

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2021-4-051
Karar Sayısı : 23-36/671-227
Karar Tarihi : 03.08.2023

(Soruşturma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK

B. RAPORTÖRLER: Buket ARI AYDIN, Noyan DELİBAŞI, Yakup GÖKALP,
Sebahat Gözde BİRCAN, Esmâ AKSU, Emine YAŞAR,
Merve KOÇ, Rabia BALTACI

C. BAŞVURUDA

BULUNAN :- Re'sen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA

YAPILANLAR :- LG Electronics Tic. AŞ
Temsilcileri: Av. Efser Zeynep ERGÜN,
Av. Sibel YILMAZ ATİK
Levent Mah. Mehtap Sok. No:14 Beşiktaş İstanbul
- Samsung Electronics İstanbul Paz. ve Tic. Ltd. Şti.
Temsilcileri: Av. Mehmet Toğan TURAN, Av. Gülçin DERE,
Av. A. Kansu AYDOĞAN YEŞİLALTAY, Av. Sabiha ULUSOY
Orjin Maslak Eski Büyükdere Cad. No:27 K:11 Maslak
Sarıyer İstanbul
- SVS Dayanıklık Tük. Mall. Paz. ve Tic. Ltd.Şti.
Temsilcisi: Av. İsmail Ünal DOĞAN
Küçükbakkalköy Mah. Dudullu Cad. R4 Rezidans Blok
No:23-25d İç Kapı No: 324 Ataşehir İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti., LG Electronics Ticaret AŞ ile SVS Dayanıklık Tük. Mall. Paz. ve Tic. Ltd. Şti.nin yetkili satıcılarının yeniden satış fiyatına müdahalede bulunmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti., LG Electronics Ticaret AŞ ile SVS Dayanıklık Tük. Mall. Paz. ve Tic. Ltd. Şti.nin yetkili satıcılarının yeniden satış fiyatına müdahalede bulunmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal edip etmedikleri incelenmiştir.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 04.06.2020 tarih ve 20-27/340-M sayılı kararı ile Arçelik AŞ (ARÇELİK), Vestel Ticaret AŞ (VESTEL) ve BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret AŞ (BSH) hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin ortaya konulması amacıyla önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) Diğer yandan, Kurulun 07.01.2021 tarih ve 21-01/9-M sayılı kararı ile Türk Philips Ticaret AŞ (PHILIPS), Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti., Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev

23-36/671-227

Esyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. AŞ, Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. ve GİPA Dayanıklı Tüketim Mamulleri Tic. AŞ (GİPA) hakkında başlatılan soruşturma kapsamında, 19.01.2021 tarihinde soruşturma tarafı GİPA'da yapılan yerinde inceleme sırasında, LG Electronics Tic. AŞ'nin (LG), GİPA ve alt bayiler ile yeniden satış fiyatını belirlemeye yönelik iletişim içinde olduğunu gösterir nitelikte belgelere rastlanmıştır. Bunun üzerine düzenlenen 29.01.2021 tarih ve 2020-2-013/BN sayılı Bilgi Notu Kurulun 04.02.2021 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 21-06/82-M sayılı kararla LG ve distribütörleri hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

- (5) ARÇELİK, VESTEL ve BSH'nin faaliyetlerine yönelik olarak açılan önaraştırma dosyası ile LG ve distribütörlerine yönelik önaraştırma dosyasının, Kurulun 25.03.2021 tarih ve 21-17/204-M sayılı kararıyla internet satış yasakları ve yeniden satış fiyatının belirlenmesi konularını kapsayacak şekilde, yeni bir dosya numarası altında birleştirilmesine ve Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.nin (SAMSUNG) önaraştırmaya dâhil edilmesine karar verilmiştir.
- (6) Anılan Kurul kararı ve Başkanlık Makamının 29.07.2021 tarihli ve 29460 sayılı olurları uyarınca yürütülen önaraştırma çerçevesinde, 03.08.2021-04.08.2021 tarihlerinde SAMSUNG, LG, SVS Dayanıklı Tüketim Malları Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti. (SVS) ve Gürses Kurumsal Tedarik ve Elektronik Tic. Paz. AŞ'nin (GÜRSES KURUMSAL) merkezleri ve Ankara, Antalya, İstanbul, İzmir, Samsun illerindeki muhtelif bayi ve distribütörlerinde yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir.
- (7) Yürütülen önaraştırma sonucunda hazırlanan 02.09.2021 tarihli ve 2021-4-023/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 09.09.2021 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 21-42/617-M sayı ile ARÇELİK, BSH, LG, SAMSUNG, GÜRSES KURUMSAL ve SVS hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Açılan soruşturmanın üç ayrı dosya numarası altında ayrı ayrı yürütülmesi uygun görülmüş olup ARÇELİK hakkındaki iddialar 2021-4-023 numaralı dosya altında, BSH hakkındaki iddialar 2021-4-050 numaralı dosya altında, GÜRSES KURUMSAL, LG, SAMSUNG ve SVS hakkındaki iddialar ise mevcut dosya (2021-4-051) altında incelenmiştir.
- (8) SAMSUNG, LG, SVS ve GÜRSES KURUMSAL'a sırasıyla; 24.09.2021 tarih ve 31968 sayılı, 24.09.2021 tarih ve 31954 sayılı, 24.09.2021 tarih ve 31970 sayılı, 24.09.2021 tarih ve 31956 sayılı yazılar ile soruşturma bildirimini gönderilmiş, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca soruşturma bildiriminde yer verilen bulgu, tespit, iddia ve değerlendirmeler hakkındaki yazılı savunmalarını 30 gün içinde Rekabet Kurumuna (Kurum) iletmeleri istenmiştir.
- (9) SAMSUNG, LG, SVS ve GÜRSES KURUMSAL tarafından gönderilen ilk yazılı savunmalar sırasıyla; 27.10.2021 tarih ve 22474 sayı, 15.11.2021 tarih ve 22916 sayı, 27.10.2021 tarih ve 22428 sayı, 26.10.2021 tarih ve 22413 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) İlgili soruşturma çerçevesinde, 17.11.2021 tarihinde SAMSUNG ve LG'nin İstanbul, İzmir, Ankara, Diyarbakır, Bursa, Konya, Şanlıurfa, Mersin, Eskişehir illerindeki muhtelif bayi ve distribütörlerinde yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir.
- (11) Hakkında soruşturma yürütülen GÜRSES KURUMSAL, 26.10.2021 tarih ve 22413 sayılı yazı ile Kurum kayıtlarına intikal eden ilk yazılı savunması ile beraber taahhüt sunma başvurusunda bulunmuş, ancak söz konusu başvuru soruşturma konusu eylemlerin açık ve ağır ihlal niteliği taşıması ve bu nedenle taahhüt müessesesi

23-36/671-227

kapsamı dışında kalması nedeniyle Kurulun 23.12.2021 tarihli ve 21-63/885-M sayılı kararıyla reddedilmiştir.

- (12) Kurulun 10.02.2022 tarih ve 22-08/114-M sayılı kararı ile soruşturma süresinin, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin birinci fıkrasında yer alan "*Gerekli görüldüğü hallerde bir defaya mahsus olmak üzere Kurul tarafından 6 aya kadar ek süre verilebilir.*" hükmü uyarınca altı ay uzatılmasına karar verilmiştir.
- (13) Soruşturma süreci devam ederken GÜRSES KURUMSAL'a ait 14.03.2022 tarih ve 26210 sayılı uzlaşma başvurusu Kurulun 24.03.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-14/225-M sayılı kararıyla uzlaşma talebinin kabulü ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir. GÜRSES KURUMSAL tarafından sunulan uzlaşma metni 01.07.2022 tarih ve 29423 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Bu doğrultuda hazırlanan Bilgi Notu, Kurulun 21.07.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-33/536-215 sayılı karar ile soruşturmanın GÜRSES KURUMSAL bakımından uzlaşma usulü ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.
- (14) SAMSUNG, LG ve SVS hakkındaki iddiaların soruşturulmasına ise devam edilmiştir. Soruşturma kapsamında hazırlanan 09.09.2022 tarih ve 2021-4-051/SR-1 sayılı Soruşturma Raporu SAMSUNG tarafından 20.09.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. SAMSUNG, 20.09.2022 tarih ve 31334 sayılı yazısı ile 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük yazılı savunma süresinin bir katına kadar uzatılmasını talep etmiştir. Kurulun 06.10.2022 tarih ve 22-45/671-M sayılı kararı ile teşebbüsün ikinci yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. SAMSUNG'un ikinci yazılı savunması 18.11.2022 tarih ve 33110 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. İkinci yazılı savunmaya karşı hazırlanan 16.12.2022 tarih ve 2021-4-051/EG-01 sayılı Ek Görüş yazısı SAMSUNG tarafından 23.12.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. SAMSUNG, 23.12.2022 tarih ve 34067 sayılı yazısı ile 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük yazılı savunma süresinin bir katına kadar uzatılmasını talep etmiştir. Kurulun 12.01.2023 tarih ve 23-03/32-M sayılı kararı ile teşebbüsün üçüncü yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. SAMSUNG'un üçüncü yazılı savunması ise Kurum kayıtlarına 20.02.2023 tarihinde intikal etmiştir.
- (15) Soruşturma kapsamında hazırlanan 09.09.2022 tarih ve 2021-4-051/SR-2 sayılı Soruşturma Raporu LG tarafından 19.09.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. LG, 23.09.2022 tarih ve 31441 sayılı yazısı ile 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük yazılı savunma süresinin bir katına kadar uzatılmasını talep etmiştir. Kurulun 06.10.2022 tarih ve 22-45/671-M sayılı kararı ile teşebbüsün ikinci yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. LG'nin ikinci yazılı savunması 18.11.2022 tarih ve 33084 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. İkinci yazılı savunmaya karşı hazırlanan 16.12.2022 tarih ve 2021-4-051/EG-02 sayılı Ek Görüş yazısı LG tarafından 27.12.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. LG'nin üçüncü yazılı savunması ise 26.01.2023 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (16) Soruşturma kapsamında hazırlanan 09.09.2022 tarih ve 2021-4-051/SR-3 sayılı Soruşturma Raporu SVS tarafından 19.09.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. SVS, 21.09.2022 tarih ve 31360 sayılı yazısı ile 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesinde öngörülen 30 günlük yazılı savunma süresinin bir katına kadar uzatılmasını talep etmiştir. Kurulun 06.10.2022 tarih ve 22-45/671-M sayılı kararı ile teşebbüsün ikinci yazılı savunma süresi 30 gün uzatılmıştır. SVS'nin ikinci yazılı savunması 08.11.2022 tarih ve 32765 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. İkinci yazılı savunmaya karşı hazırlanan 07.12.2022 tarih ve 2021-4-051/EG-03 sayılı Ek Görüş yazısı SVS

23-36/671-227

tarafından 15.12.2022 tarihinde tebellüğ edilmiştir. SVS'nin üçüncü yazılı savunması ise 16.01.2023 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (17) Haklarında soruşturma yürütülen tarafların sözlü savunma toplantısı yapılması talebi üzerine LG ve SVS için 26.07.2023 tarihinde, SAMSUNG için ise 02.08.2023 tarihinde sözlü savunma toplantısı gerçekleştirilmiştir.
- (18) Yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Soruşturma Raporu'na, Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre 03.08.2023 tarih ve 23-36/671-227 sayılı ile nihai karar tesis edilmiştir.
- (19) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Soruşturma Raporu ve Ek Görüş sonucunda, SAMSUNG, LG ve SVS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği, adı geçen teşebbüslere aynı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası verilmesi gerektiği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülen Teşebbüsler

I.1.1. SAMSUNG

- (20) Samsung Electronics Benelux B.V.nin tek kontrolü altında bulunan SAMSUNG; televizyon, ses sistemleri, soğutucu, çamaşır makinası, bulaşık makinası, elektrikli süpürge, klima, ankastre, cep telefonu, tablet, akıllı saat, kurumsal görüntü sistemleri gibi tüketici elektroniği ve akıllı cihaz aksesuarlarının ithalatını, pazarlamasını, satışını ve dağıtımını gerçekleştirmekte, bunun yanı sıra yetkili servisleri aracılığıyla anılan ürünlere ilişkin satış sonrası destek hizmeti sunmaktadır.

I.1.2. LG

- (21) 1947 yılında Güney Kore'de kurulmuş olan LG Electronics Inc., LG'nin %100 hissedarı olup nihai olarak Koo ailesi tarafından yönetilen bir aile şirketi olan LG Group'un tek kontrolündedir. LG'nin faaliyetleri TV, ses sistemleri, IT ürünleri, beyaz eşya, iklimlendirme ürünleri (klima, ısıtma), mobil iletişim aletleri ve ev aletlerinin üretimi, satış ve pazarlaması ile satış sonrası servis hizmetleri olarak sıralanmaktadır.

I.1.3. SVS

- (22) 2003 yılında faaliyetlerine başlayan SVS, LG markalı ürünlerin ve Groupe SEB İstanbul Ev Aletleri San. ve Tic. AŞ'nin (Groupe SEB) Tefal ve Rowenta markalı ürünlerinin distribütörlüğünü yapmaktadır.

I.2. Sektöre İlişkin Bilgiler

I.2.1. Beyaz Eşya

- (23) Dayanıklı tüketim malları, genel olarak kullanım süresi bir yıldan uzun olan çeşitli ürünleri içermekte ve genelde beyaz eşya, küçük ev aletleri ve tüketici elektroniği şeklinde üçlü bir ayrıma tabi tutulmaktadır. Bu kapsamda beyaz eşyalar; buzdolabı, derin dondurucu, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın, ocak gibi temel ürünlerden; küçük ev aletleri; tost makinesi, robot, meyve presi, blender, mikser, süpürge, klima, şofben, termosifon, su arıtma gibi ürünlerden ve tüketici elektroniği de genellikle eğlence için kullanılan ve televizyon, DVD oynatıcılar, telefon, bilgisayar gibi ürünlerden oluşmaktadır.

23-36/671-227

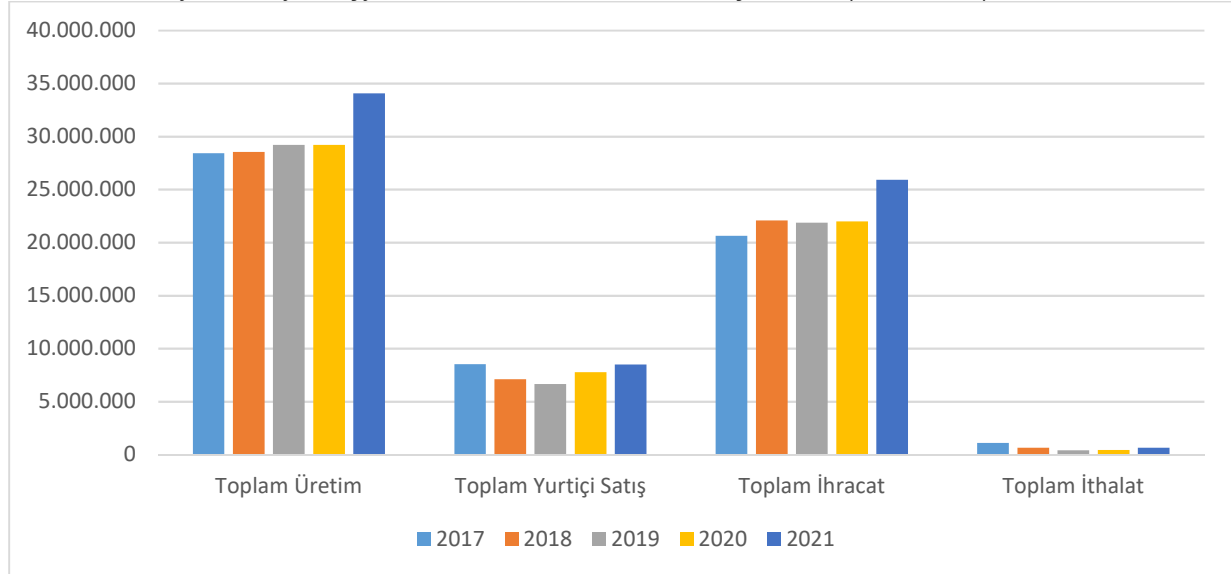
- (24) Beyaz eşya sektöründe Türk firmaların yanı sıra pek çok yabancı firma da faaliyet göstermekte ve sektörün hizmet kalitesinin yükseltilmesi amacıyla kurulan Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği'nin (TÜRKBESD) üyesi olan ARÇELİK, BSH, Electrolux Dayanıklı Tüketim Mamulleri Sanayi ve Ticaret AŞ (ELECTROLUX), Candy Hoover Euroasia Ev Gereçleri Sanayi ve Ticaret AŞ (HAIER EUROPE), Miele Elektrikli Aletler Dış Ticaret ve Pazarlama Ltd. Şti. (MIELE), Silverline Endüstri ve Ticaret AŞ (SILVERLINE) ve VESTEL, beyaz eşya sektöründe faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte, SAMSUNG ve LG gibi çeşitli teşebbüsler ise TÜRKBESD üyesi olmaksızın faaliyet göstermektedir.
- (25) Türkiye'de beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren TÜRKBESD üyesi teşebbüsler ve markalarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-1: Beyaz Eşya Üreticisi TÜRKBESD Üyesi Teşebbüsler ve Bu Teşebbüslerin Markaları¹

Teşebbüsler	Markalar
ARÇELİK	Arçelik, Beko, Grundig, Blomberg, Elektrabregenz, Arctic, Leisure, Flavel, Defy, Altus ve Dawlance
BSH	Bosch, Profilo, Siemens, Gaggenau
ELECTROLUX	Electrolux
HAIER EUROPE	Haier, Candy, Hoover
MIELE	Miele
SILVERLINE	Silverline, Schock, Esty
VESTEL	Vestfrost, Regal, Vestel, Finlux, Seg

Kaynak: TÜRKBESD

Grafik-1: Türkiye'de Beyaz Eşya Sektörüne Ait Üretim ve Satış Verileri (2017-2021)²



Kaynak: TÜRKBESD

- (26) Adet bazlı olarak son beş yıla ilişkin beyaz eşya sektörüne ait verilerden oluşturulmuş olan yukarıdaki tabloda görüleceği üzere, Türkiye'de beyaz eşya üretimi ve ihracatı artan eğilim göstermektedir. 2021 yılı itibarıyla 34 milyon adet beyaz eşya üreterek Avrupa'da en büyük üretim kapasitesine sahip ülke konumunda olan Türkiye, 26 milyon adet beyaz eşya ürününün ihracatını gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda esas ihracat pazarı Avrupa Birliği (AB) olup 100'den fazla ülkeye ihracat yapılmaktadır.

¹ <http://www.turkbesd.org/uyeler.php> Erişim Tarihi: 03.09.2022

² <http://www.turkbesd.org/bilgiler.php?P=22> Erişim Tarihi: 03.09.2022

- (27) TÜRKBESED'in Beyaz Eşya Sektörü Raporu'nda³ küresel anlamda odaklanılan hususların "Sürdürülebilir Etik, Çevrim içi Cihazlar, Endüstri Geçişleri ve Çok Kanallı Perakende" alanlarında yoğunlaştığı ortaya konulmuştur. Buna göre, çok kanallı perakende (*omnichannel*) günümüz alışkanlıklarına hitap eden bir satış şekli olarak ortaya çıkmaktadır. Beyaz eşya ürünleri için sanal gerçeklik alışveriş deneyiminin kullanım alanı bulmasıyla birlikte, sanal ve fiziksel alışveriş arasında kurulan köprü gittikçe belirginleşmeye başlamıştır. Bu bakış açısıyla, beyaz eşya sektörünün değişen tüketici alışkanlıklarına uyum sağlayacak şekilde evrileceği öngörülmektedir.⁴

I.2.2. Küçük Ev Aletleri

- (28) Günlük yaşamı kolaylaştırmak üzere satışa sunulan küçük ev aletleri; tost makinesi, ekmek kızartma makinesi, ütü, ısıtıcı, yiyecek hazırlama aletleri, süpürge, blender, mikser, mutfak robotu vb. gibi mutfak ve ev gereçleri ile saç şekillendirici gibi kişisel bakım ürünlerinden oluşmaktadır.
- (29) Küçük Ev Aletleri Sanayici ve İhracatçıları Derneği'nin (KESİD); ARÇELİK, Digicom Elektronik Pazarlama AŞ, Arzum Elektrikli Ev Aletleri San. ve Tic. AŞ, Aksu Mobilya Tekstil İnşaat Elektronik ve Ev Gereçleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Eksen Makine Sanayi ve Ticaret AŞ, Arnica Pazarlama AŞ, Güneş Plastik Kalıp San. ve Tic. AŞ, Kumtel Day. Tük. Mal. Plas. San. Tic. AŞ, Korkmaz Mutfak Eşyaları San. ve Tic. AŞ, Royal Ev Aletleri Üretim Dış Tic. Ltd. Şti., Saruhan Makine ve Elektrikli Ev Eşyaları San. Tic. AŞ, TECHNOcast Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ, Erna Maş Makina Tic. ve San AŞ, Fanset Elektrikli Ev Aletleri San. ve Tic. AŞ unvanlı on dört üyesi bulunmaktadır. Küçük ev aletleri sektöründe KESİD'e üye olmayan BSH, Groupe SEB, PHILIPS, SAMSUNG, VESTEL, Fakir Elektrikli Ev Aletleri Dış Ticaret AŞ, MIELE, Deima Elektromekanik Ürünler İnşaat Spor Malzemeleri İmalat Sanayi ve Ticaret AŞ gibi birçok teşebbüsün çeşitli markalarla Türkiye'de faaliyet gösterdiği de bilinmektedir.
- (30) Küçük ev aletleri, yalnızca belirli bir markanın ürünlerini satan münhasır mağazalar aracılığıyla tüketiciye ulaştırılabildiği gibi, büyük alanda daha fazla marka ile hizmet sunan organize perakende kanalları vasıtasıyla da pazarlanabilmektedir. Bunun yanı sıra, yerel zincir mağazalar ile geleneksel olarak faaliyetini sürdüren züccaciye mağazası gibi küçük ticari işletmeler de küçük ev aletleri satışı gerçekleştirmektedir. Kurulun 05.08.2021 tarihli ve 21-37/524-258 sayılı *Philips* kararında küçük ev aletlerinin satış kanalları aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:
- Geleneksel Kanal: Distribütör ile yapılan satışları ifade etmektedir.
 - Halıcı Kanalı: Çok katlı, bir evin hemen hemen tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ürün portföyüne sahip, genellikle senet ile satış yapan mağazaları ifade etmektedir (Evkur Alışveriş Merkezleri Ticaret AŞ (EVKUR), Boyner Büyük Mağazacılık vb.)
 - Modern Kanal: Ayrı bir ekonomik bütünlük olarak çeşitli ürün satışı yapan mağazalar ile yapılan satışları ifade etmektedir (Carrefoursa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi AŞ, Media Markt Turkey Ticaret Ltd. Şti (MEDIAMARKT), Vatan Bilgisayar Sanayi ve Ticaret AŞ (VATAN), Teknosa İç ve Dış Ticaret AŞ (TEKNOSA) gibi).

