olduğunu, cihazın fiyatı yükseldikçe bu marjın düştüğünü, müşteriler arasında yedek parça fiyatı bakımından kendileriyle bakım anlaşması olup olmadığına kriterine göre bir ayrımcılık yapıldığını ifade etmişler, raportörlerce yapılan yerinde incelemelerde de bu ifadelerin aksini gösteren bir belgeye rastlanmamıştır. Ayrıca, REP fiyatının isteyen tüm müşterilerine koşulsuz olarak uygulandığı, ifre ve yedek parça fiyat taleplerine istisnai durumlar haricinde aynı gün cevap verildiği de beyan edilmiştir.

I.3.3.2. General Electric

– Teknik Servis İfresi

520 GE'de cihazlara erişim için ifre ya da benzeri bir araç kullanılmadığı, cihazı tanıyan bir mühendisin bütün tehisleri ve ayarları yapabileceği belirtilmiştir. Ancak belirli bir seviyenin üstünde bir erişim engeli bulunduğuna ifade edilmiştir. Yerinde incelemede bunun aksini ortaya koyan bir belgeye rastlanmamıştır. GE cihazlarına servis veren başsımsız bir firma yetkilisi de bu ifadeleri doğrularak, GE'nin kendi mühendislerinin işini kolaylaştırmak için geliştirdiği (advanced diagnostics) yazılımların var olduğunu, farklı bir servis sağlayıcının bu kolay menüye ulaşamayacağını ancak cihaza erişiminin mümkün olduğunu belirtmiştir.

– Yedek Parça

530 GE yetkilileri, Türkiye'den yedek parça talebinde bulunan müşterilerin ve rakip servis sağlayıcıların bu taleplerini 1-2 gün içinde karşıladıklarını belirtmişlerdir. Rakiplerin zaman zaman yurtdışından kullanılmış yedek parça ithal etmek yoluyla da parça ihtiyacını karşıladıkları ifade edilmiştir. Firma, yıllık cirosunun yaklaşık % (...) 'ini yedek parça satışından, yaklaşık % (...) 'sini servis gelirinden, % (...) 'ini de cihaz satışından elde etmektedir. GE, yedek parça satışında REP fiyatı uygulamasında

bakım sözleşmesi olan/olmayan mü teri ayrımına gitmedi ini ifade ederek bunu ortaya koyan belgeler sunmu tur.

I.3.3.3. TMST

– *Teknik Servis ifresi*

540 TMST, Toshiba Medical Systems Corporation “Toshiba” firmasının Türkiye distribütörüdür. Toshiba cihazlarının bazılarında ifre uygulaması vardır, te ebbüs yetkilileri imdiye kadar kendilerine ba ımsız servis sa layıcılardan ifre talebi gelmedi ini, gelmesi halinde ise bedelsiz olarak ifreyi verebileceklerini belirtmi lerdir. Bildikleri kadarıyla, Toshiba ürünlerine servis veren herhangi bir firmanın bulunmadı ını beyan ederek, bunun nedenini kendilerinin servis fiyatının dü ük olmasına, mü terileriyle kurdukları iyi ili kilere, cihazların teknolojilerinin sürekli de i mesine ve yo un e itim gereksinimine ba lamaktadırlar. Yetkililer, servis ve yedek parça satı larının toplam gelirleri içindeki payının % (...) civarında oldu unu ifade etmi lerdir.

– *Yedek Parça*

550 Halihazırda yedek parça sattıkları mü terilerin neredeyse tamamının kendileriyle bakım anla ması da bulundu unu, bu anla mayı yapmayanlara da yedek parça fiyatlarına ayrımcılık uygulamadıklarını belirtmi lerdir. Yerinde incelemede bunun aksini gösterir bir belgeye rastlanmamı tır. Model ve yedek parça sayısının çok fazla olması nedeniyle fiyat listesi yayımlanmadı ı, ancak çok kullanılan parçaların fiyatlarının ve pe in fiyatların yayımlanmasının mümkün oldu u ifade edilmi tir. Firma yetkilileri, yedek parçayı talep gelmesi halinde mü teriye satabileceklerini, ancak üçüncü parti servislerin ehil olup olmadı ını bilmediklerinden yedek parça satamayacaklarını, bunun da nedeninin Toshiba cihazlarının marka imajını korumak oldu unu beyan etmi lerdir.

I.3.3.4. Kurt&Kurt

560 – *Teknik Servis ifresi*

Hitachi Türkiye distribütörü olan Kurt&Kurt firmasının yetkilileri, cihazlarında teknik servis ifresi bulunmadı ını, cihazlara genellikle kendi teknik servis bölümleri tarafından bakım verildi ini belirtmi lerdir. Garanti süresi sona erdikten sonra ba ka servis firmalarının da devreye girebildi i, halen bu i i yapan kendilerinden ayrılmı 3-4 mühendis bulundu u beyan edilmi tir.