³<http://www.turkbesd.org/userfiles/files/T%C3%9CRKBESD%20Beyaz%20E%C5%9Fya%20Sekt%C3%B6r%20Raporu%20.pdf> Erişim Tarihi: 12.02.2022

⁴<http://www.turkbesd.org/userfiles/files/T%C3%9CRKBESD%20Beyaz%20E%C5%9Fya%20Sekt%C3%B6r%20Raporu%20.pdf>, Erişim Tarihi: 12.02.2022.

23-36/671-227

- Çevrim İçi Kanal: Çevrim içi alışveriş imkânı sağlayan, doğrudan iş yapılan iş ortaklarını ifade etmektedir (e-ticaret platformları vb.).

(31) E-ticarete olan talebin artması ile birlikte, küçük ev aletlerinin de modern kanal ve çevrim içi kanal gibi kanallar aracılığıyla satışı giderek artmaktadır.⁵

I.2.3. Tüketici Elektroniği

(32) Tüketici elektroniği sektörü dört alt başlık altında (ev içi elektroniği, taşınabilir elektronik cihazlar, bilgisayar ve araç içi elektroniği) toplanmaktadır. Sektörün Türkiye’de ve pazarın genelinde lokomotif temel ürünü televizyondur. Televizyon üretimi küresel olarak yılda ortalama 225 milyon adetlik cihaz üretimi ve 135 milyar dolarlık cirosu ile ülkelerin ekonomik büyümesine ve istihdamına önemli katkılar sağlamaktadır. Türkiye’de ARÇELİK, LG, SAMSUNG, PHILIPS, VESTEL ve Sony Eurasia Pazarlama AŞ (SONY) gibi birden fazla teşebbüsün çeşitli tüketici elektroniği ürünüyle rekabet halinde olduğu bilinmektedir.

(33) Tüketici elektroniği sektörü televizyonlar, müzik sistemleri, bilgisayarlar, cep telefonları, tabletler gibi ürünleri kapsamaktadır. Tüketici elektroniği ürünlerinin teknolojik olarak “klasik” olarak değerlendirilebilecek beyaz eşya ve küçük ev aletlerinden farklılaştıkları nokta, barındırdıkları teknolojinin daha ileri seviyede olması ve donanımları, kullandıkları işletim sistemleri sayesinde birçok uygulama ve özelliği aynı anda kullanma imkânını tüketiciye sunmalarıdır. Dolayısıyla söz konusu ürünler, tüketicilerin gözünde beyaz eşya ve küçük ev aletlerinden ayrı bir başlık altında kategorize edilmektedir.

(34) Yukarıdaki bilgiler ışığında, beyaz eşya, küçük ev aletleri ve tüketici elektroniği sektörlerinde farklı oyuncuların rol aldığı ve ürünlerin çeşitli satış kanalları aracılığıyla pazarlanabildiği söylenebilecektir. Beyaz eşya üretimi yapan teşebbüs sayısı, küçük ev aletleri ve tüketici elektroniği sektörlerinde faaliyet gösteren teşebbüslere kıyasla daha az olmakla birlikte, anılan sektörlerin tümünde çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösterdiği görülmektedir. Özellikle beyaz eşya üretimi kapsamında sağlayıcılar, farklı gelir grubundaki tüketicilere yönelik üretimlerini farklı markalar altında gerçekleştirmektedir. Bu durum, her bir markanın hitap ettiği müşteri grubuna özel olarak farklı tür satış ve pazarlama yöntemleri kullanılabilmesi bakımından sağlayıcılara esneklik sağlamaktadır.

(35) E-ticaretin gelişmesine bağlı olarak yukarıda değinilen ürün grupları bakımından çevrim içi satış kanalının toplam satışlar içerisindeki payı artmaktadır. Değişen tüketici alışkanlıkları, markaları çevrim içi kanalı daha etkin şekilde kullanmaya itmekte, bu sayede tüketiciler maddi bir araştırma maliyetine katlanmaksızın yüzlerce çeşit ürüne ve bu ürünlere fiyat bilgisine kolaylıkla ulaşabilmektedir. Bu durum, sağlayıcıları geleneksel kanala kıyasla daha büyük bir rekabet baskısı altında bırakmaktadır. Dolayısıyla e-ticaret ortamları, araştırma maliyetlerini düşürmesinin yanı sıra, sağlayıcılar arasındaki rekabeti artırması sayesinde de tüketici refahına olumlu etki etmektedir.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1. İlgili Ürün Pazarı

(36) Soruşturmaya taraf olan sağlayıcılar SAMSUNG ve LG ile LG’nin distribütörü konumundaki SVS’nin ürün portföyünü; bulaşık makinesi, buzdolabı, cep telefonu, çamaşır makinesi, derin dondurucu, klima, ütü, televizyon gibi elektronik ürünler

⁵ Kurulun 16.12.2021 tarih ve 21-61/859-423 sayılı BSH Muafiyet kararı.

23-36/671-227

oluşturmaktadır. İlgili ürün pazarı, dayanıklı tüketim malları ana başlığının altında tüketici elektroniği, beyaz eşya ve küçük ev aletleri gibi üç alt başlıkta incelenebileceği gibi, her bir alt ürün segmenti özelinde ayrı pazar tanımı da yapılabilecektir.

- (37) Bu çerçevede öncelikle belirtmek gerekir ki yukarıda anılan ürünler, nitelik ve kullanım amacı ile fiyat bakımından farklılaşmaktadır. Başka bir deyişle her bir ev elektroniği ürünü, kullanım amacı bakımından diğeriyle ikame edilemeyecek olması nedeniyle bir diğeriyle ayrılmaktadır. Örneğin, buzdolabı fiyatındaki görece bir artış sonucunda buzdolabı ihtiyacı olan tüketicilerin talebinin çamaşır makinesine yönelmesi olası değildir.
- (38) Bunun yanında, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin belirtilen ürün gruplarının büyük bir bölümünde aktif olduğu görülmektedir. Ancak yine de belirtilmelidir ki küçük ev aletleri; tüketicilerin kullanım amaçları, nitelikleri ve fiyatları bakımından birbirinden ayrılmaktadır. Söz konusu ürün grupları kendi içinde fiyat, kalite, kullanım amaçları, kullanım yeri ve nitelikleri gibi pek çok kriter bakımından farklılaşabilmektedir.
- (39) Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin küçük ev aletleri, beyaz eşya ve tüketici elektroniği alanlarının büyük bir bölümünde faaliyette buldukları anlaşılmaktadır. Bu itibarla, dosya kapsamında ilgili ürün pazarı en geniş haliyle "dayanıklı tüketim malları pazarı" olarak belirlenebileceği gibi; pazarın her bir ürün grubu bazında örneğin "çamaşır makinesi pazarı", "klima pazarı", "televizyon pazarı" vb. şekilde ayrı ayrı belirlenmesi de mümkündür.
- (40) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un (Kılavuz) 20. paragrafında "... inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyorsa ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir." ifadesine yer verilerek, alternatif pazar tanımlarının sonucu etkilemediği durumlarda ilgili pazarın tayin edilmeyebileceği belirtilmiştir. Dosya konusu iddialara ilişkin yapılacak değerlendirmeleri değiştirmeyeceğinden, ilgili ürün pazarı tanımı yapılmasına gerek görülmemiştir.

I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (41) İlgili coğrafi pazar belirlenirken, ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından giriş engellerinin, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. İnceleme konusu ilgili ürün pazarlarında yer alan ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşım, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.4. Değerlendirme

I.4.1. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesi Uygulamalarının 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Değerlendirilmesi

- (42) 4054 sayılı Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4. maddesi uyarınca "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır." Bu maddenin birinci fıkrasının (a) bendinde "mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım

şartlarının tespit edilmesi” yasaklanan haller arasında sayılmıştır. İlgili madde, aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi, rakip olmayan başka bir ifadeyle tedarik zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır. Bu yönüyle rekabeti kısıtlayıcı yeniden satış fiyatının tespiti uygulamaları, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında bir anlaşma olarak ele alınabilmektedir.

- (43) 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde ise Kurula belirli koşulları taşıyan anlaşma türlerine grup olarak muafiyet tanınmasını sağlayan ve söz konusu koşulları belirleyen tebliğler çıkarma yetkisi verilmiş bulunmaktadır. Bu doğrultuda, teşebbüslerin üretim ve dağıtım sürecini en iyi şekilde kurmalarını ve bunun sonucu olarak genellikle pazarda markalar arası rekabetin artmasını sağlayan dikey anlaşmalar, belirli koşulları sağlamaları halinde Kanun’un 4. maddesindeki yasaklamadan muaf tutulabilmektedir. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 2. maddesinde *“Üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar”*in yine bu Tebliğ’de sayılan koşulları taşıması koşuluyla 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinden muaf tutulacağı düzenlenmiştir. Bununla birlikte, 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinde sayılan dikey rekabet kısıtlamaları ağır rekabet sınırlaması niteliğini haiz olduğundan, bu eylemler grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca *“Tarafların herhangi birisinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya tavsiye etmesi mümkündür.”* Alıcıya bildirilen azami veya tavsiye nitelikteki satış fiyatlarının asgari veya sabit fiyata dönüşmemesi için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.
- (44) Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz’un (Dikey Kılavuz) 18. paragrafında yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasının doğrudan ya da dolaylı olarak yapılabileceği ifade edilmiştir. Sağlayıcı teşebbüsler, akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirlemelerinin yanı sıra, aynı ihlali değişik uygulamalar vasıtasıyla dolaylı yollarla da gerçekleştirebilmektedirler. Alıcının kâr marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilir. Dikey Kılavuz’un 19. paragrafında ise, yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasına yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemlerin, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edilebildiği durumlarda daha etkili olabileceği belirtilmiştir. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştıracaktır. Bu doğrultuda, sağlayıcıların yeniden satıcılarının yaptıkları satışlara yönelik yalnızca tavsiye fiyat verebildiği ve azami satış fiyatını belirleyebildiği, bunun haricinde yeniden satıcının asgari satış fiyatının belirlenmesi veya sabit fiyat oluşumuna sebebiyet verecek fiyat tespitinde bulunması eylemlerinin rekabet ihlali teşkil edeceği anlaşılmaktadır.

23-36/671-227

- (45) 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtildiği üzere, tavsiye niteliğindeki perakende satış fiyatlarının sağlayıcının baskı ve teşviki sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi gerekmektedir. Daha açık bir anlatımla, baskı ve teşvik unsuru, ilgili Tebliğ kapsamında muaf tutulan tavsiye niteliğinde fiyat listelerinin yayımlanmasının, aynı Tebliğ'de yasaklanan yeniden satış fiyatının tespitine dönüşüp dönüşmediğini belirleme konusunda ele alınan bir kriterdir. Bir başka deyişle, baskı ve teşvik unsuru yeniden satış fiyatına müdahale eyleminin doğrudan gerçekleştiği durumda ihlalin varlığını ortaya koymak için gerekli bir koşul olarak aranmamakta, yalnızca tavsiye edilen satış fiyatlarının uygulamadaki bayilerin satış fiyatı ile paralelliğinin, bayinin inisiyatif sonucunu mu gerçekleştiğini veyahut sağlayıcının tavsiye adı altında yayımladığı fiyatlara uyum konusunda kurduğu baskı sonucunda mı geliştiğini ortaya koymak hususunda önem arz etmektedir. Dolayısıyla ilgili hükümden anlaşıldığı üzere, yeniden satış fiyatına doğrudan müdahalenin varlığını gösteren bulgular sabit olduğunda baskı ve teşvik unsuru ihlalin niteliğini ortaya koymakta belirleyici bir unsur teşkil etmemektedir.
- (46) Yeniden satış fiyatının tespiti davranışı, bireysel muafiyet bakımından ele alındığında, Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz'un 8. paragrafında dikey anlaşmalar bakımından yeniden satış fiyatına minimum sınır getirilmesinin amacının rekabeti sınırlamak olduğunun ilk bakışta görülebilecek kadar açık olduğu belirtilmektedir. Bunun yanında aynı Kılavuz'un 9. paragrafında anlaşmanın amaç bakımından 4. maddeyi ihlal ettiğinin tespit edilmesi durumunda; ayrıca anlaşmanın pazarda yarattığı ya da yaratacağı etkilerin araştırılmasına gerek olmadığı, anlaşmanın rekabeti sınırlamak amacıyla yapıldığının tespit edildiği hâllerde ilave olarak anlaşmanın etkilerinin de araştırılmasının ve ihlalin ağırlığının ortaya konulmasının idari yaptırımın belirlenmesi amacıyla yönelik olduğu yer almaktadır.
- (47) Buradan hareketle, yeniden satış fiyatının tespiti eylemine 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınmasının mümkün olmadığı değerlendirilmektedir. Zira söz konusu uygulamanın, istisnai durumlar dışında, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sıralanan ve birlikte sağlanması gerektiği belirtilen muafiyet koşullarını karşılaması beklenmeyecektir. Benzer şekilde, yeniden satış fiyatının tespiti eylemi, Türk ve AB rekabet hukukunda ağır bir dikey rekabet kısıtlaması olarak kabul edilmekte, Kurul tarafından alınan birçok kararda, Avrupa Komisyonuna (Komisyon) benzer şekilde yeniden satış fiyatının tespitinin rekabet ihlali olarak değerlendirilebilmesi için amaç unsurunun varlığının yeterli olduğu belirtilmektedir. Yeniden satış fiyatının belirlenmesi neticesinde tüketiciler daha yüksek fiyatlarla karşılaşabilmektedir. Fiyat rekabetinin piyasalarda etkinliği ve dolayısıyla iktisadi refahın artırılmasını sağlayan temel unsur olduğu göz önüne alındığında, marka içi rekabetin fiyata müdahale etmek suretiyle sınırlandırılması tüketici refahını olumsuz yönde etkilemektedir. Yeniden satış fiyatının tespitinin amaç bakımından rekabeti kısıtlayıcı niteliği haiz olduğu; rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasa dahi anılan uygulamanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilebileceği açıktır.

I.4.2. Öneri ve Soruşturma Sürecinde Elde Edilen Bilgi ve Belgelerin Değerlendirilmesi⁶

I.4.2.1. SAMSUNG Hakkında Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Bulgu-1

- (48) SAMSUNG İzmir bayisi Doğan Dayanıklı Tüketim Malları Tic. Ltd. Şti.den (DOĞAN) alınan ve tarihi net olarak belirlenememekle birlikte, SAMSUNG (.....) çalışanı (.....) (.....) ile DOĞAN (.....) (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)) : [İçeriği anlaşıl原因amayan 2 adet görsel paylaşılmıştır.]
(.....) ((.....)): “(.....) bu admlar fiyatları değiştirmeyeceklerse”
(.....) ((.....)): “biz düşelim istersen”
(.....) ((.....)) : “**Yok değiştirtcem**”
(.....) ((.....)): “akşama kadar beklicem”
(.....) ((.....)): “eğerki yükseltmezlerse bende düşerim haberin olsun (.....)”

- (49) Bulgu-1’de yer alan ve SAMSUNG bayisi ile SAMSUNG çalışanı arasında geçen yazışmada, düşük fiyat uygulayan bayiler SAMSUNG’a şikâyet edilmektedir. Buna göre, bir SAMSUNG bayisinin düşük fiyat uygulayan diğer bayilerin uyguladığı fiyatlara ilişkin fiyat görsellerini paylaşarak anılan bayilerin fiyatlarını yükseltmemesi durumunda kendisinin düşüreceğini ifade ettiği görülmektedir. Akabinde ilgili SAMSUNG yetkilisinin söz konusu fiyatı değiştirteceğini belirttiği anlaşılmaktadır.
- (50) SAMSUNG tarafından ilgili belgeye yönelik olarak yapılan açıklamada, DOĞAN’ın çevrim içi kanalda ürün satmadığı, bağlı olduğu ve alt bayisi olan Bilsev Grup’a bağlı CSM Ev Aletleri AŞ firmasına satış yaparak bu firma üzerinden çevrim içi kanalda “Kırmızı Elma” adı altında satış gerçekleştirdiği, SAMSUNG’un söz konusu firma ile herhangi bir organik bağının bulunmadığı, ilgili yazışmada yeniden satıcının ürünlerin daha düşük fiyatlardan satılmasından duyduğu rahatsızlığı SAMSUNG’a ilettiği, her ne kadar bu belgeye istinaden bayi fiyatlarının yukarı çekilmeye çalışıldığı iddiasında bulunulsa da söz konusu yazışmanın hem tarihinin belirsiz olması hem de yazışmaya konu görsellerin içeriğinin anlaşıl原因amaması sebebiyle hiçbir şekilde ispat vasıtası olarak değerlendirilemeyeceği, bunlara ilaveten SAMSUNG bayisinin “akşama kadar beklicem” ve “eğerki yükseltmezlerse bende düşerim haberin olsun (.....)” ifadelerinden ilgili bayinin SAMSUNG’u tehdit ettiğinin açıkça görüldüğü, SAMSUNG’un faaliyet gösterdiği pazarların hiçbirinde perakende fiyatları kontrol etmediği, satış ve fiyatlandırma stratejisinin alt pazardaki yoğun rekabet ve dengeleyici alıcı gücü nedeniyle yeniden satıcılarından bağımsız olmadığı belirtilmiştir.
- (51) İlgili bulguda yer alan yazışmalardan görüleceği üzere, düşük fiyat uygulayan bayiler görseller ile birlikte SAMSUNG yetkilisine şikâyet edilmekte ve SAMSUNG tarafından aksiyon alınması talep edilmektedir. SAMSUNG yetkilisi, bayi tarafından yöneltilen diğer bayilerin uyguladıkları fiyatların yükseltilmesi yönündeki talebini “Yok değiştirtcem” diyerek yanıtlamakta olup bu husus SAMSUNG’un düşük fiyat uygulayan bayilerin fiyatlarına müdahale politikasını ortaya koymaktadır. Nitekim bayilerin satış fiyatlarını bağımsız bir şekilde belirledikleri durumda, bir bayinin düşük fiyatla satış yapan başka bir bayiye sağlayıcıya şikâyet etmesinin ve sağlayıcının da bunu olumlu yanıtlamasının ticari hayatın olağan akışına uygun olmadığı kabul edilmelidir. Diğer

⁶ Yazışmalarda geçen ifade hataları düzeltilmeden oldukları haliyle korunmuştur.

23-36/671-227

yandan, belgede tarihin bulunmaması ve içeriğindeki görselin anlaşılır olmaması gibi şekilsel hususların eksikliği, belgenin esasına yönelik değerlendirmeleri etkilememektedir. Sonuç olarak, ilgili belgenin SAMSUNG'un yeniden satıcıların fiyatlarına müdahale etme politikasını ortaya koyduğu değerlendirilmiştir.

Bulgu-2

- (52) SAMSUNG (.....) çalışanı (.....)'den elde edilen ve SAMSUNG (.....) ((.....)) ile SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen 03.05.2018 tarihli SETK CE TV Kam isimli Whatsapp grup yazışmasında⁷ yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): "Yeni 2018 modeli. tavsiye edilen satış fiyatı 6299 birinci haftadan itibaren 5399".

(.....) ((.....)): "Hala 2018 yeni model t&c görüşmeleri tamamlanamadı"

(.....) ((.....)): "Pazaryeri konusunda bazı katı kararlar vermeliyiz (buna zincir pazaryeri mağazaları da dahil)"

(.....) ((.....)): "55nu8000 v offered t&c net cost after fm and bm = 5381 incl vat"

⁷ Anılan belgenin İngilizce dilinden çevrilen orijinal versiyonu şöyledir:

(.....) ((.....)): [e-pazaryerinde satışa sunulan SAMSUNG markalı televizyon modellerinin fiyatlarına ilişkin ekran görüntüleri paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): "new 2018 model. Rrp 6299 from 1st week 5399".

(.....) ((.....)): "still 2018 new model t&c negotiations couldn't be finished"

(.....) ((.....)): "we should give some strict decisions regarding mp (for chain mp stores as well)"

(.....) ((.....)): "55nu8000 v offered t&c net cost after fm and bm = 5381 incl vat"

(.....) ((.....)): [e-pazaryerinde satışa sunulan SAMSUNG markalı televizyon modellerinin fiyatlarına ilişkin ekran görüntüleri paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): "65nu8000 rrp 9299 // from 1st week 8399 teknoteks (.....)"

(.....) ((.....)): "I talked with the dealer"

(.....) ((.....)): "There is a misunderstanding"

(.....) ((.....)): "He will correct the prices in a few with minutes"

(.....) ((.....)): "It is not one dealer issue i just gave it as an example"

(.....) ((.....)): "there is güreller, konya sbs etc"

(.....) ((.....)): "we need to set some rules to manage mp [otherwise mp will control our business]"

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): "65nu8000 tavsiye edilen satış fiyatı 9299 // birinci haftadan itibaren 8399 teknoteks (.....)"

(.....) ((.....)): "**Bayi ile konuştum**"

(.....) ((.....)): "**Bir yanlış anlaşılma var**"

(.....) ((.....)): "**Birkaç dakika içinde fiyatları düzelterek.**"

(.....) ((.....)): "Bu bir bayi meselesi değil ben sadece bir örnek verdim"

(.....) ((.....)): "Güreller, konya sbs vs var"

(.....) ((.....)): "**Pazaryerini yönetmek için bazı kurallar koymamız gerekiyor aksi takdirde pazaryeri bizim işimizi kontrol edecek**"

- (53) Bulgu-2'de yer alan SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen yazışmanın temelini SAMSUNG markalı muhtelif TV modellerinin fiyatları oluşturmaktadır. SAMSUNG tarafından yapılan savunmada; ilgili bulgunun SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışmadan ibaret olduğu, yazışmanın açıklanan sebeplerle "anlaşma kriterini" de sağlamadığı, SAMSUNG'un yeniden satıcılarının performanslarını korumak ve zamanında bilgilendirilmeyen yeniden satıcıların ek bütçe taleplerini yönetmek amacıyla güncellenen tavsiye edilen fiyatları her bir yeniden satıcısına bildirmeyi hedeflediği, bu bilgilendirmenin geç yapılması ya da hiç yapılmaması durumunda, ilgili iş ortaklarının ürünleri son kullanıcıya önceki fiyatlardan satmış bulunacakları ve gerekli olması halinde aynı ürünü güncellenmiş fiyatlardan yeniden stoklayacakları için iş ortaklarının kendi performans seviyelerinden tatmin olmayabilecekleri ve bizi neden zamanında bilgilendirmediniz şeklinde serzenişte bulunabilecekleri, dolayısıyla ilgili yazışmanın SAMSUNG çalışanları arasında bu bildirimlere yönelik aksaklıklar bakımından kendi aralarında yaptıkları bir iç görüşme niteliğinde olduğu, bu hususun ilgili yazışmada "bayi ile konuştum, bir yanlış anlaşılma var, birkaç dakika içinde fiyatları düzelterek" ifadelerinden de açık bir şekilde görülebildiği, SAMSUNG'un yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamasında bulunmadığı ifade edilmiştir.
- (54) Yazışmada SAMSUNG çalışanı (.....) ((.....)) tarafından, 2018 model TV'lere ilişkin müzakere süreçlerinin henüz sona ermediği, çevrim içi pazaryerlerinde satış gerçekleştiren satıcılar ile pazaryerinde satıcı konumunda bulunan elektromarketlere ilişkin katı kararlar alınması gerektiği belirtilmektedir. Akabinde tavsiye edilen satış fiyatından daha düşük fiyat belirleyen ve SAMSUNG bayisi olduğu tahmin edilen "teknoteks (.....)" isimli yeniden satıcının uyguladığı fiyata ilişkin görsel SAMSUNG çalışanı (.....) ((.....)) ile paylaşılmaktadır. (.....) ((.....)) cevaben, bayi ile görüşüğünü, bir yanlış anlaşılma olduğunu ve bayinin fiyatını birkaç dakika içerisinde değiştireceğini belirtmektedir. Bunun üzerine (.....) ((.....)) bu sorunun tek bir bayiyle sınırlı olmadığını, yalnızca bir örnek vermek istediğini, Güreller ve Konya SBS gibi başka yeniden

23-36/671-227

satıcıların uyguladıkları fiyatların da düşük olduğunu, pazaryerindeki satıcıların fiyatlarını yönetebilmek için bazı kurallar konulması gerektiğini, aksi takdirde pazaryerlerindeki satıcıların SAMSUNG'un faaliyetlerini kontrol eder hale geleceğini belirtmektedir.

- (55) Bulgu-2'deki yazışmalardan, pazaryerlerinde satıcı konumunda bulunan yeniden satıcıların fiyatlarının sıkı bir şekilde takip edildiği ve düşük fiyat uygulayan yeniden satıcılara fiyatların yükseltilmesi için SAMSUNG tarafından müdahale edildiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, farklı fiyat uygulayan teşebbüslerin varlığı SAMSUNG bünyesinde rahatsızlık yaratmakta ve buna ilişkin kurallar belirlenmesi gerektiğine yönelik katı bir karar alınması gerektiği ifade edilmektedir. Nitekim bulguda geçen "Pazaryeri konusunda bazı katı kararlar vermeliyiz (buna zincir pazaryeri mağazaları da dahil)", "Bu bir bayi meselesi değil ben sadece bir örnek verdim", "Güreller, konya sbs vs var" ve "Pazaryerini yönetmek için bazı kurallar koymamız gerekiyor aksi takdirde pazaryeri bizim işimizi kontrol edecek" ifadeleri bu durumu ortaya koymaktadır. İlaveten, fiyat görselinin paylaşılmasının akabinde diğer SAMSUNG çalışanının ilgili bayi ile iletişime geçerek fiyatını düzeltmesini talep ettiğini ve bayinin fiyatını düzeltereğini söylediğini belirtmesine ilişkin olarak kullanılan "Bayi ile konuştum", "Birkaç dakika içinde fiyatları düzelterek." ifadelerinden hareketle SAMSUNG tarafından bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-3

- (56) DOĞAN'dan alınan (.....) ((.....)) isimli şahıs ile DOĞAN (.....) ((.....)) arasında geçen 27.03.2020 tarihli Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)

(.....) ((.....)): "Taksit oranları nisandada geçerli olacakmı"

(.....) ((.....)): "bu mart ayı sen belirt adamlar bize bu şekilde söyledi"

(.....) ((.....)): "belki nisanda paket bile olmayabilir"

(.....) ((.....)): "Nisan'da çikalım dostum biz bunları zaten Cuma bugün Pazartesi 1 nisan net olur her şey"

(.....) ((.....)): "Pakette olmuycaksa olmasın"

(.....) ((.....)): "1 gün için herşey değişmez"

(.....) ((.....)): "sen bilirsin valla (.....) bey yırttı kendini ver hemen (.....) diye"

(.....) ((.....)): "ben sana ilettim"

(.....) ((.....)): "🤔🤔"

(.....) ((.....)): "Ok Nisan'da değişmeyecekse oranlar yapıştırırım"

(.....) ((.....)): "Bide çekli fiyatlar nerde"

(.....) ((.....)): "Çekli fiyat şimdilik verme önümüzdeki ay adetler gelince öyle konuşuruzonları"

(.....) ((.....)): "Peki"

(.....) ((.....)): "şimdi adet az ya"

(.....) ((.....)): "belki interner satar falan"

(.....) ((.....)): "orda direk geçio hesaba para"

(.....) ((.....)): "Haklısın bned eöyle düşündüm ama bağlantı yapacaklar için en azından vade ayarlarını yapın"

(.....) ((.....)): "Bu internet başınızı ağrıttıcak söylemedi demeyin"

(.....) ((.....)): *“walla internet fiyatları çok yukarıda”*

(.....) ((.....)): *“şimdilik”*

(.....) ((.....)): *“sen sakın internetten satacaklara mal verme”*

(.....) ((.....)): *“Hiç değil ki sen bunları 15 güne indireceksin”*

(.....) ((.....)): *“internetten satış yasak”*

(.....) ((.....)): *“verenlerin primini keseceklermiş”*

(.....) ((.....)): *“Görürseniz haber verin müdahale ederim”*

(.....) ((.....)): *“**Sen nasıl satçan netten**”*

(.....) ((.....)): *“sana yasak değil mi?”*

(.....) ((.....)): *“**internette sadece 3 toptancı olacak**”*

(.....) ((.....)): *“iyatlar sabit”*

(.....) ((.....)): *“**fiyatlar sabit**”*

(.....) ((.....)): *“**hiç birimiz değiştirmicekmişiz**”*

(.....) ((.....)): *“Peki”*

(.....) ((.....)): *“Nisa'n oranları ne zaman belli olur”*

(.....) ((.....)): *“banalar”*

(.....) ((.....)): *“bankalar ve”*

(.....) ((.....)): *“Evet”*

(.....) ((.....)): *“samsungdan haber bekliyoruz”*

(.....) ((.....)): *“adamlar duyunca yapıştırmaya devam”*

(.....) ((.....)): *“Yarın sabah basıyorum fiyatları banka oranları aşağı inerse can sıkır 2 günde bir değişirim diye bağırır herkes haklı olarak”*

(.....) ((.....)): *“ondan diyorum”*

(.....) ((.....)): *“Oranları koruyabilirsek iyi olur”*

(.....) ((.....)): *“ben çok değişçeğini sanmıyorum”*

(.....) ((.....)): *“ama herkese 31 marta kadar geçerli diye yaz”*

(.....) ((.....)): *“banka bu sağı solu belli olmaz”*

(.....) ((.....)): *“bizimkiler destekleri çok değişçeğini düşünmüyorumda”*

(.....) ((.....)): *“Bu kötü olur gibi 3 gün var ayın kapanmasına ve yarın zaten Cumartesi”*

- (57) SAMSUNG bayisi ile (.....) ((.....)) adlı kişi arasında geçen yazışmada, SAMSUNG tarafından fiyatların sabitlendiğinin, internet üzerinden satış yapanların primlerinin kesileceğinin konuşulduğu ve internette yalnızca üç tane toptancının çevrim içi kanallarda satış yapabileceğine yönelik iddiaların tartışıldığı görülmektedir.
- (58) Belgeye ilişkin olarak SAMSUNG tarafından yapılan savunmada, (.....) ((.....)) adlı kişinin SAMSUNG çalışanı olmadığı ve ilgili belgenin herhangi bir ihlali ispatlamadığı ileri sürülmüştür.
- (59) Söz konusu yazışmanın taraflarından (.....) ((.....))'nin SAMSUNG ile ilişkisi net olarak tespit edilememiştir. Bulguda yer alan *“internetten satış yasak verenlerin primini keseceklermiş”* ve *“internette sadece 3 toptancı olacak fiyatlar sabit hiç birimiz değiştirmicekmişiz”* şeklindeki ifadelerin lafzından, söz konusu hususların duyuma dayandığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle söz konusu delilin tek başına ihlali ortaya koymak için yeterli olmadığı ve herhangi bir ihlal isnadına dayanak teşkil etmeyeceği değerlendirilmiştir.

Bulgu-4

- (60) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 07.07.2020 tarihinde GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): "40t amazon 2650 ye cikiyor. Klimayi soruyor. Tv uyduramadi"

(.....) ((.....)): "Su an klima da destek yok. Olucak galiba 14 te de onlar gelecek. Müdahale ediyorlar. 20 adet vermişler ■■ etti malın -10 ile satıur su an Amazon"

(.....) ((.....)): "Izmir 3200 tl ye satiyor nette zaten Bozmuşlar Klimayida Koc ticaret"

(.....) ((.....)): "Ona da müdahale edildi"

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): Konyada girdi lse"

(.....) ((.....)): "Ona Trendyol destek veriyor 5+5. Ortalık karıştı zaten. Samsung çular her yeri arıyor su an. Mali nerden bulmuş olabilir (.....) e sorsana bir araştırsın. Ya biri batıyor ya da çok büyük kart operasyonu var ■■. Mal bizim çıkarsa ■■ tuttuk ■■"

(.....) ((.....)): "Ya sizin maliniz Ya serenin diyor. 100 adet mal koymuş diyor Arastiriyor"

(.....) ((.....)): "Ok Yada batan birisinin 100 de yazar 200 de yazar. Orası hikaye"

(.....) ((.....)): "Ya kendi aralarında amazon ve trendyol kapisiyor diyor. Yada biri fiyatı bozdu soruyor. Bu fiyatlardan dolayı beklemeye aldı (.....) veremedim çıkıyorum burdan"

(.....) ((.....)): "OK"

(.....) ((.....)): "Trendyol mali yakıyor. Konustu Her yerden aldım diyormuş. Serendende almış disardanda"

(.....) ((.....)): "Ok tmm bizde öğrendik seren den değil Bursa de tel den almış Seri nota baktırdık DETEL TEKNOSPORT"

- (61) Söz konusu Whatsapp yazışmasının konusunu, muhtelif satıcılar tarafından klima ürünü için uygulanan fiyatlar ve bazı düşük fiyatlı TV ürünlerinin hangi distribütörden temin edildiği hususları oluşturmaktadır. SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada, SAMSUNG'un bu yazışmalara taraf olmaması dolayısıyla yazışmaların içeriğine vakıf olmadığı ve kendisinden bu yazışmaları tam anlamıyla anlaması ve buna göre yorum yapmasının beklenmesinin uygun olmadığı, bahse konu bulgunun GÜRSES KURUMSAL çalışanlarının iç yazışması niteliğinde olduğu ve ihlale dayanak teşkil etmeyeceği ifade edilmiştir.

- (62) GÜRSES KURUMSAL, SAMSUNG'un distribütörü olarak faaliyet göstermekte ve SAMSUNG'dan tedarik ettiği ürünleri alt bayilere satmaktadır. Yazışmada ilk olarak klima ürününe ilişkin düşük fiyat uygulayan Koç Ticaret'in fiyatına GÜRSES KURUMSAL tarafından müdahale edildiği anlaşılmaktadır. İkinci olarak SAMSUNG markalı bir TV'nin Konya ilinde faaliyet gösterdiği anlaşılan bir bayi tarafından DSM Grup Danışmanlık İletişim ve Satış Ticaret AŞ (TRENDYOL) isimli platform üzerinden indirimli olarak satıldığı, düşük fiyat uygulayan bayiye TRENDYOL tarafından destek verildiği, bu durumun SAMSUNG yetkililerinde memnuniyetsizlik oluşturduğu, ürünün hangi toptancı (yazışma içeriğine bakıldığında SAMSUNG tarafından bu toptancının GÜRSES KURUMSAL veya SEREN olduğu değerlendirilmektedir.) tarafından tedarik edildiğinin belirli olmadığı ve SAMSUNG yetkililerinin ilgili distribütörü tespit etmeye çalıştıkları, söz konusu ürünlerin GÜRSES KURUMSAL tarafından tedarik edilmiş olması halinde GÜRSES KURUMSAL'ın bu durumdan olumsuz etkileneceğinin ifade edildiği görülmektedir. Her ne kadar yazışmanın tarafı SAMSUNG olmasa da, ilgili belge, dosyadaki diğer deliller ile birlikte ele alındığında SAMSUNG'un internetteki satış fiyatlarını takip ettiğini ve düşük fiyatlı ürünlerin hangi distribütörden temin edildiğini tespit ederek fiyatların yukarı çekilmesini sağlamaya çalıştığını göstermektedir. Bu noktada, ilgili ürünün hangi distribütörden elde edildiğinin tespit edilmesi iki bakımdan önem taşımaktadır. İlki, ilgili ürünün fiyatına, onu tedarik eden distribütör aracılığıyla müdahale edilmesi; ikinci olarak ise, bu ürünün distribütörüne, ürünün fiyatının bayiler tarafından düşürülmesini engellemeye yönelik çeşitli yaptırımlar uygulanmasıdır. Söz konusu yazışmada GÜRSES KURUMSAL'ın söz konusu ürünün kendisinden alınmış olması ihtimalinden duyduğu endişe de buna dayanmaktadır. Bu çerçevede, ilgili delilin SAMSUNG tarafından uygulanmakta olan yeniden satış fiyatının tespiti politikasını yansıttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-5

- (63) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 02.12.2020 tarihinde "Satış Destek Ekib" isimli Whatsapp grubunda GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) arasında geçen yazışmada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): "**(.....)⁸ ARADI. ARGOS⁹ RB50Yİ İNTERNETTE ÇOK UCUZA SATIYORMUŞ BEYAZINI. MÜDAHALE EDER MİSİNİZ DEDİ**"

(.....) ((.....)): "**Ok tmm**"

- (64) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 02.12.2020 tarihinde "samsung satış yönetimi" isimli grupta GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): "**(.....) ARADI. ARGOS RB50Yİ İNTERNETTE ÇOK UCUZA SATIYORMUŞ BEYAZINI. MÜDAHALE EDER MİSİNİZ DEDİ (.....) BEY**"

(.....) ((.....)): "**Edildi 230 tl artırıldı fiyat**"

- (65) Söz konusu Whatsapp yazışmalarında, GÜRSES KURUMSAL Pazarlama Müdür Yardımcısı tarafından; SAMSUNG (.....) kendisini aradığı ve RB50 olarak anılan SAMSUNG marka buzdolabının "ARGOS" olarak ifade edilen bayi tarafından internette çok ucuza satıldığını belirttiği ve müdahale edilmesini talep ettiği ifade edilmektedir. Ek olarak, ilgili yazışmada geçen ifadelerle göre, GÜRSES KURUMSAL çalışanlarının yer

⁸ GÜRSES KURUMSAL tarafından, söz konusu kişinin SAMSUNG (.....) ((.....)) olduğu belirtilmiştir.

⁹ ARGOS Elektronik Ticaret AŞ olduğu değerlendirilmiştir.

23-36/671-227

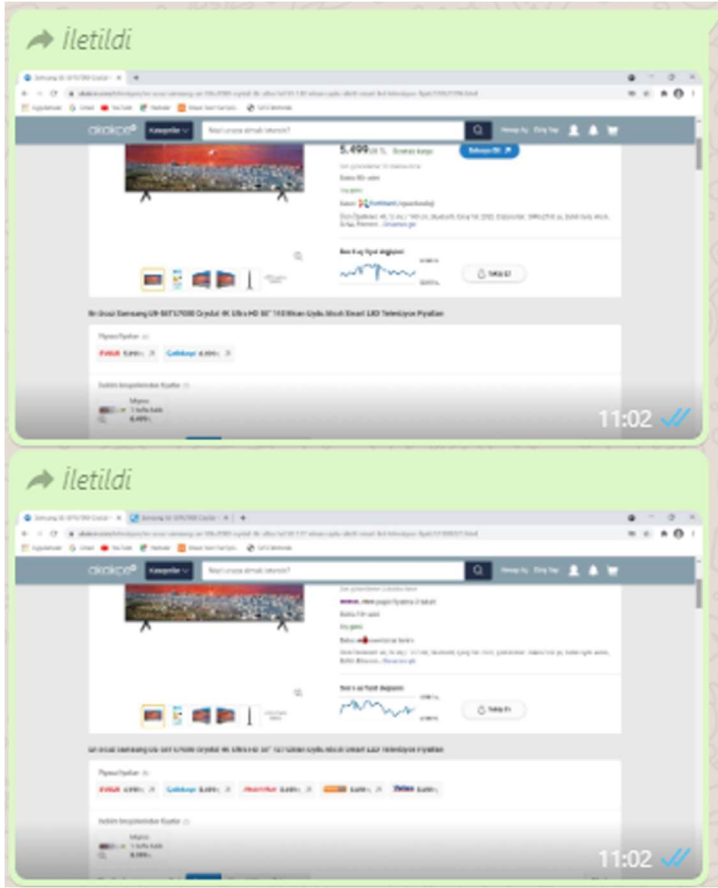
aldığı çeşitli Whatsapp gruplarında GÜRSES KURUMSAL (.....) tarafından bu duruma müdahale edilmesi talep edilmekte, GÜRSES KURUMSAL yetkilisi (.....) ((.....)) tarafından fiyata müdahale edilerek 230 TL fiyat artışı sağlandığına dair (.....) ((.....))'ye dönüş yapılmaktadır.

- (66) Söz konusu bulguya ilişkin olarak SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada, SAMSUNG'un bu yazışmalara taraf olmaması dolayısıyla yazışmaların içeriğine vakıf olmadığı ve kendisinden bu yazışmaları tam anlamıyla anlaması ve buna göre yorum yapmasının beklenmesinin uygun olmadığı, bulgunun GÜRSES KURUMSAL'ın iç yazışması niteliğinde olduğu, yazışmalarda geçen isimlerin SAMSUNG çalışanları olduğu dahi teyit edilmeden mesnetsiz bir ihlal isnadında bulunduğu, ayrıca ihlalin gerçekleşip gerçekleşmediğini göstermediği ifade edilmiştir. Öncelikle, yazışmalarda geçen “(.....)” isimli kişinin soy ismi, nerede ve hangi pozisyonda çalıştığına dair bilgilerin GÜRSES KURUMSAL aracılığıyla teyit edildiği ve bu hususun soruşturma bildiriminde de SAMSUNG'a iletildiği, buna ilişkin olarak SAMSUNG tarafından herhangi bir itiraz ileri sürülmediği yahut somut verilerle aksinin ortaya konulmadığı belirtilmelidir. İkinci olarak, delile konu yazışmanın tarafının SAMSUNG olmaması, belge içeriğinde yer alan maddi vakianın gerçeği yansıtmadığı anlamına gelmemektedir. Maddi gerçeği ortaya koyan ve hukuka uygun yollarla elde edilmiş olan her türlü delil ihlalin ispatına dayanak teşkil edebilecektir.
- (67) İncelenen belge içeriğinden, SAMSUNG'un, distribütörü konumunda bulunan GÜRSES KURUMSAL aracılığıyla internette düşük fiyat ile ürün satışı gerçekleştiren bir bayinin (ARGOS) fiyatına müdahale ettiği ve fiyatın artırılmasını sağladığı anlaşılmaktadır. Bu durum, ARGOS adlı bayi özelinde, bayinin dilediği fiyatı belirleme serbestisine etki edecek nitelikte bir müdahalenin varlığını ortaya koymaktadır. Sonuç olarak SAMSUNG tarafından GÜRSES KURUMSAL vasıtasıyla “ARGOS” olarak ifade edilen yeniden satıcının satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-6

- (68) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 06.04.2021 tarihinde GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile (.....) ismi ile kayıtlı kişi arasında geçen Whatsapp yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): “**Salam (.....)¹⁰ Çetinkaya¹¹ da takmış ev kur¹² a Fiyat yükseltme yapabiliirmiyiz?** (kakhaha emoji)”

- (69) Söz konusu yazışmada GÜRSES KURUMSAL çalışanları arasında Samsung marka bir televizyonun Akakçe Bilgi Teknolojileri San. ve Tic. AŞ (AKAKÇE) adlı internet sitesindeki fiyat karşılaştırmasına dair bir ekran görüntüsü paylaşılmış ve ÇETİNKAYA adlı bayinin EVKUR adlı bayinin uyguladığı fiyattan rahatsız olduğu ifade edilerek EVKUR’un fiyatlarının yükseltilmesi talep edilmiştir.
- (70) SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada, SAMSUNG’un bu yazışmalara taraf olmaması dolayısıyla yazışmaların içeriğine vakıf olmadığı ve kendisinden bu yazışmaları tam anlamıyla anlaması ve buna göre yorum yapmasının beklenmesinin uygun olmadığı, bahse konu bulgunun GÜRSES KURUMSAL çalışanlarının iç yazışması niteliğinde olduğu, yazışmalarda geçen isimlerin SAMSUNG çalışanları olduğu dahi teyit edilmeden mesnetsiz bir ihlal isnadında bulunduğu, bulgunun bahse konu müdahalenin gerçekleşip gerçekleşmediğini gösteremediği ifade edilmiştir.
- (71) Tespite konu ekran görüntüsünde, “EVKUR” ve “ÇETİNKAYA” adlı yeniden satıcıların yer aldığı görülmekte olup ÇETİNKAYA’nın EVKUR’un fiyatından rahatsız olduğu ve durumu GÜRSES KURUMSAL’a iletildiği anlaşılmaktadır. GÜRSES KURUMSAL yetkilisi ise ilgili ekran görüntülerini SAMSUNG’a aktararak “EVKUR”un fiyatının

¹⁰ GÜRSES KURUMSAL’dan gelen 06.09.2021 tarih ve 20860 sayılı cevabi yazıdan bu kişinin SAMSUNG (.....) ((.....)) olduğu tespit edilmiştir.

¹¹ ÇGS Çetinkaya Giyim Sanayi ve Ticaret AŞ olduğu değerlendirilmektedir.

¹² Evkur Alışveriş Merkezleri Ticaret AŞ olduğu değerlendirilmektedir.

23-36/671-227

yükseltmesini talep etmiştir. GÜRSES KURUMSAL'ın bu yöndeki talebine SAMSUNG çalışanı tarafından herhangi bir karşılık verilmediği görülmektedir. Elde edilen delilin kapsamından hareketle, söz konusu yazışmanın SAMSUNG tarafından EVKUR'un fiyatlarına müdahale edilip edilmediğini göstermek bakımından yeterli olmadığı ve ihlal isnadına dayanak teşkil etmeyeceği değerlendirilmiştir.

Bulgu-7

- (72) SAMSUNG'dan alınan ve 07.05.2021 tarihinde "Pm & Sales" isimli grupta (.....) (SAMSUNG (.....) ((.....)) olduğu değerlendirilmektedir) şeklinde kayıtlı kişi ile (.....) ((.....)) ve SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): "Farklı herşeyi yaparız sorun değil mücadelesini de veririz"

(.....) ((.....)): "1-Eğer pp tarafındaki hacmi düşük olsa olurdu ama şuan tam tersi durumdayken Pp tarafını kaybetmek çok riskli olur."

(.....) ((.....)): "2-MP de olduğumuz sürece fiyat agresyonuuna kendimiz destek olmaya devam ederiz çünkü MP de bayilere mücadele etmek için fiyat yapmak gerekecek."

(.....) ((.....)): "MP e savaş açmak orta vadede daha doğru ama yapabikir miyiz onu düşünüyorum.Fiyatı bozan benden değildir diye yola çıkmak."

(.....) ((.....)): "Üstelik MP raporlanmıyor Pp raporlanıyor gfk¹³ da.Oyuzden Pp da olalım ama şu şartlarda diyelim."