– *Yedek Parça*

570 Ba ımsız servislerin yedek parçaları ço unlukla yurtdı ından ikinci el olarak aldıkları, kendilerinden nadiren yedek parça talep edildi i belirtilmi tir. Kurt&Kurt’dan yedek parça talep edilmesi halinde de bunları satacaklarını belirtmi lerdir. irket yıllık cirosunun yakla ık % (...) sini yedek parça ve servis satı ından elde etmektedir.

I.3.4. Genel De erlendirme

Yukarıda bahsi geçen te ebbüsler, pazarda faaliyet gösteren belli ba lı firmalar olmakla birlikte bunların dı ında da nispeten daha küçük ölçekli olan yalnızca belirli modaliteleri üreten te ebbüsler mevcuttur. Raportörler tarafından yapılan görü me ve incelemelerde yukarıdaki te ebbüsler hakkında anlatılan hususlara benzer özelliklerin di er te ebbüsler için de söz konusu oldu u yönünde bilgiler edinilmi tir. Bu nedenle sektöre yönelik olarak getirilecek yükümlülüklerin, bu piyasada faaliyet

gösteren veya ilerde faaliyet gösterecek tüm te ebbüsler açısından ba layıcı hükümler olaca ı açıktır.

580 Yukarıda yer verilen tüm bilgi ve belgelerden, pazardaki bazı te ebbüslerin kendi markası altında bulunan tıbbi cihazların yedek parçalarındaki hakim durumundan faydalanarak mü terilerini ba lamaya ve rakip servis sa layıcıların faaliyetini zorla tırmaya yol açabilecek uygulamalarda buldukları, halihazırda servis pazarında bu tür sorunlarla kar ıla ılmasa da bunun potansiyel olarak ciddi sakıncalar barındırdı ı anla ılmı tır.

Bu tür hususlar rakipleri dı layıcı olabilece i gibi, mü terileri kendisine mecbur bırakmaya yönelik de olabilir. Bu ayrımcı uygulamaların rakip firmaları piyasa dı ında tutmaya yönelik veya rakip servislerle anla an mü terileri cezalandırma anlamına gelecek politikalar eklinde olması rekabet açısından sakıncalıdır. Bu nedenle tıbbi 590 görüntüleme cihazlarının bakım ve onarım hizmetinin verilebilmesi için gerekli olan yedek parçaların satı ında firmaların kendi servis departmanları ile di er servis firmaları arasında objektif kıstaslara dayanmayan ayrımcılık yapılması durumunda veya yedek parça satı ını servis satı ına ba lamaya zorlanması gibi politikalar olması durumunda rekabet açısından önemli sakıncaların do aca ı tespit edilmi tir. Bu nedenle bu tür uygulamalar Kanun'un 6. maddesi kapsamında ihlal unsuru olu turabilecektir.

Bu kapsamda, yedek parça uygulamalarının rekabetçi açıdan sorun yaratmaması açısından üretici firmaların belirli hususlara riayet etmesi gerekli görülmü tür. Tıbbi cihazların yedek parçalarının, bunlara ihtiyaç duyan teknik servis veya hastanelerin 600 ula abilece i bir ekilde listelenmesi önem arz etmektedir.. Bu nedenle, günümüzde bunun firmaların internet sitelerinde kolaylıkla yapılabilece i göz önüne alınarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin İnternet ortamında herkesin ula abilece i ekilde ilan edilmesi gerekti i, bu yedek parçaların tespiti için son 3 (üç) yıllık satı verilerine bakılabilece i, zira hiç talep görmeyen parçaların listelenmesinin herhangi bir faydası olmayaca ı açıktır. Örne in cihazlarda kullanılan tüplerin fiyatlarının, bunların sık de i tirilmesi gereken yüksek bedelli parçalar olmaları sebebiyle, söz konusu listelerde olması gerekmektedir.

Bunun yanı sıra, yine üretici firmaların mü terilerden ve rakip servis sa layıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerini en geç 3 (üç) i günü içerisinde cevaplandırması, 610 ba ımsız servis sa layıcıların cihazlara ili kin hizmetleri zamanında verebilmeleri ve ayrıca hastaneler tarafından gerçekleştirilen ihalelere katılım ko ulla rını sa layabilmeleri açısından önemlidir.