(.....) ((.....)): "Rekabet ne kadar az oyuncu o kadar iyi"

(.....) ((.....)): "Estore HB MP'den çekelim"

- (73) Söz konusu yazışmada, SAMSUNG yetkilileri arasında çevrim içi kanallarda uygulanacak ticari politikaların tartışıldığı görülmektedir. Buna göre, SAMSUNG çalışanlarının satış kanalları hakkındaki bir politika tercihi üzerinde konuştukları, MP olarak adlandırdıkları çevrim içi pazaryerleri, PP olarak adlandırdıkları D-Market Elektronik Hizmetler ve Tic. AŞ (HEPSİBURADA) ve SAMSUNG'un kendi çevrim içi satış kanalı olan e-store'lar üzerindeki satışları devam ettirip ettirmeme konusunda bir karara varmaya çalıştıkları anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, (.....) ((.....)) ilk olarak PP olarak adlandırılan yeniden satıcıların satış hacminin çok yüksek olduğunu ve bu kanaldan çekilmenin riskli olacağını belirtmektedir. MP olarak adlandırılan çevrim içi pazaryerlerindeki satışlar konusunda ise, orta vadede bu mecradan çekilmenin makul olduğunu, ancak bu mecralardaki bayilerin uyguladığı düşük fiyatlarla mücadele etmek için destek sisteminden yararlanılabileceğini belirtmiştir.

- (74) Teşebbüs tarafından yapılan açıklamada, ilgili belgenin SAMSUNG çalışanlarının iç yazışması olduğu, yeniden satıcıların fiyatlarına müdahale edildiğini göstermediği, "MP" olarak kısaltılan ibarenin "marketplace"; "PP" olarak kısaltılan ibarenin "pureplayer", "HB" ibaresinin ise HEPSİBURADA anlamına geldiği, SAMSUNG'un çevrim içi kanalda HEPSİBURADA ve Amazon Turkey Perakende Hizmetleri Limited Şirketi'ne (AMAZON) doğrudan yaptıkları satışlar bakımından "pureplayer" olarak adlandırıldığı, bununla birlikte çevrim içi pazaryerinde doğrudan satıcı olunmadığı, pazaryerinde sunularak gerçekleştirilen satışlardan komisyon alınması halinde "marketplace" satışı adlandırması yapıldığı, SAMSUNG çalışanlarının iç yazışmasının SAMSUNG'un marketplace'ten satış yapan yeniden satıcıları ve pureplayer hesapları (account) arasında bir denge sağlanmasını konu edindiği, Kurumun bu belgeye istinaden, çevrim içi pazaryerleri tarafından SAMSUNG'a raporlanan fiyatların takip

¹³ GfK Araştırma Hizmetleri AŞ'den (GfK) bahsedildiği değerlendirilmektedir.

23-36/671-227

edilerek gerekli aksiyonların alındığını iddia ettiği, SAMSUNG markalı bir ürün satın almak isteyen bir son kullanıcının (i) doğrudan PP'lerden (HEPSİBURADA ve AMAZON'un satıcısı olduğu), (ii) MP'de satış yapan bayilerden yahut (iii) SAMSUNG'un e-ticaret platformu iş ortağı olan DRK Aksesuar ve İletişim Hizmetleri Pazarlama Sanayi ve Ticaret AŞ (DRK)'den ürün satın alabildiği, kanal çeşitliliği bu kadar fazla olunca, yazışmada ilgili ürünler bakımından marka imajını koruyabilmek ve hem de rekabetçi ortamın korunabilmesi adına bir denge oluşturulması gerektiğinden bahsedildiği, her halükarda SAMSUNG çalışanlarının arasındaki bu iç yazışma sonucunda yeniden satıcıların fiyatlarına yönelik herhangi bir somut müdahalede bulunulduğunun ortaya konulmadığı ifade edilmiştir.

- (75) Bulgu-7'ye konu yazışmalarda yer alan *"MP'lere savaş açmak (...) fiyatı bozan benden değildir diye yola çıkmak"* ifadesinden (.....) ((.....)'nin), çevrim içi pazaryerlerindeki satışların sonlandırılmasını, bayilerin fiyatlarının *"bozulmamasını"* sağlamak üzere talep ettiği anlaşılmaktadır. Nitekim yazışmanın devamında, *"Üstelik MP raporlanmıyor Pp raporlanıyor gfk da.Oyuzden Pp da olalım ama şu şartlarda diyelim"* şeklinde yer alan ifadenin de bunu desteklediği görülmektedir. Soruşturma kapsamında SAMSUNG markalı ürünlerin çevrim içi pazaryerlerinden yapılan satış adedi ve ciro bilgileri talep edilmiş ve SAMSUNG, anılan bilgilerin GFK'de bulunduğunu teyit ederek, GFK aracılığı ile elde ettiği söz konusu bilgileri Kuruma iletmıştır. Bu çerçevede, çevrim içi pazaryerleri gerçekten de bayilerin daha düşük fiyatlar uygulayabildiği ve aynı zamanda sağlayıcılar tarafından müdahale edilmesinin fiziksel kanallara kıyasla zor olduğu bir satış kanalı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle sağlayıcılar, özellikle bayilerin fiyat rekabetini minimize edebilmek amacıyla çevrim içi pazaryerlerinden yapılacak satışları engellemeyi tercih etmektedir. Öyle ki, bu yöndeki eylemler, yeniden satış fiyatının tespiti davranışı ile iç içe geçmekte ve Kurul içtihadında da yeniden satış fiyatının belirlenmesinin bir unsuru olarak ele alınmaktadır.¹⁴ İncelenen yazışmanın devamında, MP'lerde yapılan satışlar nedeniyle bozulan fiyatların önüne geçilebilmesi için bu satış kanalından çekilmek istendiği, bu durumun da *"Rekabet ne kadar az oyuncu o kadar iyi Estore¹⁵ HB MP'den çekelim"* ifadeleriyle de ortaya konulduğu görülmektedir. Ek olarak, SAMSUNG'un bayilerin satış fiyatlarını kontrol etme, fiyatı *"bozanların"* uyarılarak fiyatı yükseltilmesini sağlama şeklindeki eylemleri diğer delillerden de net olarak anlaşılmaktadır. Söz konusu yazışma da SAMSUNG'un bahsi geçen eylemi gerçekleştirdiğine dair destekleyici nitelik taşımaktadır.

Bulgu-8

- (76) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 10.05.2021 tarihinde GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile İncehesap Sanal Mağazacılık Ticaret AŞ (İNCEHESAP) (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

¹⁴ 04.03.2021 tarih ve 21-11/154-63 sayılı *Groupe SEB* kararı, para. 273, 336; 05.08.2021 tarih ve 21-37/524-258 sayılı *Philips* kararı, para. 186-187; 30.09.2021 tarih ve 21-46/672-336 sayılı *Singer* kararı, para. 90; 30.09.2021 tarih ve 21-46/671-335 sayılı *Arnica* kararı, para. 73-74.

¹⁵ SAMSUNG'un kendi internet satış sitesini işletmektedir: <https://shop.samsung.com/tr/>

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): **(.....) selam Acil fiyatı yükseltin Çok büyük sıkıntı var Samsung dan**

(.....) ((.....)): "Selam abi (.....) beye iletiorum"

(.....) ((.....)): "Dönüş bekliyorum lütfen"

(.....) ((.....)): "Mayıs kampanyası yaptık ya abi bu gün bitiyormuş stokta bitmiş zaten fiyatlar öğleden sonraya güncellenmiş olur"

(.....) ((.....)): **"Stokta yoksa kapatın abi o zaman"**

(.....) ((.....)): "1 Li 2 Li stok abi"

(.....) ((.....)): **"Mal çıkışı yapamayacak duruma geleceğim ceza kesecekler"**

(.....) ((.....)): "Stokta olmayan ürün açık değil bizde"

(.....) ((.....)): **"Konu çok önemli"**

(.....) ((.....)): "Anladım abi"

(.....) ((.....)): **"(.....) Artmalı fiyat çok acil 1-2 ürünü satmayın K zaman"**

(.....) ((.....)): **"Hemen güncelleniyorum (.....)"**

(.....) ((.....)): **"Çok açık gerçekten sıkıntı. Var"**

(.....) ((.....)): *“Anladım tamamdır abi”*

(.....) ((.....)): *“Eyv Ne yaptık aynı hala”*

(.....) ((.....)): *“Sana bilgi verecek abi.ben görüşmedeydimde. yazdım aciliyeti. birde abi rica etsem (.....) beye de yazarmısın.tv tarafında fiyat vs durumlarını bizzat kendisi ayarlıyorda”*

(.....) ((.....)): *“Ok”*

(.....) ((.....)): *“Ben beyazeşya ve klima tarafındayın ya abi o yüzden tv ye pek müdahale etmiyorum o yüzden abi. abi fiyat revize edilmiş bilgin olsun”*

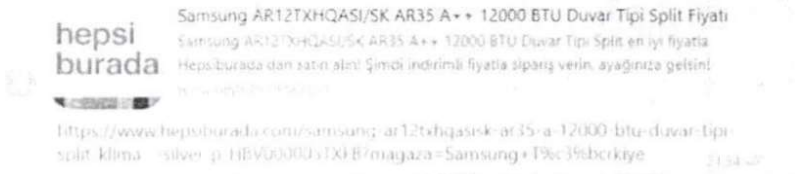
- (77) Söz konusu yazışmada, İNCEHESAP'ın çevrim içi kanaldan sattığı SAMSUNG markalı TV ürününün satış fiyatının acilen yükseltilmesi talep edilmektedir. İNCEHESAP çalışanı tarafından ürüne yönelik kampanya yapıldığı ifade edilmekte, ancak stokta sınırlı sayıda ürün bulunduğu ve kampanyanın öğleden sonra biteceği belirtilmektedir. Öte yandan, GÜRSES KURUMSAL yetkilisi tarafından ürünün acilen satıştan kaldırılması talep edilmekte, sorun çözülmezse SAMSUNG tarafından GÜRSES KURUMSAL'a ceza kesilebileceği ve mal çıkışı yapılmayabileceği ifade edilmektedir. GÜRSES KURUMSAL yetkilisinin ısrarlı talepleri neticesinde İNCEHESAP tarafından ilgili ürünün fiyatının yukarı yönlü revize edildiği görülmektedir.
- (78) SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada, SAMSUNG'un bu yazışmalara taraf olmaması dolayısıyla yazışmaların içeriğine vakıf olmadığı ve kendisinden bu yazışmaları tam anlamıyla anlaması ve buna göre yorum yapmasının beklenmesinin uygun olmadığı, bulgunun GÜRSES KURUMSAL çalışanlarının iç yazışması niteliğinde olduğu, yazışmalarda geçen isimlerin SAMSUNG çalışanları olduğu dahi teyit edilmeden mesnetsiz bir ihlal isnadında bulunulduğu, ilgili bulgunun bahse konu müdahalenin gerçekleşip gerçekleşmediğini gösteremediği ifade edilmiştir.
- (79) Söz konusu belgeye ilişkin olarak, belgenin delil niteliğinin değerlendirilmesinde belgenin içeriğindeki tarafların kim olduğunun değil belgenin maddi vakıyı ortaya koyup koymadığının nazara alındığı tekrar edilmelidir. Bu kapsamda, SAMSUNG tarafından GÜRSES KURUMSAL aracılığı ile yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır. Bunun yanı sıra, *“Mal çıkışı yapamayacak duruma geleceğim ceza kesecekler”* ifadesinden SAMSUNG tarafından talep edilen fiyat revizyonlarının yerine getirilmemesi halinde ilgili yeniden satıcıya ürün tedarik eden GÜRSES KURUMSAL'a yaptırım uygulanabileceğinin ifade edildiği görülmektedir. Dolayısıyla SAMSUNG'un yeniden satış fiyatının tespit edilmesine yönelik eylemleri kapsamında sadece sözlü baskı uygulamadığı, aynı zamanda GÜRSES KURUMSAL'ın ürün satışını engelleme noktasına varan ticari yaptırımlara başvurabildiği anlaşılmaktadır. Buradan hareketle SAMSUNG'un düşük fiyatlı ürünlerin fiyatlarına müdahale ettiği, fiyat artışının sağlanmaması durumunda distribütör hakkında çeşitli yaptırımlara başvurabildiği ve bu suretle yeniden satış fiyatının tespiti eylemini gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-9

- (80) SAMSUNG İzmir bayisi DOĞAN'dan alınan ve SAMSUNG (.....) çalışanı (.....) ((.....)) ile DOĞAN (.....) ((.....)) arasında geçen 14-17.05.2021 tarihli Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

14.05.2021

“(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): SAMSUNGe

(.....) ((.....)): **Bize fiyat yükseltin diyosunuz**

(.....) ((.....)): [İçeriği anlaşılmayan bir görsel paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): 😊😂😂😂 ”

(.....) ((.....)): Ptesiden sonra yükseltcekler

(.....) ((.....)): En düşük bende diyip

(.....) ((.....)): Şov yapio diosun

(.....) ((.....)): Yok ya gönderdim (.....)ya

(.....) ((.....)): Bende şimdi gördüm

(.....) ((.....)): Saçmalamışlar

(.....) ((.....)): Okk haberin olsun diye attım

(.....) ((.....)): Tamam saol

(.....) ((.....)): Görüşürüz kardeşim iyi akşamlar

(.....) ((.....)): Olursa gözüne takılan gönder lütfen

(.....) ((.....)): İyi akşamlar kardeşim”

17.05.2021

(.....) ((.....)): verdi dairesi cakabey

(.....) ((.....)): vergi no: (.....)

(.....) ((.....)): 👍

- (81) Söz konusu yazışmanın konusunu, bir başka SAMSUNG bayisinin HEPSİBURADA'daki klima satış fiyatının düşük olmasını SAMSUNG'a şikâyet etmesi hususu oluşturmaktadır.
- (82) SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada, ilgili bayinin HEPSİBURADA adlı internet sitesinde yer alan düşük fiyata ilişkin kaygılarını dile getirdiği, SAMSUNG çalışanının ise anılan bayiyi rahatlatabilmek adına ilgili fiyata ilişkin durumu sormak için SAMSUNG (.....) ((.....)) ile irtibata geçeceğini belirttiği, bu yazışmada SAMSUNG'un yeniden satıcıların fiyatlarına herhangi bir müdahalede bulunduğu yönelik bir ifadenin bulunmadığı, 17.05.2021 tarihli yazışmanın ise tamamen farklı bir bağlamda gerçekleştiği, konusunun bir vergi dairesinde (.....) vergi numarası ile kayıtlı bir teşebbüse ilişkin olduğunun anlaşıldığı, bu belgeye istinaden bayi fiyatlarının yukarı çekilmeye çalışıldığı iddiasında bulunduğu, ancak belgeye konu olan görsele yer verilmemesinin SAMSUNG'un kapsamlı bir şekilde savunma yapmasına engel teşkil ettiği, Kurum tarafından pazara yönelik gerekli analizler yapıldığında SAMSUNG'un hiçbir surette yeniden satış fiyatlarına müdahale imkânı ve böyle bir gücü bulunmadığının anlaşılacağı ifade edilmiştir.
- (83) Sağlayıcı ile dikey ilişki içerisinde bulunan alıcıların kendisinden daha düşük fiyat belirleyen rakiplerini sağlayıcılara bildirmesi ve buna yönelik şikâyetlerini dile getirmesi

23-36/671-227

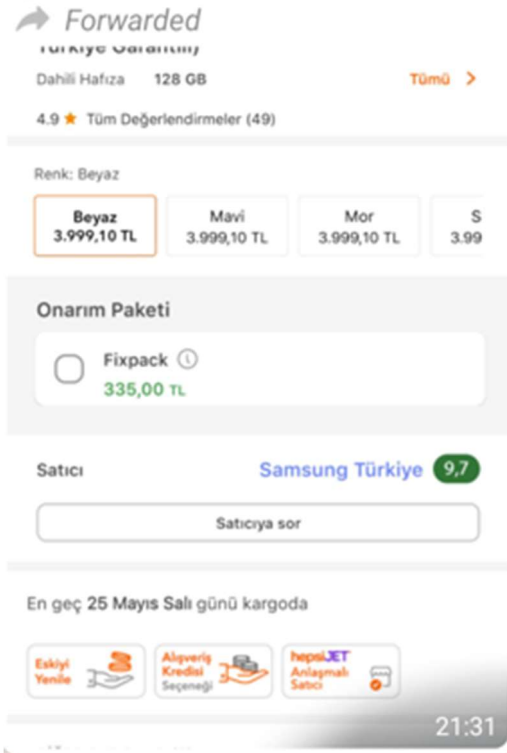
ticari hayatta karşılaşılabilen bir durumdur. Zira piyasada daha düşük fiyatla satış gerçekleştiren alıcıların varlığı halinde talebin bu alıcıların ürünlerine kayacağı ve rekabetin artacağı açıktır. Bulgu özelinde, düşük fiyat uygulayan bayinin şikâyet edilmesi üzerine, SAMSUNG yetkilisi cevaben “*Ptesiden sonra yükseltcekler (...) Yok ya gönderdim (.....)*” diyerek ilgili bayi ile iletişime geçildiğini ve fiyat artışının sağlanacağını ifade etmektedir. Bulguda geçen yazışmalardan, SAMSUNG tarafından piyasadaki düşük fiyatın kendisine iletilmesinin akabinde ilgili görselin düşük fiyat uygulayan bayiye gönderildiği ve fiyatı yükseltmesinin talep edildiği ve böylelikle düşük fiyat uygulayan bayinin fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır. Nitekim “*Ptesiden sonra yükseltcekler*” ifadesi bu hususu ortaya koymaktadır. Bulguda geçen “*Olursa gözüne takılan gönder lütfen*” ifadesinden ise bayiler tarafından diğer bayilerin uyguladığı fiyatların SAMSUNG’a bildirilmesinin ve SAMSUNG’un da ilgili fiyata müdahale etmesinin sistematik ve yerleşik bir uygulama olduğu anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda, ilgili yazışmanın SAMSUNG tarafından uygulanmakta olan yeniden satış fiyatının tespiti eylemine delil teşkil ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-10

- (84) SAMSUNG’dan alınan ve 18.05.2021 ve 19.05.2021 tarihlerinde “*Pm & Sales*” isimli grupta SAMSUNG (.....) ((.....)), SAMSUNG (.....) ((.....)) ve (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmalarında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.05.2021

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): “*Bu da olmamıs. Bu ürünün yeni RRPsi 4499TL eskisi 4199TL. Sonra zincir neden fiyat yapıyor deriz:) Daha kendimiz fiyatı ezdik daha ilk günden. Bunu gören zincirlerin yarın fiyat matchingini görürüz*”

(.....) ((.....)): “*dogru ben ellerinde boyle bir fiyat oldugunu hatırlamıyorum kontrol edeceğim. Kafalarına gore aksiyon yapıyorlarsa sikinti*”

(.....) ((.....)): “ellerinde öyle bir fiyat yoktur Cunku %2.5 geri gelsek üzerine %2 sepette indirimle bile bu fiyata gelemiyor olması lazım”

(.....) ((.....)): “Evet”

(.....) ((.....)): “DRK havuz yapıp oyle kullanıyor olabilir. Eskiden daha çoktu burada. Allahtan (.....) DRK lojistik işi yapıyor, DRK a JPB yapılmaz dedi de orayı biraz frenledik.”

(.....) ((.....)): “Kafalarına göre flash sales yapmışlar.”

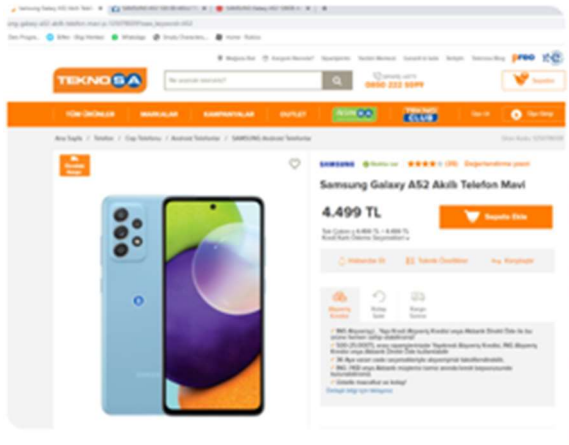
(...)

(.....) ((.....)): “(.....) aradım açmadı. TS¹⁶ de bu rakami gördü mü dün (.....). Düşünsene arçelik telveyi hb de 499 a satıyor aynı örnek”

(.....) ((.....)): “TS görmüş olabilir bu arada. Online haftası genel fiyatları kırdı gecirdi cunku. Ama o fiyatları gordu ise ekip onu düzelttiymiştir muhalele edip. Bi bakayım genel duruma zincirlerde”

(.....) ((.....)): “Dönmüş geri muhtemelen. zaten baz teşkil etmez”

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): Ekip döndürmüşür kesin. Şimdi döndürtüp sonrada hadi %10 la artık calıs diyince zincirler tepki gösteriyor o yüzden fiyatı hemen değıştirmiyorlar inat edip ama TS güncellemiş.”

(.....) ((.....)): “Bizim arkadaşlar bu fiyatları, hassasiyeti bilerek mi yapmışlar bilmeden mi?”

19.05.2021

(.....) ((.....)): “Selam, Duzeldi mi bu konu?”

(.....) ((.....)): “(.....) düzeltecek abi Yazdım dün akşam”

¹⁶ Teknosa İç ve Dış Ticaret AŞ olduğu değerlendirilmektedir.