Bu konuda en önemli hususlardan birisi de, yedek parça satı ında rakip servis sa layıcılara ve onların mü terilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmaması gere idir. Yukarıda da de inildi i üzere, her firma kendi cihazlarına ait yedek parçaların tek üreticisi durumundadır ve üretici firmaların yedek parça satı ında kendisi ile servis anla ması yapmayan hastanelere veya rakip servis sa layıcılara ayrımcı fiyat uygulaması servis için yedek parçayı kullanmak zorunda olan rakiplerin hastanelerle anla ma yapamamasına ve böylelikle mü terileri kendine 620 ba layan üreticilerin piyasayı kapayarak rekabeti engellemelerine imkan verebilecektir.

kincil piyasalarda rekabetin geli memesinin, öngörülebilirlikle de alakalı oldu u görülmektedir. Zira bir mü te ebbisin (bu pazarda genellikle bir mühendisin), bu piyasaya girebilmesi için öncelikle piyasada rekabetçi artlarda faaliyet gösterilebilece ini dü ünmesi ve görmesi gerekmektedir. Piyasaya girildi i zaman

teknik servis verme hususunda kar ıla aca ı sıkıntıları bilen bir giri imci bu sektöre girmekten imtina edecektir. Bu açıdan bakıldı ında piyasada yo un ikayetler olmasa dahi, mevcut uygulamaların potansiyel rekabet üzerinde ciddi baskılar yaratabilece i görölmektedir.

630 Daha önce de belirtildi i üzere, yazılım veya harici aparatlar ekinde ortaya çıkan ifre uygulamalarının rekabet üzerindeki olumsuz etkisi, bunların makul bir süre içerisinde talep eden mü teriye temini ile bertaraf edilebilir. Ancak temin süresi ve maliyet açısından, sistemlerin (ifre yazılımı veya dongle aleti gibi) farklılı ından dolayı, üretici firmalara farklı yükümlülükler getirilmesi i leyi in bir gere i olarak kar ımıza çıkmaktadır. Belirli sayıda rakam veya harfin bir araya gelmesi ile olu an bir ifrenin, mü terinin sahip oldu u bir cihaza girilmesi için temin edilmesi herhangi ek bir maliyet gerektirmedi inden, söz konusu ifrelerin mü teriye bedelsiz olarak sa lanması esastır.

640 Bu ifrelerin piyasada yapılan incelemeler sonucunda 1 (bir) gün içerisinde verilebilece i, cihazların insan sa lı ı ile birebir alakalı olmaları ve hızlı müdahalenin gereklili i sebebiyle mü terinin yazılı talebi olması durumunda veya mü teriden bu yazılı talebi almı olan teknik servislerin yazılı talepte bulunması halinde bu cihazlara ili kin ifrelerin 24 saat içerisinde (tatil günler hariç) temin edilmesi gerekti i sonucuna ula ılmış tır. Söz konusu yazılı ba vurular elden verilecek yazılı ve imzalı bir talep belgesi olabilece i gibi, faks veya elektronik posta ile yapılan ba vurular da bu anlamda yazılı bir talep olarak kabul edilmelidir. Mü terilerin yazılı talebi olması hususu ise, üçüncü tarafların teknik servis vermeyecek oldukları halde üretici firmaları me gul etmeleri olasılı ı sebebiyle ve üretici firmaların çe itli çekincelerini azaltma amacıyla gerekli görölmü tür.

650 Cihazlara sonradan takılarak bakım onarım yapılmasına imkan veren aparatlar (bu anlama gelebilecek her türlü cihaz veya cihazın dı ından herhangi bir yöntemle cihaza ba lanılarak tamir bakım i leminin yapılmasını sa layan her türlü sistem bu manada kullanılmaktadır) için ise, bu aparatların bir üretim maliyetinin olması, bozulma riskleri ta ımaları, bu aparatlar için üretici firmaların (Türkiye'deki distribütör veya irketlerinin) belli bir bedel ödemeleri gibi nedenlerle, talepte bulunulması halinde bedeli mukabilinde satılmasının veya kiralanmasının makul olaca ı ve uygulanacak fiyat ve di er artların ayrımcı olmayacak ekilde ve maliyet esaslı tespit edilmesi gerekti i sonucuna ula ılmış tır. Dikkat edilmesi gereken husus, bu aparatlar için istenen fiyat ve öngörülen artların, kar ı tarafı talepten vazgeçirecek boyutta zorlayıcı olmaması gerekti i dir. Bu cihazların kar ı tarafa temininin süresi ise; aparatların istendi i an temin edilmesinin güçlü ü sebebiyle makul bir süre olarak dü ünülen üç gün olarak belirlenmi ve bunların verilmesi yine yukarıda belirtilen yazılı talep artına ba lanmı tır.

Kurul Kararı'nda bu aparatların kiralanması öngörölüyor olmakla birlikte, üretici firma tarafından makul gerekçeler ileri sürülerek bunun mümkün olmadı ının kanıtlanması durumunda ya da bunları talep eden mü teri ve/veya teknik servis firmasının talebi halinde bu aparatların satın alınması olana ı tanınmalıdır. Satı fiyatının belirlenmesinde de yukarıda kiralamaya ili kin yer verilen hususlar dikkate alınmalıdır.

670 Üzerinde durulması gereken bir di er husus, talep halinde temin edilmesi yükümlülü ü getirilen ifre ve eri im aparatlarının sadece bakım ve onarım hizmeti kapsamında cihazların teknik servis bölümüne eri im için zorunlu olan, yoklu unda tamir ve bakım yapılamayan ifre ve aparatlar oldu udur. Üretici firmalar tarafından geli tirilen ve cihazlara eri im için art olmayan, kolayla tırıcı yazılımları edinmek için

yapılan taleplere cevap verilip verilmemesi ve bunun ko ulları, rakipler ve mü teriler arasında objektif kriterlere dayanmayan ayrımcılık yapılmaması genel kuralı dı nda, üreticinin inisiyatifine bırakılmaktadır. Ancak esasen tamir/bakım için gerekli olan yazılımları kolayla tırıcı yazılım kapsamına alınarak vermekten imtina etmek Kurul Kararı'na uymamak anlamını ta ıyacaktır.

680 Ayrıca, yukarıda yer verilen hususların etkin sonuç do urması açısından, mü terilerin Kurul Kararı'nda getirilen yükümlülükler hakkında bilgilendirilmesi önemli bir konudur. Sektörde faaliyet gösteren üretici firmaların bu konuya hassasiyet göstermeleri gerekmektedir.

Kurul Kararı'nda belirtilen ve ilgili pazarda faaliyet gösteren te ebbüslerin uymaları gereken yükümlülükler içerisinde yer verilen sürelerle uymak esas olmakla birlikte, tarafların haklı mazeretlerine dayanan veya mücbir sebepler dolayısıyla bu sürelerin a ıldı ı durumlar Kurul Kararı'nın ihlali anlamına gelmeyecektir. Ancak bu gibi durumlarda gerekçenin objektif, makul ve delillendirilebilir olmasına özel önemiyet verilmelidir.

690 J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve dosya kapsamına göre;

Tıbbi görüntüleme ve te his pazarında faaliyet gösteren te ebbüsler tarafından;

1. Tıbbi cihazların garanti sürelerinin bitiminden sonra, cihazları satın alan mü terilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri mü terilerden alan teknik servislerin yazılı ba vuruda bulunması durumunda, cihazlara ili kin ifrelerin veya bu anlama gelecek her türlü dahili sistemin firmalar tarafından mücbir sebepler haricinde, çalı ma günlerinde olmak kaydıyla, 24 (yirmidört) saat içerisinde ücretsiz olarak temin edilmesi,
2. Cihaz harici takılan ve anılan cihazlara ili kin teknik servis verilmesine olanak sa layan aparatlar/cihazların, mü terilerin yazılı talepte bulunması veya bu yazılı talepleri mü terilerden alan teknik servislerin yazılı ba vuruda bulunması durumunda, talep anından itibaren en çok 3 (üç) gün içerisinde mü teriye tesliminin yapılması,
3. Bu aparatlara ili kin kiralama ücretlerinin, ayrımcı olmayacak ekilde ve aparatın maliyetiyle orantılı bir biçimde belirlenmesi,
4. Cihazların ilk satımı a amasında yukarıda yer verilen hususlar konusunda mü terilerin yazılı olarak bilgilendirilmesi,
5. Tıbbi cihazların, son 3 (üç) yıllık satı verilerine dayanarak, en çok kullanılan 100 (yüz) yedek parçanın güncel fiyat listelerinin İnternet ortamında herkesin ula abilece i ekilde ilan edilmesi,
6. Mü terilerden ve rakip servis sa layıcılardan gelen yedek parça fiyat taleplerinin en geç 3 (üç) i günü içerisinde cevaplandırılması,
7. Yedek parça satı nda rakip servis sa layıcılara ve onların mü terilerine yönelik, objektif kriterlere dayanmayan ayrımcı uygulamalar yapılmaması, aksi takdirde 4054 sayılı Kanun çerçevesinde haklarında i lem ba latılaca ının söz konusu te ebbüslere bildirilmesi hususlarında aynı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görü yazısı gönderilmesi için Ba kanlı a yetki verilmesine

09-07/128-39

720 OYB RL ile karar verilmi tir.