(.....) ((.....)): "Evet sabah düzelmişti

(.....) ((.....)):


May 19, 12:41

Telefonlar > Samsung Android Telefonlar

Samsung

Samsung Galaxy A52 128 GB (Samsung Türkiye Garantili)

★★★★★ 49 Değerlendirme



Samsung Android Telefonlar (123) >

Dahili Hafıza	128 GB
Ekran Boyutu	6,5 inç
RAM Kapasitesi	8 GB RAM
Ön (Selfie) Kamera	32 MP





Tüm Özellikler ▾

%1 İndirim 4.499,00 TL
4.431,52 TL

1.541,08 TL x 3 ay'a varan Alışveriş Kredisi seçenekleri

Satıcı: Samsung Türkiye | Puan 9,7

Satıcıya sor (11)

 Beyaz 4.431,52 TL	 Mavi 4.037,52 TL
 Mor 4.156,70 TL	 Siyah 4.047,36 TL

23-36/671-227

- (85) Bulgu-10 incelendiğinde, SAMSUNG çalışanları arasında SAMSUNG markalı cep telefonunun çevrim içi pazaryerlerinde elektromarketlerce uygulanan düşük fiyatları hakkında fikir alışverişinde bulunduğu ve düşük fiyatlı ürünlerin fiyatlarına müdahale hususlarının tartışıldığı görülmektedir.
- (86) SAMSUNG tarafından sunulan savunmada, bu yazışmanın SAMSUNG çalışanları arasındaki bir iç yazışma olduğu, yazışmanın güncellenen tavsiye edilen fiyatlar ve kampanyalar ile ilgili yeniden satıcıların haberdar edilmesinden ibaret olduğu, bu yazışmanın yapıldığı dönemde A52 SAMSUNG model akıllı telefonun tavsiye edilen perakende satış fiyatının piyasa ve kur koşullarına uygun olarak ve 11 Mayıs 2021 tarihinde 4199 TL'den 4499 TL'ye güncellendiği ve bu güncellemeyi takiben her bir iş ortağının yeni tavsiye edilen fiyatlar hakkında bilgilendirildiği, sunulan ekonomik analiz kapsamında da Teknosa'nın fiyatlarının hiçbir zaman tavsiye edilen fiyatlar (RRP) ile örtüşmediğinin görüldüğü, pazarda herhangi bir etki ve zararın bulunmadığı SAMSUNG'un yeniden satış fiyatlarına müdahale etmediği ve bu yönde herhangi bir müdahale etme amacının bulunmadığı hususları ifade edilmiştir.
- (87) SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen yazışmada, Samsung Galaxy A52 model cep telefonuna ilişkin elektromarketler tarafından uygulanan satış fiyatlarına ilişkin tartışmalar yer almaktadır. Yazışmadaki ilk ekran görüntüsünde SAMSUNG'un kendisi tarafından ilgili telefonun 4.199 TL'ye satıldığı görülmektedir. Bu görsele ilişkin olarak, SAMSUNG çalışanları, ürünün tavsiye fiyatının 4.499 TL olduğunu, kendileri bu kadar düşük fiyat uygularsa elektromarketlerin de fiyat düşüreceğini, "kafalarına göre" yani SAMSUNG'un onayı olmadan fiyat düşürmelerinin sıkıntı yaratacağını ifade etmektedir. Bunun üzerine (.....) ((.....)), söz konusu alıcılara %(.....) oranında destek verdiklerinde ve sepette %(.....) oranında indirim uygulansa bile ilgili ürünün fiyatını 4.199 TL seviyesine düşüremeyeceklerini belirtmektedir. Yazışmanın devamında TS olarak adlandırılan ve TEKNOSA olduğunu anlaşılan elektromarketin 4.199 TL'lik fiyatı uygulayıp uygulamadığı sorgulanmakta, eğer bu fiyatı uyguladıysa SAMSUNG'un ilgili biriminin TEKNOSA'yı uyararak fiyatı düzelttiği ifade edilmektedir. Yazışmanın devamındaki görselde TEKNOSA'nın ilgili ürüne ilişkin internet sayfasında yayımlanan fiyat bilgisi paylaşılmış ve fiyatın 4.499 TL olduğu teyit edilmiştir. Yazışmanın takip eden bölümündeki "zincirler tepki gösteriyor o yüzden fiyatı hemen değiştirmiyorlar inat edip ama TS güncellemiş" ifadesi incelendiğinde, TEKNOSA gibi elektromarketlerin SAMSUNG'un fiyat müdahalelerine belirli bir süre direnebildiği ancak, bu örnekte olduğu gibi, TEKNOSA'nın fiyatını gelen müdahale üzerine güncellediği anlaşılmaktadır.
- (88) Sonuç olarak incelenen belgeden, SAMSUNG'un TEKNOSA gibi elektromarketlerin de fiyatlarına müdahale ederek bu teşebbüslerin fiyatları belirleme serbestisini kısıtladığı, bu şekilde yeniden satış fiyatının tespiti ihlalini gerçekleştirdiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-11

- (89) SAMSUNG'dan alınan ve 23.05.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) ile SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): "Günaydın. 3018 Gelmi 89700 👍 Ayrıca Bsh ref geçen ayki bağlantı yazı ve fiyatları mustafaya tekrar gönderdim"

(.....) ((.....)): "Ha gayret 90K 😊"

(...)

(.....) ((.....)): “Abi hsonu için HB aksiyonlar devrede mi?”

(.....) ((.....)): “Devrede Dün akşam yazzistik (.....) ama rapor alamadi. **Hatta kırmızı da fiyatı aşağı çekmiş HBurada. Kızdım pzt düzeltsin dedim. 600+ raporlayacak dedi yine de Pzt kırmızıda olsa 4999 TL e çeksın yoks zincirlerde başlar toparlayamayız dedim**”

- (90) SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen ve model kodu 3018 olan SAMSUNG markalı bir ürünün konu edildiği yazışmada, HEPSİBURADA tarafından uygulanan fiyatın düşürülmesinden duyulan rahatsızlık dile getirilmekte ve bu fiyatın pazartesi günü düzeltilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Buna ek olarak fiyat değişikliğinin hayata geçirilmemesi durumunda zincir teknoloji marketlerinin de fiyatlarını aşağı yönlü revize edeceği ve mevcut durumun daha karmaşık bir hal alacağı belirtilmektedir.
- (91) SAMSUNG tarafından; söz konusu bulgunun belirli ürünlerin GFK'ye raporlanmasına ilişkin bir iç yazışma olduğu, yazışmada geçen; “600+ raporlayacak dedi yine de Pzt kırmızıda olsa 4999 TL e çeksın yoks zincirlerde başlar toparlayamayız dedim” ifadesinin net bir şekilde SAMSUNG'un Gfk'ye doğru raporlama yapma çabalarını gösterdiği, bu bağlamda SAMSUNG'un HEPSİBURADA'nın yeniden satış fiyatlarına müdahale etmediği, nitekim Soruşturma Raporu'nda SAMSUNG ile HEPSİBURADA arasında yeniden satış fiyatlarına müdahaleye yönelik herhangi bir yazışma/iletişimin de ortaya konmamış olduğu, yazışmanın ürünün fiyatına değil, satış adedine ve yalnızca marka imajı kaygılarıyla pazar payı raporunda belli başlı ürünlerin raporlanmasına ilişkin olduğu, yazışmanın yeniden satış fiyatları ile hiçbir ilgisi bulunmadığı ifade edilmiştir.
- (92) İlgili yazışmanın esasına bakıldığında, HEPSİBURADA tarafından uygulanan nihai satış fiyatlarına müdahale edildiği, SAMSUNG tarafından HEPSİBURADA yetkilileri ile iletişime geçilerek ilgili ürünün kırmızı renkli modelinin fiyatının HEPSİBURADA tarafından aşağı çekilmesinden duyulan rahatsızlığın dile getirildiği ve takip eden pazartesi günü bu ürünün fiyatının da yukarı çekilmesinin istendiği, aksi halde elektromarketlerin de bu indrimi baz alarak fiyat indirimine gidebilecekleri ve bunun SAMSUNG tarafından arzulanan bir durum olmadığı anlaşılmaktadır. Söz konusu yazışmadan, SAMSUNG'un elektromarketlerin uyguladığı fiyatlara müdahale ederek fiyatların yükseltilmesini talep ettiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-12

- (93) SAMSUNG'dan alınan ve 23.05.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) tarafından (.....) ((.....)), (.....) ((.....)) ve (.....) ((.....))'ye gönderilen “A72, S21, A52, Note10L” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): “Beyler selam, **Bazı ürünlerin fiyatlaması, hem market share hem de fiyat politikasında oluşturmaya çalıştığımız disiplin açısından çok önemli. A72 ve N10L mutlaka 600Usd+ olmalı A52 açıkladığımız RRP¹⁷ seviyesinde olmalı. S21 liste fiyatından taviz vermemeliyiz.. Bu konularda istisna ya da kayıp, kaçak sözünüzü olamaz. Ltf ekiplerinizde gerekli dikkat ve özenin gösterilmesini sağlayın (...)**”

- (94) Söz konusu e-postada belirli SAMSUNG markalı cep telefonları için fiyat disiplininin sağlanmaya çalışılacağı ve belirlenen fiyatların altına inilmemesi gerektiği belirtilerek bu konuda gereken özenin gösterilmesi talep edilmiştir. E-postada A72, S21, A52, Note10L model cep telefonlarına ilişkin Genel Müdürlük seviyesinde belirlendiği anlaşılan fiyatlamaya stratejisi yer almaktadır. Buna göre (.....), diğer çalışanlara, ilgili ürünlerin fiyat politikalarında bir disiplin oluşturmaya çalışıldığını, A72 ve N10L model

¹⁷ RRP (requested resale prices), tavsiye edilen perakende satış fiyatını ifade etmektedir.

23-36/671-227

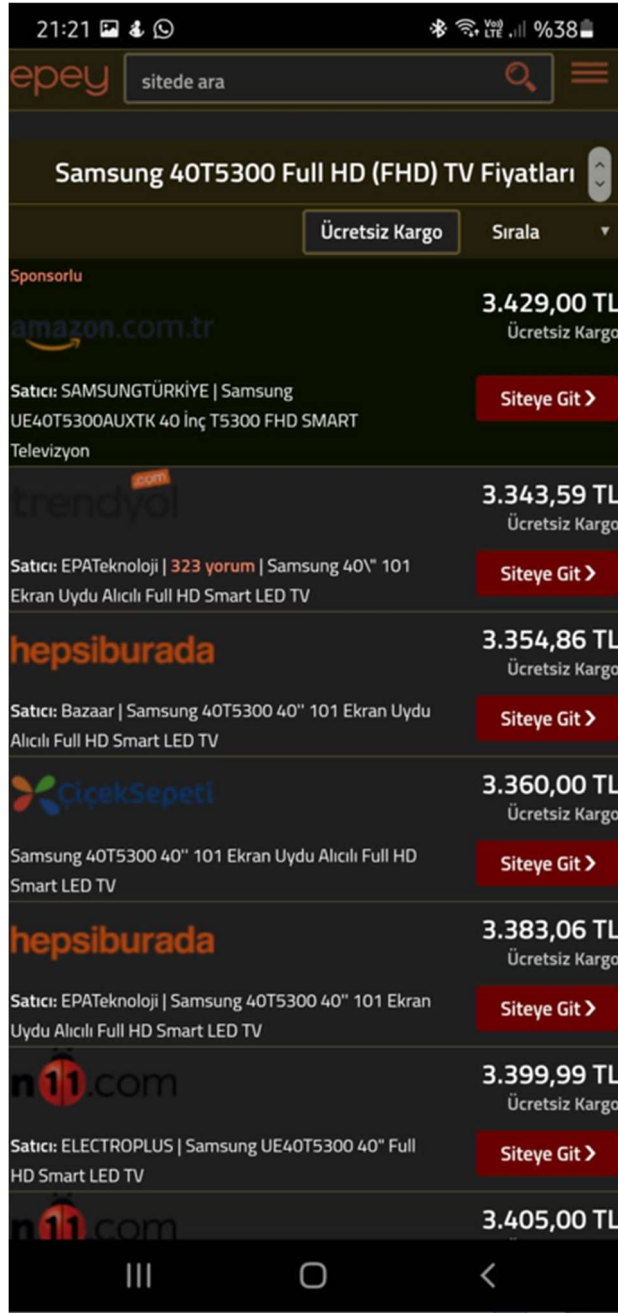
telefonların fiyatlarının mutlaka 600 Doların üstünde olması, A52 model telefonun açıklanan perakende tavsiye satış fiyatı seviyesinde olması, S21 model telefonların liste fiyatlarından daha düşük fiyatlara satılmaması gerektiğini ifade etmektedir. Aynı (.....), belirlenen fiyatların bayilerce uygulanmasının sağlanması için, e-postanın alıcısı olan çalışanlarına gerekli dikkat ve özenin gösterilmesi talimatını vermektedir.

- (95) Söz konusu belge, stratejik ürünlerin piyasadaki perakende fiyatlarının oluşturulmasında ve takibinde izlenen politikayı ortaya koyması bakımından dikkat çekicidir. Yazışmanın lafzından A72 ve N10L model telefonlar için 600 Dolarlık fiyatın asgari fiyat olarak belirlendiği, A52 ve S21 modeller telefonlar için *RRP* ve liste fiyatı olarak belirlenen fiyatların ise sabit yahut asgari fiyat olarak uygulanmasının istendiği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, SAMSUNG tarafından belirlenen bu fiyatların yeniden satıcılar tarafından uygulanmasının, diğer bir deyişle daha düşük fiyatlar uygulanmamasının sağlanması için gerekli tedbirlerin alınması yönünde karar alındığı görülmektedir. Yer verilen açıklamalar, elde edilen diğer delillerle beraber değerlendirildiğinde ilgili bulgunun SAMSUNG tarafından uygulanan yeniden satış fiyatının tespiti politikasını göstermekte olduğu değerlendirilmiştir.

Bulgu-13

- (96) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 03.06.2021 tarihinde GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) ile GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): “Abi selamlat Epa¹⁸ yine en dipte,tavsiye kampanya fiyatlarıyla uçurum var. (.....)¹⁹ yazmış Müdahale lütfen”

(.....) ((.....)): “Ok”

- (97) SAMSUNG tarafından sunulan savunmada; ilgili yazışmanın GÜRSES KURUMSAL çalışanları arasında yapılan bir şirket içi yazışma olduğu, bulgunun anlaşma kriterini de karşılamadığı, nitekim bu bulgunun GÜRSES KURUMSAL'ın şirket içi yazışması olup güvenilir herhangi bir zemin oluşturmadığı, yazışmada bahsi geçen kişinin SAMSUNG çalışanı olduğu hususunun ispatlanmadığı, Doç. Dr. F. ÖZBUĞDAY

¹⁸ Epa İnternet Mağazacılığı San. Tic. AŞ olduğu değerlendirilmektedir.

¹⁹ GÜRSES KURUMSAL'dan gelen 06.09.2021 tarih ve 20860 sayılı cevabi yazıdan bu kişinin SAMSUNG (.....) ((.....)) olduğu tespit edilmiştir.

23-36/671-227

tarafından hazırlanan ve EPA'nın HEPSİBURADA ve TRENDYOL'daki zaman içerisindeki fiyatlarını gösteren pazar analizindeki tablodan da görülebileceği üzere EPA'nın fiyatlarını artırmadığı aksine SAMSUNG tarafından açıklanan tavsiye edilen satış fiyatlarına göre kayda değer bir farkla fiyatlarını düşürmeye devam ettiği, bu düşük fiyatların SAMSUNG'un yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulaması yapmadığını kanıtlandığı ve SAMSUNG tarafından müdahaleye yönelik bir iletişimde bulunulduğunun ortaya konulmadığı hususları ifade edilmiştir.

- (98) Söz konusu yazışmada, GÜRSES KURUMSAL yetkilisinin bir fiyat karşılaştırma sitesinden alınan ekran görüntüsünü bir başka GÜRSES KURUMSAL yetkilisine iletildiği, görüntüde SAMSUNG marka bir TV'nin en düşük EPA adlı bayi tarafından satıldığı, görüntüyü GÜRSES KURUMSAL'a SAMSUNG (.....) iletildiği, EPA'nın ilgili ürünü GÜRSEL KURUMSAL'dan temin ettiği için kendisiyle iletişime geçilerek fiyatı yükseltmesini talep ettiği görülmektedir. Bu husus, SAMSUNG'un fiyat karşılaştırma siteleri aracılığı ile piyasada uygulanan perakende fiyatları takip ettiğini, belirlediği fiyatın altında satış yapan bayileri tespit ederek o bayiye ürün sağlayan distribütör kanalıyla bayinin fiyatına müdahale ettiğini ve fiyatı istenen düzeye yükselttiğini ortaya koymaktadır.

Bulgu-14

- (99) GÜRSES KURUMSAL'dan alınan ve 09.06.2021 tarihinde "SATIŞ EKİBİ" isimli grupta GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)), GÜRSES KURUMSAL çalışanı (.....) ((.....)) ve GÜRSES KURUMSAL (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): **"Arkadaşlar merhaba; Bugün Samsung TV ekibinin ve şirketimizin yapmış olduğu toplantıda alınan radikal kararı sizinle paylaşmak istiyorum. Online taraftaki fiyatları disipline etmek ve bayi taraftaki penetrasyonu artırmak için kesinlikle online kanala satış yapılmayacaktır. Olası bir alt bayi paketi primi verilmeyecektir. Gözden kaçması veya atlanması durumunda verilen 2.500 TL'lik destek firmaya geri fatura edilecektir. Bu konuda gerekli özenin gösterilmesini ÖNEMLE RİCA EDERİM"**

(.....) ((.....)): "👍"

(.....) ((.....)): "👍"

- (100) Söz konusu Whatsapp yazışmasında, SAMSUNG (.....) ile GÜRSES KURUMSAL yetkilileri arasında yapılan toplantıda alınan kararlar hakkında GÜRSES KURUMSAL çalışanlarına bilgilendirme yapıldığı görülmektedir. Bahse konu toplantıda, SAMSUNG'un çevrim içi kanaldaki fiyatları disipline edebilmesi ve bayi kanalındaki penetrasyonu artırabilmesi için distribütörler tarafından çevrim içi kanallarda satış yapan bayilere mal temininin durdurulmasına karar verildiği, aksi halde distribütörlere alt bayi paketi primi verilmeyeceği, gözden kaçması veya atlanması durumunda verilen 2.500 TL'lik desteğin SAMSUNG'a geri fatura edileceğinin ifade edildiği anlaşılmaktadır.
- (101) Söz konusu bulgu incelendiğinde, SAMSUNG'un GÜRSES KURUMSAL'ın çevrim içi kanalda faaliyet gösteren yeniden satıcılara satış yapmasını engellemeye çalıştığı, bu kanalda faaliyet gösteren satıcılara satış yapılması durumunda olası alt bayi prim desteğinin sağlanmayacağını ve GÜRSES KURUMSAL tarafından bu satıcılara sehven prim ödenmesi halinde bunun geri alınacağını belirttiği anlaşılmaktadır.
- (102) Ele alınan belgede yer alan yazışmaların daha net anlaşılması için SAMSUNG tarafından uygulanan destek mekanizmasına değinilmesinde fayda bulunmaktadır.

23-36/671-227

SAMSUNG tarafından yeniden satıcılara çeşitli destekler verilmektedir. Soruşturma kapsamında elde edilen bilgiler çerçevesinde tüketici elektroniği sektöründe faaliyet gösteren alıcıların destek konusunda sağlayıcılara olan bağımlılığının oldukça yüksek olduğu söylenebilecektir. Öyle ki sağlayıcı, kimi destekler bakımından alıcıdan, önce, hedeflenen satışı gerçekleştirmesini beklemekte, akabinde ise satış desteğini sağlamaktadır. Söz konusu işleyiş, alıcıyı, sağlayıcının vereceği desteklere neredeyse bağımlı hale getirmekte, destek ödemesi olmadığında alıcının faaliyetleri önemli ölçüde zorlaşmaktadır. Bu nedenle, ilgili yazışmada yer alan desteklerin kesilmesi şeklindeki yaptırımın, alıcı konumunda olan GÜRSES KURUMSAL üzerinde oldukça caydırıcı bir yaptırım niteliği taşıdığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle söz konusu belge, destek primlerinin alıcılar üzerinde SAMSUNG tarafından baskı veya teşvik unsuru olarak kullanıldığını göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

- (103) Bilindiği üzere hem tüketicilerin ulaşacağı ürün yelpazesini ve satış kanallarındaki çeşitliliği artırması hem de fiyatların kolaylıkla karşılaştırılabilir olması bakımından çevrim içi kanallardaki fiyat rekabeti geleneksel kanallara kıyasla daha yoğun yaşanmaktadır. Dolayısıyla fiyat istikrarını tesis etmek yönünde iradeye sahip olan teşebbüsler tarafından çevrim içi satışların yasaklanması durumuyla sıklıkla karşılaşılmaktadır. Yakın tarihli *Groupe SEB, Philips, Singer ve Arnica* kararlarında²⁰ internet üzerinden gerçekleştirilen satışların kısıtlanmasındaki temel motivasyonun fiyat istikrarını tesis etmek olduğu, dolayısıyla anılan iki eylemin birbirini tamamlayıcı nitelik arz ettiği yönünde değerlendirmelere yer verilmiştir. Buradan hareketle SAMSUNG'un fiyat rekabetinin yoğun yaşandığı çevrim içi satış kanallarında satışları kısıtlaması, aksi durumda destekleri kesmesi uygulamalarının belirlenen fiyatın piyasada istikrarlı bir şekilde aynı düzeyde kalması saikine hizmet ettiği değerlendirilmiştir. Söz konusu bulgunun SAMSUNG'un yeniden satış fiyatı tespiti eylemini ortaya koyduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-15

- (104) SAMSUNG'dan alınan ve 21.06.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) ile SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): "(.....) günaydın
(.....) ((.....)): "Cuma günü raporlarda farkettiler a72 HB 4999 TL raporlamış"
(.....) ((.....)): "Cuma günü konuştuk düzeltme gönderecek 5199tl olarak
(.....) ((.....)): "Bilgin olsun"
(.....) ((.....)): "Günaydın
(.....) ((.....)): "Ok"
(.....) ((.....)): "Gfk haftalık M/S degisecek yani ?"
(.....) ((.....)): "Gecen hafta asil N 10Liteda problem var bu arada"
(.....) ((.....)): "O geçmiş olsun artık"
(.....) ((.....)): "Ona yapacağım bir şey yok artık"
(.....) ((.....)): "Adamlar finansman costu istedikleri yerde tekrar Fiat artırım diyemem"
(.....) ((.....)): "Alemi gelse yaptırılmaz bana"

²⁰ Kurulun 04.03.2021 tarih ve 21-11/154-63 sayılı *Groupe SEB* kararı, para 273, 336; 05.08.2021 tarih ve 21-37/524-258 sayılı *Philips* kararı, para 186-187; 30.09.2021 tarih ve 21-46/672-336 sayılı *Singer* kararı, para 90; 30.09.2021 tarih ve 21-46/671-335 sayılı *Arnica* kararı, para 73-74.

(.....) ((.....)): "4499 TL den buraya kadar tutabildik"
 (.....) ((.....)): "Bundan sonra yaabilmek için SD lazım varsa yaparız yoksa böyle gider"
 (.....) ((.....)): "Finansman coştı ne demek ? Stokta tuttuğu için mi ?"
 (.....) ((.....)): "Aynen"
 (.....) ((.....)): "Fiyatı uçurdunuz destekleri sıfırladınız"
 (.....) ((.....)): "HB raporlamasını düzelttiririz buarada not10lite da da"
 (.....) ((.....)): "Şimdi yazıştım Note10lite da düzeltilecek FE de"
 (.....) ((.....)): "Bana bir 5 dakika versene"
 (.....) ((.....)): "👍🙏"
 (.....) ((.....)): "Arayacağım az sonra"
 (.....) ((.....)): "Tamamdır sen wapp dan ara olur mu?"
 (.....) ((.....)): "👍"

- (105) SAMSUNG çalışanları arasında geçen Whatsapp yazışmasının konusunu SAMSUNG markalı A72 ve N10 Lite model telefon ürünlerinin fiyatlarının GFK'ye hangi fiyat düzeyinden raporlandığı hususu oluşturmaktadır. Yazışmada, yeniden satıcıların fiyat artırımına yönelik çeşitli ifadelerin kullanıldığı görülmektedir.
- (106) SAMSUNG tarafından bu bulguya ilişkin olarak yapılan açıklamada, inceleme konusu belgenin SAMSUNG'un iç yazışması olup yeniden satıcıların fiyatlarına yönelik somut müdahaleyi gösterir herhangi bir ifade içermediği, (.....) ifade edilmiştir. (.....) belirtilmiştir. Bu belgeye istinaden, çevrim içi pazar yerleri tarafından SAMSUNG'un raporlanan fiyatları takip edilerek gerekli aksiyonları aldığı iddia edildiği, ancak gerçek satış fiyatları ile raporlamalardaki fiyat farklılıklarının sektör teamülü olduğu, örneklendirildiğinde sağlayıcıların müşterilerine telefon satarken müşterinin eski telefonu karşılığında modeline ve durumuna bağlı olarak çeşitli indirimler sunabildiği, örneğin satış fiyatı 10.000 TL olan bir telefonun eski telefonun sağlayıcıya verilmesi şartıyla 9.000 TL'ye alınmasının mümkün olduğu, (.....), SAMSUNG'un da benzer şekilde yeniden satıcılarına sağladıkları destekler (yazışmada yer alan "SD" ibaresinin "satış desteği" anlamına geldiği) ve kampanya kurguları sayesinde premium segment ürünlerini uygun fiyatlarla tüketiciler ile buluşturmayı hedeflediği ve bu doğrultuda pazar lideri karşısında ezilmemeyi, rekabet edebilmek adına raporların ürünlerin gerçek segmentini ve dolayısıyla ilgili segmentte SAMSUNG'un gerçek durumunu gösterebilmesini hedeflediğinin beyan edildiği, ilgili yazışmada yer alan "*Fiat arttırın diyemem Alemi gelse yaptırılmaz bana*" (.....), ifadesinin tek başına SAMSUNG'un yeniden satıcıların fiyatlarına herhangi bir müdahalede bulunmadığını açıkça ortaya koyduğu belirtilmiştir.
- (107) Ele alınan yazışmada geçen "*Cuma günü raporlarda farkettilik a72 HB 4999 TL raporlamış Cuma günü konuştuk düzeltme gönderecek 5199tl olarak*" ifadesinden (.....) anlaşılmaktadır. Bulguda yer alan ifadeler, SAMSUNG tarafından gönderilen savunma ile beraber ele alındığında, (.....) anlaşılmaktadır. Yazışmanın bu kısmının SAMSUNG tarafından HEPSİBURADA'nın yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiğine işaret edebilecek bir unsur içermediği değerlendirilmektedir. Buna karşılık, aynı bulguda geçen "*Adamlar finansman costu istedikleri yerde tekrar Fiat arttırın diyemem Alemi gelse yaptırılmaz bana 4499 TL den buraya kadar tutabildik. Bundan sonra yaabilmek için SD lazım varsa yaparız yoksa böyle gider*" ifadelerinden, SAMSUNG tarafından, HEPSİBURADA tarafından uygulanan fiyatlara müdahale edildiği, nitekim satış fiyatının GFK'ye 5.199 TL olarak raporlanması istenen ürünün HEPSİBURADA

23-36/671-227

tarafından 4.499 TL üzerinden satıldığı ve bu seviyenin SAMSUNG tarafından düşük bulunması nedeniyle fiyatın daha da düşürülmemesi yönünde HEPSİBURADA'dan talepte bulunulduğu ancak fiyatın "4.499'dan buraya kadar tutulabildiği" bir durumun sağlandığı ve bu durumun "tekrar fiat artırın diyemem" ifadesiyle ortaya konulduğu anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, ilgili bulgunun SAMSUNG tarafından uygulanan yeniden satış fiyatı tespiti politikasına gösterge teşkil ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-16

- (108) SAMSUNG İzmir bayisi DOĞAN'dan alınan ve SAMSUNG (.....) çalışanı (.....) ((.....)) ile DOĞAN (.....) ((.....)) arasında geçen 23.06.2021 tarihli Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): [İçeriği anlaşılmayan bir görsel paylaşılmıştır.]
(.....) ((.....)): "Odabaşı"
(.....) ((.....)): "Bu adama kim mal verioo"
(.....) ((.....)): "herkes bu fiyata mal satio abi biz 3 hafta bekledik satmadık"
(.....) ((.....)): "sen herkes yükselticek dedin"
(.....) ((.....)): "yükseltmediler"
(.....) ((.....)): "Ayıp ya 😞"

- (109) SAMSUNG çalışanı ile SAMSUNG bayisi arasında geçen yazışmada, düşük fiyatla satış yaptığı tahmin edilen "ODABAŞI" isimli bayi şikâyet edilmekte ve fiyatların yükseleceği belirtilmesine rağmen aynı düzeyde kaldığı hususunda SAMSUNG (.....) çalışanı (.....) ((.....))'ye sitem edilmektedir.
- (110) SAMSUNG tarafından söz konusu bulguya ilişkin olarak yapılan açıklamada, bu yazışmadan fiyatların düşük bir seviyede seyretmesinden rahatsız olan yeniden satıcının bu konudaki rahatsızlığını dile getirdiğinin anlaşıldığı, bunun üzerine ise SAMSUNG yetkilisinin yeniden satıcıyı rahatlatılabilmek adına fiyatın dengeye geleceğini belirterek yeniden satıcının kaygılarını gidermeye çalıştığı, belgede yer alan "Odabaşı" ibaresinin ise SAMSUNG'un *Multiexperience Store* olarak nitelendirdiği bir tür perakende mağaza olan Odabaşı DTM Tic. San. Ltd. Şti. (ODABAŞI) ticari unvanına sahip SAMSUNG bayisini işaret ettiği, ODABAŞI'nın SAMSUNG'dan doğrudan klima satın alsa da çevrim içi kanalda genel olarak üçüncü kişilerden tedarik ettiği farklı model SAMSUNG klimalarının satışını gerçekleştirdiği, söz konusu yazışmanın gerçekleştiği dönemde yazışma görüntüsü yer almadığı için kesin olmamakla birlikte bu tür ürün grubu sattığının tahmin edildiği, bu nedenle satış fiyatına doğrudan ya da dolaylı bir yönlendirme yapılmasının mümkün olmadığı, bu belgeye istinaden, bayi fiyatlarının yukarı çekilmeye çalışıldığı iddiasında bulunulsa da belgede yer alan "yükseltmediler" ifadesinden de anlaşılabilceği üzere bizzat bu belgenin SAMSUNG'un yeniden satıcıların fiyatlarına müdahale etmediğine dair delil olduğu ifade edilmiştir.
- (111) Söz konusu yazışma kapsamındaki ifadelerden, SAMSUNG yetkilisi tarafından SAMSUNG bayisine fiyatların yükseleceği bilgisinin verildiği, bu nedenle ilgili bayinin üç haftadır ilgili ürünün satışını yapmadığı, ancak piyasadaki fiyatların artmadığı ve ODABAŞI'nın düşük fiyat seviyesini muhafaza ettiği anlaşılmaktadır. SAMSUNG yetkilisi söz konusu şikâyet üzerine "ayıp ya" diyerek mevcut durumdan hoşnutsuzluğunu dile getirmiştir. Ancak SAMSUNG yetkilisi, ilgili bayiye fiyatların yükseleceğini söylediği bilgisine itiraz etmemiştir. Dolayısıyla SAMSUNG'un bayilerin fiyatları yükseltecekleri konusunda DOĞAN'a bilgi verdiği anlaşılmaktadır. Bu

23-36/671-227

davranışın tüketici nezdinde doğurduğu en net etki ise yine bayinin kendisi tarafından ifade edilmektedir. Buna göre ilgili bayi diğer bayilerin fiyatı yükselteceği bilgisi çerçevesinde elindeki malların satışını üç hafta süreyle durdurmuştur. Somut olay özelinde de görüldüğü üzere, bağımsız karar alması gereken bayilerin ticari politikalarına sağlayıcı tarafından yapılan müdahalelerin olumsuz etkileri doğrudan tüketiciye yansımaktadır.

- (112) Yer verilen açıklamalar bağlamında, ihlalin varlığını kanıtlamak üzere münferit bir belgenin sadece lafzından yola çıkarak yorum yapılması, elde edilen delillerin bütün olarak değerlendirilmesiyle ortaya çıkan maddi gerçeğin göz ardı edilmesine yol açabilecektir. Bu nedenle söz konusu delilin bağımsız olarak değil diğer delillerle beraber değerlendirilmesi gerektiği ve bu kapsamda ortaya çıkan ihlalin varlığının ispatlanması konusunda destekleyici nitelik taşıdığı kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-17

- (113) SAMSUNG'dan alınan ve 27.06.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) ile SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)
(.....) ((.....)): "Zincirde düşüş var ama Cuma ihs bilgisi aldığımızda geçen hafta ile aynı idi. Yarın sabah haftanın ihs sine bakarız"
(.....) ((.....)): "A12 kmpsi 2-3 gün sayesinde artisda ama A21s,A32,A72 inişte chainde"
(.....) ((.....)): [Galaxy Note20 ürününe ait satış verilerini içeren tablo paylaşılmıştır.]
(.....) ((.....)): "Note20 Artışta ama haftalık 372de.Vatan foto bu hafta 65.ürün gelirse fiyat yaptırmayı zorlarım Temmuzda Abi.7999un altına cek diye"
(.....) ((.....)): "Haziran başı haftalık 175 idi.Şimdi 375 oldu"
(.....) ((.....)): [Galaxy Note20 Ultra ürününe ait satış verilerini içeren tablo paylaşılmıştır.]
(.....) ((.....)): "Bu da N20 Ultra. 380lerden 525 e."
(.....) ((.....)): "Dün mm ile aksam konuştuk.Dun genel olarak felaket kotu geçti dedi.Bugun pc acamayacak yarın sabah alacağız erkenden ihsleri"
(.....) ((.....)): "MM daki düşüşü (.....) sordum, dün konuşmuş MM ile."
(.....) ((.....)): "N20 iyi urun abi."
(.....) ((.....)): "7-7.5 seviyesi coşturur"
(.....) ((.....)): "Aynen oradan ümitliyim mal gelsin ittiririz partnerleri 7699 lara getiririz önce sonra biri 7499 yapar 🤔😂"
(.....) ((.....)): "Güzel olan Note20 de ultrada arttı kesmedi birbirini.Vatana baktım özellikle ultrası düşmedi artışta fiyat yapınca"
(.....) ((.....)): "Gecen yıl üniversite sinavini olduğu hsonu nasılmış"
(.....) ((.....)): "Aynen ona da baktım"

- (114) SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen yazışmanın ana konusunu, Galaxy Note 20 model cep telefonunun fiyatı ve çeşitli kanallardaki satış performansı oluşturmaktadır.
- (115) SAMSUNG tarafından ele alınan bulguya yönelik olarak yapılan açıklamada, yazışmada geçen "ihs" ibaresinin "in-house share" anlamına geldiği ve SAMSUNG'un ilgili yeniden satıcının satışları içerisindeki payını gösterdiği, örnek verilecek olursa bir yeniden satıcının haftalık 100 TL ciro elde ediyorsa ve bunun 30 TL'sini Samsung satışlarından elde ediyor ise SAMSUNG'un o yeniden satıcıya ilişkin ihs'sinin %30


olduğu, “*Note20 Artışta ama haftalık 372de.Vatan fota bu hafta 65.ürün gelirse*” cümlesindeki “*fota*” ifadesinin ise son kullanıcının cep telefonunu aktive etmesi ve herhangi bir ağ bağlantısı kurması sonucu SAMSUNG sistemine düşen sinyali simgelediği, SAMSUNG’un bu sistemi yeniden satıcıların aynı ürünü birden çok kez satılmışçasına raporlaması gibi birtakım hilelerin (*fraud*) önüne geçmek amaçlı takip etmekte kullandığı, “*MM daki düşüşü (.....) sordum*” cümlesindeki “*MM*” ifadesinin MEDIAMARKT’ı, “*düşüşü*” ifadesinin ise SAMSUNG’un payındaki düşüşü ifade ettiği belirtilmiştir. Açıklamanın devamında, ilgili dönemde Samsung markalı telefonların satış performanslarına ilişkin değerlendirmelerin yapıldığı, yazışmanın yapıldığı dönemin, okulların kapanış dönemine tekabül ettiği ve karne hediyeleri dolayısıyla SAMSUNG için satışların arttığı önemli bir dönemi içerdiği, bu nedenle ilgili dönemde SAMSUNG’un satışlarını arttırmak ve dolayısıyla pazar payı elde edebilmek için iş ortaklarına büyük kampanya destekleri verdiği, bu dönemin sonlanmasının akabinde ise satışların düşmesinin beklendiği, bu sebeple bahse konu düşüşü takiben SAMSUNG’un satışlarını arttırmak ve pazarda rekabet edebilmek adına çeşitli ilave destekler kurguladığı, yazışmada geçen “*Note20 Artışta ama haftalık 372de.Vatan fota bu hafta 65.ürün gelirse fiyat yaptırmayı zorlarım Temmuzda Abi.7999un altına cek diye*” ibaresinin de bu desteklere bir atıf olduğu ve VATAN için SAMSUNG içinde oluşturulacak bir kampanya destek kurgusundan bahsedildiği, ayrıca “*7999un altına cek diye*” ifadesi ile de fiyatların düşürülmesi yönünde bir teşvikin gösterildiği, ilaveten SAMSUNG’un konuya ilişkin destekleri sağlarken ayrıca iş ortaklarına da bu dönemde satış yapabilmeleri ve rekabetçi olabilmeleri için ürünlerin fiyatlarının düşmesini sağlayacak birtakım indirim önerilerinde bulunabildiği, bu dönemde SAMSUNG’un beklentisinin de kendi vermiş olduğu desteğe ek olarak iş ortaklarının da indirim yaparak daha fazla Samsung marka ürün satışı yapması olduğu, bu kapsamda “*ittiririz partnerleri 7699 lara getiririz önce sonra biri 7499 yapar*” ibaresinin de destek kurguları ile SAMSUNG’un fiyatlarını aşağı çekme ve rekabeti destekleme hedefini gösterdiği beyan edilmiştir. Bu iletişimlerin SAMSUNG’un yeniden satıcılara ne kapsamda ve nasıl indirimler sunarak destek olabileceği ve bunun pazar ve diğer yeniden satıcılar tarafından nasıl algılanacağı gibi hususların değerlendirildiği iç yazışmalar olduğu, ayrıca iş ortaklarına verilen destekler ve kendilerinin uygulayacağı ek indirimlere dayalı olarak aynı ürünler için oldukça farklı fiyat seviyelerinin ortaya çıktığı, bu hususun bile tek başına SAMSUNG’un yeniden satış fiyatlarına hiçbir şekilde müdahale etmediğini ortaya koyduğu ifade edilmiştir.

- (116) Teşebbüs tarafından yapılan açıklama, belgede yer alan yazışmalar ile birlikte değerlendirildiğinde SAMSUNG’un yeniden satıcılarının SAMSUNG markalı ürün satışını hızlandırmaya gayret ettiği, bu yolla yeniden satıcılarının *in-house share* (IHS) oranını vereceği destekler ile artırmaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Nitekim “*Aynen oradan ümitliyim mal gelsin ittiririz partnerleri 7699 lara getiririz önce sonra biri 7499 yapar*” ifadesiyle yeniden satıcıların da verilecek destekler ile fiyatlarını düşüreceği hususu vurgulanmaktadır. Bu açıklamalar çerçevesinde, ilgi bulguda yer alan ifadelerin SAMSUNG’un yeniden satış fiyatlarının yükseltilmesi yönündeki eylemini ortaya koymaya elverişli olmadığı değerlendirilmiştir.

Bulgu-18

- (117) SAMSUNG’dan alınan ve 14.07.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) ile SAMSUNG (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



Ön (Selfie) Kamera 32 MP
Pil Gücü 4500 mAh
Kamera Çözünürlüğü 12 MP
Dahili Hafıza 128 GB
Tüm Özellikler ▾


%23
indirim


~~6.499,00 TL~~
4.999,90 TL

1.733,06 TL x 3 ay'a varan **Alışveriş Kredisi** seçenekleri

Satıcı: **Hepsiburada**

Satıcıya sor (6)

 Beyaz
5.749,42 TL

 Kırmızı
5.549,44 TL

(.....) ((.....)): "Abi selam 2 gündür s20 fe hepsiburada fiyatı çok aşağıdakaldı 3 renkte"

(.....) ((.....)): "(.....)la bir konuşsana"

Ciroya sıkıştığında mı yoksa şu genel 3000 liralık alışverişe 300 TL indirimden dolayı mı bu"

(.....) ((.....)): "👍"

(.....) ((.....)): "Abi ürünler 128 dışarıdan alınma dedi (.....)"

(.....) ((.....)): "O zaman yapacak bı şey yok"

(.....) ((.....)): "Bstore bayisinden almışlardır yada disty"

(.....) ((.....)): "Genpa"

(.....) ((.....)): "Abi (.....) kisasını atabilirmisin sistemde yok"

(.....) ((.....)): "Hallettim"

(.....) ((.....)): "👍"

23-36/671-227

- (118) SAMSUNG çalışanları arasında gerçekleşen yazışmada, HEPSİBURADA tarafından satılan Samsung S20 FE model telefonun fiyatının neden düşük kaldığının gerekçesi sorgulanmakta ve nihayetinde distribütör ya da münhasır satış mağazasından alınmış olabileceği tahmininde bulunularak herhangi bir müdahalede bulunulmasının mümkün olmadığı belirtilmektedir.
- (119) Bulguya ilişkin olarak SAMSUNG tarafından yapılan açıklamalarda, SAMSUNG yetkilisi (.....) ((.....)'nin) HEPSİBURADA adlı internet sitesinde satışta olan SAMSUNG markalı telefonun fiyatının 4.999 TL olduğunu gösteren bir ekran görüntüsü ilettiği, bunun üzerine ilgili yazışmada "128 dışarıdan alınma" ve "Bstore bayisinden almışlardır yada disty" ifadelerinden de görülebileceği üzere ilgili ürünün nereden temin edildiği konusunda bir tahmin yürütüldüğü, yazışmada yer alan "128" ibaresinin akıllı telefonun dahili hafızası bilgisine tekabül eden 128 GB'a atıfta bulunduğu, "Bstore" ibaresinin Brandstore'a tekabül ederken "disty" ibaresinin ise distribütör anlamına geldiği, "(.....) kisası" ifadesi ile yazışmanın gerçekleştiği tarihlerde işe yeni başlayan bir SAMSUNG çalışanı (.....) ((.....)'nin) dahili telefon numarasının kastedildiği, inceleme konusu yazışmanın SAMSUNG'un iç yazışması olup yeniden satıcıların fiyatlarına yönelik somut bir müdahaleyi gösterecek hiçbir beyan içermediği, aksine yeniden satıcıların diledikleri yerden ürünleri tedarik edip diledikleri fiyatlara sattıklarını ve serbestçe indirim ve farklı kampanyalar yapabildiklerini kanıtlandığı ifade edilmiştir. Açıklamaların devamında, (.....) ifade edilmiştir.
- (120) Yazışmada, HEPSİBURADA'nın SAMSUNG S20 FE model telefonun fiyatını SAMSUNG'un arzu ettiği fiyatın altında belirleyebilmesinin altında yatan gerekçe SAMSUNG çalışanlarınca tartışılmakta olup bu duruma müdahale edilmek istendiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle HEPSİBURADA'nın söz konusu ürünleri hangi kanaldan tedarik ettiği sorgulanmış ve Genpa adlı teşebbüsten tedarik edildiği öğrenilince müdahale imkânının olmadığı gerekçesiyle müdahaleden vazgeçilmiştir.
- (121) Her ne kadar SAMSUNG tarafından ilgili yazışmada HEPSİBURADA'nın uyguladığı fiyattan ziyade GFK'ye ne şekilde raporladığı hususunun konu edildiği belirtilse de, yazışmanın içeriğinde ileri sürülen raporlamaya yönelik herhangi bir ifadenin bulunmadığı görülmektedir. Bu nedenle yapılan savunmaya itibar edilemeyeceği, elde edilen diğer delillerle beraber ele alındığında söz konusu yazışmanın SAMSUNG tarafından yeniden satış fiyatının tespiti şeklindeki ihlalin gerçekleştirildiğini destekleyici nitelik taşıdığı değerlendirilmiştir.

Bulgu-19

- (122) SAMSUNG'dan alınan ve 15.07.2021 tarihinde SAMSUNG (.....) ((.....)) ile Kutup Pazarlama AŞ (KUTUP) çalışanı (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

Kutup (.....) ((.....)):



Kutup (.....) ((.....)): *“Başkan Merhaba”*

Kutup (.....) ((.....)): *“Biz ürün bulamıyoruz.. Samsung mağazalarında ürün yok..!”*

(.....) ((.....)): *“Saçmalık olmuş”*

(.....) ((.....)): *“A52 stoğu biraz var buarada oradan size ayırmış olmalı arkadaşlar”*

(.....) ((.....)): *“Almadınız mı baktirayim mi”*

(.....) ((.....)): *“Fiyat konusuna bakıyorlar söyledim”*

(.....) ((.....)):

SAMSUNG
AKILLI TELEFONDA
KAÇIRILMAYACAK FIRSAT!
13-16 TEMMUZ

SAMSUNG
Galaxy A52
AKILLI TELEFON
- 32 MP Ön, 64 MP + 12 MP + 5 MP - 5 MP Arka Kamera
- 8 GB RAM / 128 GB Dahilî Hafıza
- 4500 mAh Pil Kapasitesi
- 6.6" Ekran Bögütu
- Sipariş Kodu: 1.2507.8038, 1.2507.8039, 1.2507.8040,
1.2507.8041
- Stok: 1000 Adet

4.199
4.299

Teknosa Majazaları | teknosa.com | 0850 222 55 99
instagram.com/teknosa | facebook.com/teknosa | twitter.com/teknosa

TEKNO1214

(.....) ((.....)): "Bayi demek yasak Samsung mağazaları perakende mağazası, sahipleri de Bayi değil Yatırımcı diye"

(.....) ((.....)): "Bize yatırım yapan 👍 bir işletme"

(.....) ((.....)): "Ben sizin şikâyetinizi talebinizden memnun oluyorum emin olun,tüm ekibe de şikâyet/talep iyi bir şey,demekki hala enerji var,beklenti var demektir"

(.....) ((.....)): "Beklenti/enerjinin olmadığı yerde hiç bir başarı olmuyor"

(.....) ((.....)): "S21 lansman döneminde öncelik vermiştik ki Yeni Fold da bunu farkedeceksiniz"

(.....) ((.....)): "Bu dönem S20 FE satma dönemi.Onun için prim sistemi de hazırladık"

Kutup (.....) ((.....)): "Elinize sağlık başladık"

(.....) ((.....)): "Bu urunsuzlukte neden prim veriyoruz diyenlerde oluyor emin olun ama yine de gelirlerinizi dengelemek de sorumluluğumuz.Hem premium ürün satalım biz pazar payı kazanalım hem de size kazandıralım istedim."

(.....) ((.....)): "(Not: zincir marketlere yapmadık 😊)"


(.....) ((.....)):

Android Telefonlar

SAMSUNG Galaxy A52 128GB Akıllı Telefon Siyah





★★★★★ (0)

SAMSUNG



Renk (Üreticiye Göre):Siyah >

4199.- [Hemen Al](#)

   # 

(.....) ((.....)): "Değiştii 👍"

Kutup (.....) ((.....)): "elinize sağlık 👍"

(.....) ((.....)): "Estağfurullah"

(.....) ((.....)): "Bazen dengesizlik yapılabiliyor.Şimdi ciroları çok düştü mal herkes tatile gidince.O yüzden fiyat aksiyonları olabiliyor"

Kutup (.....) ((.....)): "ne diyeyim başkan"



- (123) Bulgu-19'da SAMSUNG çalışanı ile KUTUP çalışanı arasında gerçekleşen Whatsapp yazışmasında Samsung Galaxy A52 model telefonun fiyatına ve satış performansına ilişkin görüşmelere yer verilmektedir.
- (124) Ele alınan belgeye yönelik olarak SAMSUNG tarafından yapılan açıklamalarda, söz konusu yazışmada (.....) ((.....)) SAMSUNG Galaxy A52 model akıllı telefona ilişkin satış fiyatını içeren ekran görüntüsünü paylaşarak ilgili ürünün fiyatıyla ilgili endişelerini dile getirdiği, bunun üzerine de (.....) ((.....)) iletilen fiyat görselinin gerçeği yansıtmadığını kontrol etmek amacıyla araştıracaklarını ve konu ile ilgileneceklerini belirttiği ifade edilmiştir. Yazışmada geçen "*Bayi demek yasak Samsung mağazaları perakende mağazası, sahipleri de Bayi değil Yatırımcı diye Bize yatırım yapan bir işletme*" ifadelerinde belirtilen mağazaların SAMSUNG tabelalı *Brandstore*'lar olduğu, nitekim yazışmanın taraflarından KUTUP yetkilisi (.....) ((.....))'nin Ankara'da münhasır olarak SAMSUNG'un ürünlerini satan bir mağaza yetkilisi olduğu, SAMSUNG'un *Brandstore*'lar ile olan iletişimlerinde kendilerine verilen önemi ve takdir edildiklerini hissedebilmeleri adına "*bayi*" ibaresi yerine, "*yatırım yapan iş ortağı*" yahut "*yatırımcı*" ibarelerini kullanmayı tercih ettiği ifade edilmiştir. Bu nedenle SAMSUNG'un iletişimlerinde bu konuya önem vererek ilgili mağazaları yatırımcı olarak atfettiği, bu sebeplerle, ilgili yazışmada, (.....) ((.....)) "*Bayi demek yasak Samsung mağazaları perakende mağazası, sahipleri de Bayi değil Yatırımcı diye Bize yatırım yapan bir işletme*" şeklinde bir açıklamada bulunduğu belirtilmiştir. Belgeye ilişkin açıklamaların devamında, söz konusu yazışmaya istinaden, SAMSUNG'un prim ve destek sistemi uygulamaları yoluyla yeniden satış fiyatlarını disipline etmeye çalıştığının iddia edildiği, ancak belgedeki ifadelerin SAMSUNG tarafından somut olarak fiyata herhangi bir müdahalede bulunulduğunu ortaya koyamadığı, aksine yazışmada, zincir marketler

karşısında nispeten zayıf kalan yeniden satıcıların prim sistemleri ile desteklendiği, çeşitli dönemlerde (örneğin "S21 lansman dönemi") kendilerine öncelikler verildiği ve böylece kendilerinden çok daha güçlü zincir marketler ile rekabet etmelerinin desteklendiği ifade edilmiştir. SAMSUNG'un açıklamalarında, (.....) ((.....)) kamuya açık kaynaklardan derlediği 4.199 TL fiyatını gösterir TEKNOSA ürün kataloğu görüntüsü, 4.199 TL fiyatını gösterir MEDIAMARKT internet sitesi ve 4.299 TL fiyatını gösterir TEKNOSA internet sitesi ekran görüntüsünü paylaştığı, (.....) ((.....)) [veya herhangi bir SAMSUNG çalışanı] ile MEDIAMARKT veya TEKNOSA arasında yeniden satış fiyatlarına yönelik müdahaleyi gösterir herhangi bir yazışmanın ortaya konulmadığı ifade edilmiştir. Yazışmanın gerçekleştiği Temmuz 2021 döneminde, SAMSUNG'un, Galaxy A52 model cep telefonuna ilişkin tavsiye edilen satış fiyatını 10.07.2021 tarihi itibarıyla 4.499 TL seviyesinden 4.699 TL seviyesine arttırdığı, ilgili yazışmada, serbest rekabet ortamında değişen ekonomik durum ve pazar dinamikleri çerçevesinde revize edilen fiyatlara ilişkin bilgilendirmelerde bulunduğu, zira ilgili dönemde, SAMSUNG'un tüm iş ortaklarına bahse konu ürünün fiyatına ilişkin zam bilgisini vererek güncelleme yapmasının tavsiye niteliğinde hatırlatıldığı ifade edilmiştir. İlgili yazışmanın da bu bilginin tüm iş ortaklarına ulaştırıldığına teyit edilmesinden ibaret olduğu, ayrıca revize edilmiş tavsiye satış fiyatının VATAN ile paylaşıldığı e-postanın da cevap dilekçesi ekinde sunulduğu, iletilen tavsiye satış fiyatlarının tamamen bilgilendirici mahiyette olduğu ve yeniden satıcılara hiçbir şekilde empoze edilmediği ve bu bağlamda yeniden satıcıların kendi satış fiyatlarını belirlemede özgür oldukları ifade edilmiştir.

- (125) SAMSUNG'un açıklamalarında, bu tarih sonrasında Galaxy A52 modelinin pazarda pek çok farklı fiyat seviyesinden satılmaya devam edildiği, 4.699 TL olan tavsiye satış fiyatının altında satış yapan pek çok iş ortağının mevcut olduğu, nitekim pazarın rekabetçi yapısı gereği fiyatların çok sık güncellendiği ve yeniden satıcının tercihine göre farklı kanallarda çok çeşitli fiyatlardan piyasaya arz edildiği ifade edilmiştir. SAMSUNG Galaxy A52 model akıllı telefona ilişkin 05/07/2021-13/07/2021 tarihleri ile 15/07/2021-17/07/2021 tarihlerindeki farklı satıcıların satış fiyatlarını gösterir iki adet tablo paylaşılmıştır. Söz konusu tablolara atıfla, ürün maliyetlerindeki artış sebebiyle tavsiye satış fiyatlarının artmasına karşın yeniden satıcıların fiyatlarını indirdiği ve bu seviyenin altında Galaxy A52 model telefonun satılmaya devam edildiği, SAMSUNG'un hiçbir surette yeniden satış fiyatlarına müdahale imkânının ve gücünün bulunmadığı, iddia edildiği şekilde bir müdahale söz konusu olsaydı, fiyatlarda tablolarda görüldüğü gibi bir dalgalanma görmenin mümkün olmayacağı ifade edilmiştir.
- (126) SAMSUNG tarafından yapılan açıklamada özetle KUTUP'un talebi üzerine başka herhangi bir yeniden satıcının fiyatlarına müdahale edilmediği ifade edilmiştir. Söz konusu açıklamalar hakkında ilk olarak, değerlendirmeye konu belgede yer alan yazışmalarda KUTUP ile paylaşılan görsellerin kamuya açık kaynaklardan derlenmesinin ihlalin varlığına ya da yokluğuna herhangi bir etkisinin bulunmadığı belirtilmelidir. Hatta fiyatlara müdahale edilmesinin akabinde kamuya açık olarak yayımlanan fiyatların, talep edilen fiyat değişikliğinin hayata geçip geçmediği hususunu denetlemek bakımından kolaylaştırıcı rol oynadığını söylemek mümkündür.
- (127) Yazışmanın başlangıcında KUTUP yetkilisi tarafından, SAMSUNG yetkilisi ile MEDIAMARKT'ın fiziksel mağazasında Samsung A52 model telefonun 3.999 TL'ye satıldığı bilgisini içeren bir fiyat panosunun videosu paylaşılmış ve KUTUP'ta ve SAMSUNG'un kendi mağazalarında ürün yokken MEDIAMARKT'ta bu ürünün nasıl bulunabildiği sorgulanmıştır. Bunun üzerine SAMSUNG yetkilisi, KUTUP için stokta

23-36/671-227

ürün ayırdıklarını ve ayrıca fiyat konusuna da “*baktıracağını*” beyan etmiştir. Yazışmanın devamında SAMSUNG yetkilisi TEKNOSA tarafından aynı ürün için uygulanan 4.199 TL olan fiyatın görselini paylaşmış ve devamında da MEDIAMARKT’ın internet sitesinde fiyatın 4.199 TL’ye yükseltildiğine dair bir görsel daha paylaşmıştır. Görsele ilişkin olarak SAMSUNG yetkilisi, “*değişti*” şeklinde bilgi vermiş ve MEDIAMARKT’ta uygulanan 3.999 TL şeklindeki düşük fiyat hakkında da “*Bazen dengesizlik yapılabiliyor. Şimdi ciroları çok düştü mal herkes tatile gidince. O yüzden fiyat aksiyonları olabiliyor*” şeklinde açıklamada bulunmuştur. Sonrasında ise aynı ürün için TEKNOSA tarafından uygulanan fiyatın da 4.299 TL’ye yükseltildiği bilgisi KUTUP yetkilisi ile “*Teknosa da tamam*” ifadesiyle paylaşılmıştır.

- (128) Yazışmadan da açıkça görüleceği üzere, SAMSUNG Mobil Ürünler Satış Direktörü, KUTUP yetkilisinin talebi üzerine A52 model telefonun MEDIAMARKT’taki ve TEKNOSA’daki satış fiyatının yükseltilmesini sağlamıştır. Dolayısıyla, SAMSUNG’un söz konusu davranışının yeniden satış fiyatının tespitini oluşturduğu sonucuna varılmıştır.

SAMSUNG Bayisinden Elde Edilen Bilgiler:

- (129) Soruşturma kapsamında SAMSUNG bayisi olarak faaliyet gösteren MD Dayanıklı Tüketim Malları Tic. Ltd. Şti. (MD) yetkilisi (.....) ile 24.12.2021 tarihinde saat 10:30’da görüşme gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmede söz konusu yetkili, SAMSUNG tarafından gerçekleştirilen ve rekabeti kısıtladığını düşündüğü davranışlara ilişkin açıklamalarda bulunmuştur. Söz konusu davranışlara aşağıda iki başlık altında yer verilmiştir.

1- Geleneksel Kanalda Yer Alan Bayilerin Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesine Yönelik Davranışlar:

- (130) SAMSUNG’un bayileri arasındaki rekabeti yalnızca sözlü müdahaleler ile değil fiyatlama ve satış desteği politikalarıyla da kısıtladığı ifade edilmiştir. Bu kapsamda;
- SAMSUNG tarafından bayilere iletilen tavsiye edilen perakende fiyat listesinde yer alan fiyatların bayi tarafından ürün tedarik edilirken belirlenen fatura fiyatının (toptan fiyat) altında olduğu, örneğin tavsiye edilen perakende satış fiyatı 950 TL olan bir ürünün sağlayıcı tarafından bayiye 1.000 TL’ye satıldığı, ürünün satılması sonrasında bayiye 100 TL satış desteği verildiği ve bayinin bu şekilde 50 TL kar elde etmiş olduğu, bu örnekte görüldüğü üzere bayilerin kar elde edebilmek için SAMSUNG’dan gelecek olan satış destek primlerine ihtiyaç duyduğu, primlerin kesilmemesi için bayilerin mecburen SAMSUNG tarafından belirlenen fiyatlardan satış yapmak zorunda kaldığı,
 - SAMSUNG yönetim merkezi tarafından açıklanan destek rakamlarının fiiliyatta uygulanmadığı, satış desteklerinin her bayi için merkez tarafından değil bölge müdürlükleri tarafından belirlendiği,
 - Her bir ürün için verilen satış desteğinin, ürün ve destek verilecek bayi gibi kıstaslar dikkate alınarak belirlendiği, SAMSUNG’un bayilere ve kanaldaki diğer oyunculara verdiği destekler aracılığıyla piyasadaki fiyatları disipline etmeye çalıştığı, bunu sağlamak adına adetli (büyük miktarlı) satış yaptığı bayilere daha az destek verirken adetsiz satış yaptığı bayilere daha çok destek verdiği, bu sayede yüksek hacimli alım yapan bayilerin büyük indirimler yapabilmesinin önüne geçtiği,
 - Bayi tarafından satılan her bir ürünün satış, fatura vs. (fatura tarihi, fatura numarası, satış fiyatı vb.) bilgilerinin SAMSUNG’a bir sistem aracılığıyla iletildiği, bu sayede

23-36/671-227

SAMSUNG tarafından bayilerin uyguladığı satış rakamlarının kontrol edilebildiği, bazı durumlarda bayilerin destek almak adına düşük fiyattan sattıkları ürünün fatura fiyatını yüksek gösterdiği, ancak sahadan gelen ya da başka bir yolla (şikâyet gibi) elde edilen bilgiler doğrultusunda bayinin düşük fiyat uyguladığından şüphelenilmesi durumunda bayiden faturanın görselinin de sisteme yüklenmesinin istendiği, fiyatın düşük olması halinde bayiden açıklama istendiği,

- Fatura görselinin sisteme yüklenmesine gerekçe olarak, kurulum amacıyla alıcıya servis hizmeti göndermek için gereken 15 günlük sürenin tespit edilmesinin amaçlandığının SAMSUNG tarafından ileri sürülebileceği, kurulum için müşteri adı, faturanın seri numarası, bayi ürün kodu ve modelinin yüklenmesinin yeterli olduğu, faturanın talep edilmesindeki asıl amacın yukarıda satış fiyatlarının takibinin ve dolayısıyla kontrolünün sağlanması olduğu

belirtilmiştir.

2- Fiziksel Satış Noktaları ile Zincir Marketler Arasındaki Rekabetin Kısıtlanmasına Yönelik Davranışlar:

(131) Fiziksel satış noktaları ile zincir marketler arasındaki rekabetin kısıtlanmasına ilişkin olarak,

- SAMSUNG'un bayiler ile zincir marketler arasındaki rekabeti çeşitli uygulamalarla engellemeye çalıştığı, uygulamada bazı durumlarda zincir marketlerin bayileri, bazı durumlarda ise bayilerin zincir marketleri düşük fiyat uyguladığı gerekçesiyle SAMSUNG'a şikâyet ettiği,
- Böyle bir şikâyetin mevcut olması halinde SAMSUNG'un konuya ilişkin aksiyon alarak neden düşük fiyat uyguladığı konusunda her iki tarafa da hesap sorabildiği,
- Zincir marketlerin (TEKNOSA, MEDIAMARKT, VATAN, EVKUR vb.) aralarında yoğun bir rekabet ortamı olduğu, zincir marketlerden birisinin düşük fiyat uygulaması durumunda SAMSUNG'un bir sonraki ayda ürün tedarikini başka bir zincir markete kaydırabileceği, bu durumun zincir marketler için ciddi ticari kayıplara yol açabileceği, dolayısıyla tedarikin kesilmesi hususunun bu teşebbüslerin düşük fiyatlarla ürün satmalarını engellemek amacıyla tehdit unsuru olarak kullanıldığı,
- Bayilerin ise düşük fiyat uygulaması durumunda üç farklı yolla tehdit edildiği; örneğin öncelikle her ayın son yedi günü içerisinde (genelde ayın 23'ü) ilan edilen ve bayiden tutturması beklenen hedef miktarının bir önceki hedefe kıyasla orantısız bir şekilde artırılabilirdiği, hedefini tutturamayan bayinin SAMSUNG tarafından verilen kira yardımından mahrum kalabildiği, kira giderinin bayilerin maliyet kalemlerinde önemli bir yer teşkil ettiği, dolayısıyla kira yardımı almanın bayi için önemli olduğu, ay sonuna doğru ilgili ay için ulaşamayacakları seviyede yüksek satış hedefi veya kota belirlenmesi ihtimali nedeniyle bayilerin düşük fiyatla satış yapma konusunda isteksiz oldukları,
- İkinci bir yöntem olarak, düşük fiyat uygulayan bayiye mal tedarikinin durdurulabildiği,
- Son olarak bayiye ödenecek olan primlerin hesaplanma hızının düşürebildiği ve bayinin hak ettiği primi geç alması yönündeki riskin bayiye yine SAMSUNG'un belirlediği fiyat düzeyinin altına satış yapmaktan alıkoyduğu

ifade edilmiştir.

23-36/671-227

- (132) SAMSUNG bayisi tarafından yapılan açıklamalarda özetle, SAMSUNG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiği, düşük fiyat uygulayan bayiler tarafından kesilen faturaların denetlenebildiği, fiyat politikasına uymayan bayilerin destek kesintisi, ödeme geciktirme vb. yollarla kontrol edilebildiği, dolayısıyla SAMSUNG tarafından rekabetin ihlal edildiği ileri sürülmektedir.
- (133) İleri sürülen hususların, dosya kapsamında elde edilen bazı belgelerde yer alan ve ihlal sonucuna ulaşılan ifadeleri doğrular nitelikte olduğu görülmektedir. Örneğin, GÜRSES KURUMSAL'da yapılan yerinde incelemede elde edilen Bulgu-14 incelendiğinde, SAMSUNG'un çevrim içi kanaldaki fiyatları disipline edebilmek amacıyla, sıkı tedbirler aldığı ve buna uymayan bayilere ödenen destek priminin geri fatura edileceğine dair karar aldığı, bayilerin kendilerine ödenen destek primlerinin geri alınması ile tehdit edileceği anlaşılmaktadır. Ayrıca Bulgu-8'de yer alan "ceza kesecekler" ifadesi de benzer şekilde SAMSUNG tarafından düşük fiyat uygulayan yeniden satıcılara yaptırım uygulanabildiğini, en azından yeniden satıcıların yaptırım uygulanması ihtimalini üzerlerinde bir baskı unsuru olarak hissettiğini göstermektedir. Dolayısıyla, söz konusu bayi tarafından yapılan açıklamaların Bulgu-8 ve Bulgu-14'te tespit edildiği üzere, SAMSUNG'un fiyat disiplinini sağlamak üzere satış destek sistemi kapsamında verdiği primleri birer baskı unsuru olarak kullanabildiği hususunu ortaya koymak bakımından destekleyici olduğu değerlendirilmiştir.
- (134) Bu kapsamda; SAMSUNG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği ve ilgili fiyatların SAMSUNG çalışanlarınca yöneticilere raporlandığı, SAMSUNG tarafından belirlenen fiyatlara uyum göstermeyen yeniden satıcılarla distribütörler aracılığıyla veya doğrudan iletişime geçilerek uygulanan satış fiyatının yükselttirildiği, ilaveten piyasada düşük fiyatla satış yapıldığına dair bayilerden gelen şikâyetlerin akabinde SAMSUNG yetkilileri tarafından şikâyette bulunan bayilerle fiyat politikasında yaşanan sapmaların müdahale edilip düzeltildiğine ilişkin olarak ekran görüntülerinin paylaşıldığı, bunun yanı sıra SAMSUNG'un fiyat politikasına uymayarak düşük fiyatla ürün satışına devam edilmesi halinde destek uygulamaları vasıtasıyla ilgili teşebbüslerin yaptırıma tabi tutulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahalede bulunulduğu tespit edilmiştir. Söz konusu eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği değerlendirilmektedir.

I.4.2.2. LG Hakkında Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Bulgu-1

- (135) GİPA'dan alınan ve 11.01.2020 tarihinde LG (.....) ((.....)) ile GİPA (.....) ((.....)) arasında gerçekleşen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

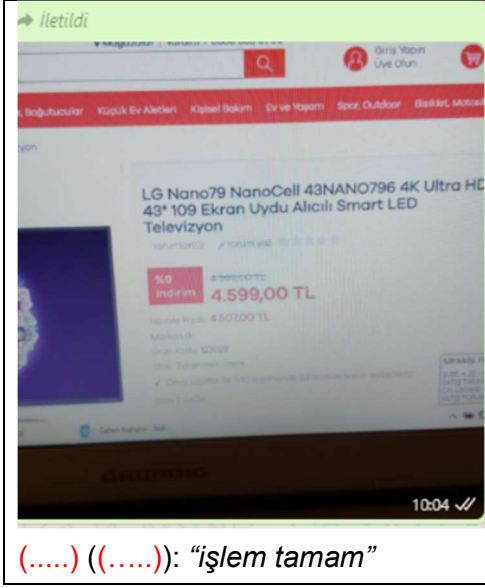
(.....) ((.....)):

iletildi

kargo dahil EN UCUZ LG Nano79 NanoCell 43NANO796
4K Ultra HD 43" 109 Ekran Uydü
Alicili Smart LED Televizyon
4.199,00 TL
Ücretsiz kargo 1954'den beri Gizerler 65 yıllık deneyim.
Stokta
Son güncelleme: Bugün 07:04
Gizerler.com
LG Yetkili Satıcısı

4.499,00 TL LG 43NANO796 Uydü Alicili Nano
Cell Smart 4K Ultra HD LED TV
Ücretsiz kargo
WORLD / 6 %0
Max / 6 %0
Gittigidiyor'da Yapacağınız Alışverişlerde
75TL Maxipuan
Stokta 5 adet
09:40

(.....) ((.....)): "Mudur"
(.....) ((.....)): "Bir sıkıntı mı var"
(.....) ((.....)): "**Hemen ilgileniyorum kardeşim**"
(.....) ((.....)): "Bu malı satmak çok kolay"
(.....) ((.....)): "Zincirler peynir ekmek gibi satıyor"
(.....) ((.....)): "**Kardeş. Vatan hafta başında bu fiyata geçince oda çekmiş**"
(.....) ((.....)): "**şimdi düzeltiyor**"
(.....) ((.....)): "**merak etme**"
(.....) ((.....)): "**zaten sadece 2 adet var**"
(.....) ((.....)): "bilgin olsun"
(.....) ((.....)): "bende yalan yok"
(.....) ((.....)): "inan sadece 2 adet aldı"
(.....) ((.....)): "Tamam"
(.....) ((.....)): "Sen bı topa gır mudur"
(.....) ((.....)): "2 urun için değmez"
(.....) ((.....)): "**3 dk içinde düzeltilecek**"
(.....) ((.....)):



- (136) Söz konusu yazışmada, LG (.....) ((.....)) tarafından GİPA yetkilisine *gizerler.com* internet sitesi üzerinden GİZERLER²¹ adlı bayinin satışını gerçekleştirdiği televizyon ürününün AKAKÇE adlı internet sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü iletilmektedir. Görüntüde en düşük fiyatlı ürünün GİZERLER tarafından satıldığı görülmektedir. Akabinde LG yetkilisi tarafından belirtilen "bir sıkıntı mı var" ... "bu mali satmak çok kolay" gibi ifadelerden ekran görüntüsü paylaşılan ürünün fiyatının düşüklüğünden rahatsız olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim GİPA yetkilisinin cevaben gönderdiği "Vatan hafta başında bu fiyata geçince o da geçmiş" ifadesi, bahse konu yetkili satıcının satış fiyatına dair konuşulduğunu doğrulamaktadır. İlaveten aynı ifadeden anlaşıldığı üzere GİPA yetkilisi ilgili satıcının fiyatını neden düşürdüğüne dair LG yetkilisine açıklama getirmektedir. Yazışmanın devamında ise GİPA çalışanının ilgili yeniden satıcı ile iletişime geçip fiyatı yükseltme konusunda uyarıda bulunduğu anlaşılmaktadır. Zira LG yetkilisine fiyatın düzeltileceği yönünde bilgi verilmektedir. Akabinde GİPA yetkilisi, bahse konu ürünün satış fiyatının istenildiği şekilde yükseltildiğine dair ekran görüntüsünü LG yetkilisine iletmektedir. Gerçekten de ilk ekran görüntüsünde fiyatı 4.199 TL olarak görünen TV modelinin fiyatının 4.599 TL'ye yükseltildiği anlaşılmaktadır. Yazışma içeriğinden hareketle, LG'nin GİPA aracılığıyla yeniden satıcıların bağımsız bir şekilde belirlemeleri gereken yeniden satış fiyatına müdahalede bulunduğu anlaşılmıştır.
- (137) İlgili bulguya ilişkin olarak LG tarafından yapılan açıklamada, yazışmanın GİPA ile GİZERLER arasındaki ilişkiye yönelik olduğu, GİPA ile GİZERLER'in aynı aileye ait, dolayısıyla aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer alan iki şirket olduğu, GİPA'nın toptancı seviyesinde, GİZERLER'in ise perakende seviyesinde faaliyet gösteren bir LG yetkili satıcısı olduğu, bir başka deyişle, GİZERLER'in bir alt bayi değil, LG'nin sözleşmeli yetkili satıcısı statüsünde ve LG'nin doğrudan satış yaptığı yetkili satıcı (*brand shop*) kanalında faaliyet gösterdiği, GİPA'nın faaliyet alanı itibarıyla geleneksel kanaldaki alt bayilere satış yapmasının ve bu ağı Türkiye çapında yaygınlaştırarak güçlendirmesinin beklenmesine rağmen, kendisine sağlanan desteği aile şirketi olan GİZERLER lehine kullandığı, ayrıca LG'nin sözleşmeli yetkili satıcısı olan GİZERLER'in de LG markalı ürünleri LG'den ya da diğer yetkili satıcılardan satın almak yerine GİPA'dan temin ettiği, LG'nin bedavacılık sorununu ortadan kaldırmaya yönelik olan bu davranışında rekabet kurallarına aykırı herhangi bir yön bulunmadığı, bağımsız

²¹ Gizerler Dayanıklı Tüketim Mamulleri San. ve Tic. AŞ.

23-36/671-227

bir yeniden satıcının fiyatına müdahale edilmesinin söz konusu olmadığı, LG'nin GİPA'nın alt bayilerinin sayısını ve unvanlarını dahi takip etmediği, GİPA ile LG arasındaki her iki yazışmanın da yalnızca GİPA'nın GİZERLER vasıtası ile perakende satış yaparak, toptancı kimliği ile kendi lehine avantaj yaratması ve alt bayileri rekabette dezavantajlı konuma düşürmesini konu edindiği, bu bağlamda LG ve GİPA arasındaki ilişkinin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu ve LG'nin, toptancısı GİPA'nın son kullanıcıya yönelik satışlarını kısıtlamasının grup muafiyetinden yararlanır mahiyette olduğu, bu kapsamda LG'nin amacının, GİPA'nın toptancı olarak kendisine sağlanan LG markalı ürünleri alt bayilere ulaştırarak geleneksel kanalın geliştirilmesini ve etkin şekilde işlemlerini sağlaması olduğu, ilaveten LG'nin perakende fiyata müdahale etmek gibi bir amacı bulunsaydı, GİZERLER ya da başkaca yetkili satıcılar ile iletişim kurmasının ve bu yetkili satıcıların fiyatlarını takip ve kontrol etmesinin beklenen durum olacağı, ancak LG'nin, alt bayilerin alım/satım fiyatlarını kesinlikle takip etmediği ifade edilmiştir.

- (138) Öncelikle, GİZERLER ile GİPA'nın aynı ekonomik bütünlük içerisinde olduğuna ilişkin iddianın somut olarak ortaya konulmadığı görülmektedir. Öte yandan, GİPA ile GİZERLER'in aynı ekonomik bütünlükte olduğu savunması kabul edilse dahi, bu husus LG'nin perakende seviyede satış yapan yeniden satıcının fiyatına müdahale etmiş olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Nitekim söz konusu yazışmada, LG'nin iddia ettiği üzere esas amacının satış fiyatına müdahaleden ziyade GİPA'nın kendi bünyesindeki GİZERLER'i kayırmasını önlemek ve bedavacılık problemini çözmek olduğu iddiasını doğrular nitelikte bir ifade bulunmamaktadır.
- (139) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde belirtilen istisnai duruma göre, toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara satış yapması kısıtlanabilmektedir. Böyle bir kısıtlama getirilmesi dağıtım ağının etkinliğinin korunabilmesi ve mal ve hizmetlerin uç noktalarda eşit koşullarda tüketiciye sunulabilmesi bakımından gerekli görülmektedir. Bununla birlikte ilgili yazışma, toptancı seviyesinde faaliyet gösteren GİPA'nın son kullanıcılara yaptığı satışların kısıtlanmasını ve bu yolla etkinlik kazanımı hedeflendiğini gösterir herhangi bir ifade içermemekte, aksine LG'nin GİPA'dan ürün tedarik eden bayinin satış fiyatının doğrudan yükseltilmesi amacıyla hareket ettiğini göstermektedir. Zira yazışmada GİPA'nın satış yaptığı müşteri portföyüne yönelik bir ifade bulunmamakta, bir başka deyişle son kullanıcılara yapılan satışları kısıtlamasına işaret edecek bir ifade yer almamaktadır. Dolayısıyla, incelenen yazışma içeriğinin LG'nin toptancı konumundaki GİPA'nın son kullanıcıya yapacağı satışları kısıtlamasına yönelik olduğu yönündeki savunmanın kabul edilmesi mümkün görünmemektedir.
- (140) Yer verilen açıklamalardan hareketle, Bulgu-1'de yer alan ifadelerin LG'nin bayilerin yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiğini ortaya koyduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-2

- (141) GİPA'dan alınan ve 23.10.2020 tarihinde LG (.....) ((.....)) ile GİPA (.....) ((.....)) arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): “Müdür, selam. Kardeş bana hala gelen bir şey yok. Bir de ürünlerle ilgili netlik kazandı mı? Bana dönüş yapabilir misin? Lütfen”

(.....) ((.....)):

İsim	Fiyat
43UN/400 6LB	£4.150
43NANO796 NE	£4.325
49NANO816 NA	£6.175
49UN7100 6LB	£4.400
50NANO796 NE	£5.425
55NANO796 NE	£6.550
55NANO816 NA	£6.875
55NANO866 NA	£8.350
55UN7100 6LB	£5.300

(.....) ((.....)): “Mudur”

(.....) ((.....)): “50 sizde ve svS de var”

(.....) ((.....)): “Bu listeyi benim bayilerime atıyor su an”

(.....) ((.....)): “**Satisa ihtiyacınız var ise ben yardımcı olayım**”

(.....) ((.....)): “**Ama rica ediyorum koordineli gidelim**”

(.....) ((.....)): “Ok, haklısın”

- (142) Söz konusu yazışmada, GİPA yetkilisi LG (.....) bazı model ürünlere ilişkin bilgi talep etmektedir. Akabinde LG (.....) tarafından ürün modelleri ve fiyatlarının bulunduğu liste gönderilmekte ve ürünün sadece GİPA ile diğer bir distribütör olan SVS’de bulunduğu belirtilmektedir. Yazışmanın devamında LG yetkilisi tarafından dile getirilen “*Bu listeyi benim bayilerime atıyor su an*”... “*Satisa ihtiyacınız var ise ben yardımcı olayım*” ... “*Ama rica ediyorum koordineli gidelim*” ifadelerinden yola çıkarak LG’nin GİPA’nın gerçekleştirdiği satışlara müdahale ettiği anlaşılmaktadır. LG tarafından GİPA’nın satış gerçekleştirdiği bayilere iletilen fiyat listeleri takip edilmekte ve ürünlerin fiyatlarının düşük olduğu tespit edildiğinde ilgili ürünlerin düşük fiyata satılmasını engellemek amacıyla GİPA tarafından gerçekleştirilen satışların engellenmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır. Söz konusu ifadeler incelendiğinde LG tarafından GİPA’nın satış fiyatlarına doğrudan müdahalede bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (143) LG tarafından yapılan açıklamada, Bulgu-2’ye konu yazışmada GİPA yetkilisinin LG (.....) bazı modellerdeki ürünlere ilişkin bilgi talep ettiği, LG yetkilisinin “*ama rica ediyorum koordineli gidelim*” cümlesinin GİPA’nın alt bayi kanalına odaklanması amacını taşıdığı, zira GİPA’nın bu ürünleri LG’nin yetkili satıcı kanalına aktif olarak sattığı, belgeye konu olan ürünün, satışı sona eren ve son partisi toptancı kanalına (GİPA ve SVS), alt bayileri rekabetçi kılmak amacı ile tedarik edilmiş bir ürün olduğu, dolayısıyla söz konusu belgedeki “*koordineli gidelim*” ifadesinin amacının satış kanalları arasındaki rekabetçi yapının korunmasına yönelik olduğu, belgenin fiyata ilişkin bir yönünün bulunmadığı, tam tersine satışı destekleyici nitelikte olduğu, nitekim GİPA’nın LG’den yaptığı alımların son üç yıldaki büyümesinin de bu hedefi gözler önüne serdiği ifade edilmiştir.
- (144) Teşebbüsün bu açıklamaları belge içeriği ile birlikte ele alındığında, belge içeriğinde yer alan “*koordineli gidelim*” ifadesinin amacının LG’nin iddia ettiği üzere satış kanalları arasındaki rekabetçi yapının korunmasına yönelik olduğu sonucuna ulaşmak mümkün değildir. İlgili yazışmanın içeriğine bakıldığında, dağıtım kanalları arasında etkinliği artırmaya yönelik bir güdüden ziyade, bir distribütör tarafından bayilere gönderilen

23-36/671-227

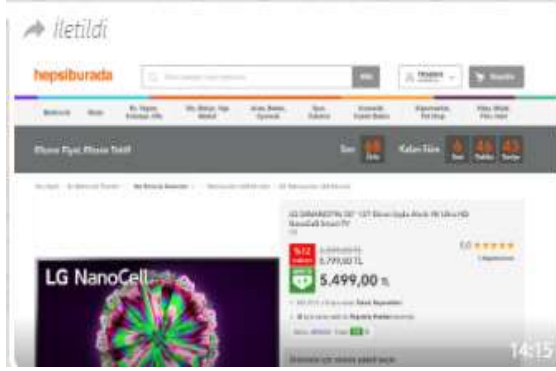
listedeki bazı TV modellerine ilişkin düşük fiyatların sorgulandığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, yazışmadaki ifadelerden, “50” olarak adlandırılan 50NANO796NE kodlu TV modelinin sadece SVS adlı distribütörde ve GİPA’da bulunduğu, bu listeyi gönderen distribütörün bu ürünün fiyatını kırarak LG bayilerine bu listeyi gönderdiği, LG’nin ise bu fiyattan rahatsızlık duyduğu, şayet listedeki düşük fiyat, satışları artırmak amacıyla, GİPA tarafından gönderilmişse, LG’nin satışların artırılması için GİPA’ya yardım etmeyi teklif ettiği, ancak bunun için ürünlere ilişkin fiyatlarda LG ile koordineli hareket edilmesinin istendiği anlaşılmaktadır. Yazışmada kullanılan “*Koordineli gitme*” ifadesinden, LG tarafından GİPA’ya yapılacak olan yardımın piyasada oluşacak düşük fiyatları engellemeyi amaçladığı anlaşılmaktadır.

- (145) Sonuç olarak teşebbüsün belgeye ilişkin açıklamasının kabul edilebilir nitelikte olmadığı, ilgili belgenin LG tarafından bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini ortaya koyduğu değerlendirilmiştir.

Bulgu-3

- (146) GİPA’dan alınan ve 23.11.2020 tarihinde LG (.....) ((.....)) ile GİPA (.....) ((.....)) arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): “**Mudur**”

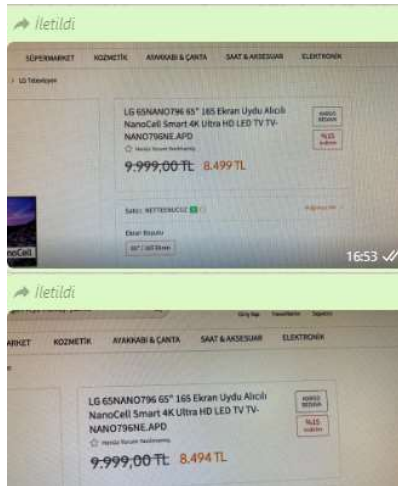
(.....) ((.....)): “**Bilgine**”

(.....) ((.....)): “**Uyarıda bulundum**”

(.....) ((.....)): “**kapatıyorlar**”

(.....) ((.....)): “**Kardeşimsin Benim çamaşır makinası ile ilgilenir misin?**”

(.....) ((.....)):



(.....) ((.....)): *“Müdür, bunlar kim kardeş. tanıdığın var mı?”*

(.....) ((.....)): *“Lütfen yanlış anlama. Birine fiyat verdim bana bunları gönderdi”*

- (147) İlgili yazışmada, LG (.....) tarafından GİPA yetkilisine bir televizyon modelinin HEPSİBURADA isimli çevrim içi satış platformu üzerinde bir bayi tarafından yapılan satış fiyatını gösteren ekran görüntüsü gönderilmekte ve uygulanan düşük fiyat konusunda gereğinin yapılması talep edilmektedir. Buna karşılık GİPA yetkilisi, bir taraftan LG'nin talebine uygun olarak, ilgili ürünün anılan platformdaki satışını kapatırken bir yandan da TRENDYOL isimli başka bir platformda satılan düşük fiyatlı çamaşır makinalarına ait ekran görüntülerini LG'ye göndererek bu ürünleri satan satıcıların da fiyat belirleme politikasına uymadıklarını hatırlatmaktadır. Bu itibarla LG'nin yeniden satıcıların ilgili platformlardaki ürün satışlarını kapatmasının teşebbüsün sürdürdüğü yeniden satış fiyatına müdahale politikasına hizmet eden bir eylem niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.
- (148) LG tarafından ilgili belgeye ilişkin olarak yapılan açıklamada, LG ve GİPA arasındaki iletişimlerin her birinin GİPA'nın toptancılık görevini manipüle etmesinden kaynaklandığı, LG'nin alt bayileri takip etmediği, alt bayilerin isimlerini dahi bilmediği, toptancılarının alt bayileriyle olan ilişkilerine müdahil olmadığı, dahası LG'nin toptancılarına yönelik bir tavsiye edilen satış fiyatı listesinin dahi bulunmadığı, LG'nin sadece perakende satışlar için geçerli olan tek bir tavsiye edilen fiyat listesinin bulunduğu, LG'nin belgelere konu olan televizyon modellerinin ilgili dönemdeki tavsiye edilen perakende satış fiyatlarını ve GFK verilerine göre ortalama perakende satış fiyatlarını savunma metninde sunduğu, anılan verilerin, iddia edilenin aksine LG'nin ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi için herhangi bir çabasının bulunmadığını, perakendecilerin tavsiye edilen satış fiyatının altına fiyatlardan satış yaptıklarını ortaya koyduğu, Bulgu-3'ün konu edildiği yazışmada LG yetkilisinin GİPA yetkilisi ile iletişime geçmesinin nedeninin Bulgu-1 kapsamında sunulan açıklamalar ile paralel şekilde GİPA'nın toptancı konumunu aile şirketi olan GİZERLER lehine kullanmasını önleme amacını taşıdığı ifade edilmiştir.
- (149) LG tarafından toptancılarının alt bayileriyle olan ilişkilerine müdahil olmadığı iddia edilse de, LG bayilerine gönderilen fiyat listelerinden haberdar olabilmekte, internet üzerinden yaptığı kontrollerde düşük fiyata satış yapan bayileri tespit edebilmekte ve ilgili bayinin hangi toptancının alt bayisi olduğunu bildiği durumlarda bayinin fiyatına toptancı aracılığı ile müdahale edebilmektedir. Bu itibarla, teşebbüsün bayilerinin ismini dahi bilmediği, dağıtıcı ile bayi arasındaki ilişkiye müdahale etmediği yönündeki açıklamaları kabul edilebilir bulunmamıştır.
- (150) Son olarak teşebbüs, bayilerin tavsiye edilen satış fiyatının altında satış yaptıklarını, dolayısıyla LG'nin yeniden satış fiyatını artırmaya yönelik bir çabasının bulunmadığını belirtmektedir. Amacı itibarıyla rekabeti kısıtladığı sabit olan yeniden satış fiyatına müdahale eyleminin ihlal teşkil etmesi için etkisinin ortaya konulması gerekmemektedir. Diğer bir deyişle, müdahale sonucunda bayinin satış fiyatını değiştirip değiştirmediği yahut piyasada farklı fiyatların uygulanıp uygulanmadığı hususları eylemin ihlal niteliğini ortadan kaldırmamaktadır.

Bulgu-4

- (151) LG'den alınan ve 15.06.2021 tarihinde LG (.....) ((.....)) tarafından Kutup Pazarlama ve Ticaret AŞ (.....) ((.....)) gönderilen “tv kampanya” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

“(.....) Selam ;

Aşağıdaki tavsiye edilen kampanya fiyatlarını uygulayabilirsin.

Bol satışlar

Promotion Period : 15.06- 21.06

Installation Period : 15.06-30.06

MODEL	Current Campaign	Ön Marj	Fatura fiyatı (KDV DAHİL)	Fatura fiyatı (KDV HARİC)	BİM%			Net Maliyet (KDV DAHİL)	Requested Campaign Price	Kampanya Maliyet (KDV DAHİL)	BİRİM DESTEK (KDV DAHİL)	BİRİM DESTEK (KDV HARİC)	Stock	Sell Out	Support	Sell Out Amt	Actual Sell out	Remening Qty
					AYLIK CİRO PRİMİ	YARIYIL CİRO PRİMİ	ÜST SEGMENT											
49NANO816NA.APDZ																		
55NANO796NE.APDZ																		
55UN74006LB.APDZ																		
65NANO796NE.APD																		
70UN70706LB.APD																		
86NANO906NA.APD																		
86UN85006LA.APD																		
OLED55CX6LA.APD																		
OLED65CX6LA.APD																		

- (152) İlgili yazışmada, LG'nin, yeniden satıcısı konumunda bulunan KUTUP'a "tavsiye edilen kampanya fiyatları" olarak ifade edilen fiyat listesini ilettiği görülmektedir. Listede, belli model televizyonlarda uygulanan mevcut kampanya fiyatları, fatura fiyatları, maliyet ve ön marj gibi kalemler yer almaktadır.
- (153) LG tarafından yapılan açıklamada; LG yetkilisinin, yeniden satıcısı konumundaki KUTUP'a bazı ürünler bakımından tavsiye edilen kampanya fiyatlarının ve kampanyalar için LG tarafından sağlanan desteklerin bulunduğu bir tablo gönderdiği, tabloda geçen "Requested Campaign Price" ifadesinin bizzat KUTUP tarafından uygulanması tasarlanan kampanya fiyatlarını ifade ettiği, dolayısıyla LG'nin bayinin talebi doğrultusunda, bu kampanyayı uygulayabilmesi için vereceği destek miktarını hesapladığı, bu tablonun yalnızca LG'nin KUTUP ile olan ticari ilişkisi kapsamında KUTUP'un talep ettiği kampanyaların uygulanması için LG tarafından sağlanabilecek destekleri konu edindiği, tablonun üzerinde yer alan ifadede de kampanya fiyatlarının tavsiye niteliğinde olduğunun vurgulandığı ifade edilmiştir. Buna ek olarak; KUTUP tarafından 15.06.2021 tarihi ve sonrasında farklı lokasyonlarda uygulanan perakende satış fiyatlarının (ortalama ve her bir satış özelinde münferit olarak) KUTUP tarafından talep edilen kampanya fiyatlarıyla karşılaştırmalı bir tablosu sunulmuş ve tabloda yer alan ortalama fiyatlardan ve münferit satış fiyatlarından da KUTUP tarafından farklı perakende fiyatların uygulandığının ve bu fiyatların birkaç münferit istisna dışında, tavsiye edilen perakende satış fiyatlarının altında olduğunun anlaşıldığı ve bayinin talep ettiği satış desteklerinin bayinin uyguladığı perakende fiyatlardan bağımsız olarak sağlandığı ifade edilmiştir. Bunun yanı sıra, Bulgu-4'e benzer nitelikte bir yazışma sunulmuş ve bu yazışmada da yeniden satıcının LG'den destek talep ettiği ve LG'nin de tam olarak Bulgu-4'te yer alan tabloya benzeyen formatta bir tablo göndererek desteğe yanıtını verdiği, sonuç olarak LG'nin birçok yetkili satıcıya destek verdiği ve yetkili satıcıların kendilerine sağlanan desteğin ötesinde inisiyatif olarak indirimler uyguladıkları ve LG tarafından sağlanan desteklerin LG tarafından tavsiye edilen fiyatlara uyulması şartını taşımadığı ifade edilmiştir.
- (154) Teşebbüsün açıklamaları belge içeriği ile birlikte değerlendirildiğinde, LG'nin yeniden satıcısı ile paylaştığı tablonun, LG'den sağlanan ürüne ilişkin kampanyalar, indirim oranı gibi hususlara ilişkin olduğu ve aralarındaki dikey ilişki çerçevesinde yeniden satıcının alım koşullarının konuşulduğu bir yazışma olduğu anlaşılmaktadır. Bu itibarla teşebbüsün belgeye özgü savunmasının kabul edilebileceği ve LG hakkında bu belge bakımından ihlal isnadında bulunulamayacağı değerlendirilmiştir.

23-36/671-227

Bulgu-5

- (155) LG'den alınan ve 27.07.2021 tarihinde LG (.....) ((.....)), LG (.....) ((.....)) ve MEDIAMARKT (.....) ((.....)) arasında gerçekleşen ve bilgide MEDIAMARKT çalışanının (.....) ((.....)) yer aldığı "Tavsiye Kampanyalar 27-30 Temmuz" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

27.07.2021 (.....) ((.....)) > (.....) ((.....))

"Merhaba,

Tavsiye kampanyalar ekteki gibidir.

Bilgilerinize,

(.....)"

27.07.2021 (.....) ((.....)) > (.....) ((.....)), (.....) ((.....))

"Merhaba

2 haftayı aşkın zamandır kabul ettik fakat bu süreç alışkanlık haline gelmemeli. İlgili ürünlerin desteklerini revize eder misiniz lütfen.

LGNAME	MM KOD	27 - 30 Temmuz destek	zarar
55UN73006LA.APDZ SS5	1214986	(.....)	(.....)
55UN71006LB.APDZ	1209972	(.....)	(.....)
55UN74006LB.APDZ	1209968	(.....)	(.....)

Saygılarımla"

27.07.2021 (.....) ((.....)) > (.....) ((.....))

"Merhaba

Stok bitirme fiyatı olduğu için bitirene kadar böyle devam edelim die tavsiye etmiştik.

Dilerseniz, stok bitirme tavsiye fiyatını yukarı doğru revize edebiliriz, fiyat çok agresif çünkü teşk"

27.07.2021 (.....) ((.....)) > (.....) ((.....))

"(.....) selam

Yanlış anlaşılmaya mahal vermemek adına belirtmek isterim, satış fiyatlarımızı biz belirleriz. Bizim fiyatlarla ilgili bir talebimiz bulunmamakta, bizim talebimiz maliyet destekleri ile alakalı.

Saygılarımla"

- (156) Söz konusu belgede, MEDIAMARKT çalışanı ile LG çalışanı arasında MEDIAMARKT kanalı üzerinden satışı gerçekleştirilen LG markalı ürünlerin kampanyalı fiyatlarına ilişkin bir iletişim yer almaktadır. LG, MEDIAMARKT çalışanına belli model televizyonlara ilişkin tavsiye niteliğinde olduğunu belirttiği kampanyalı fiyat listesi göndermekte, MEDIAMARKT çalışanı ise bahse konu fiyatların zarara yol açtığından bahisle destek ödemesini talep etmektedir. Bunun üzerine LG, söz konusu zararın önlenmesi için alternatif bir yöntem olarak MEDIAMARKT'ın satış fiyatlarını yükseltebileceği yönünde öneride bulunmaktadır. Buna karşılık MEDIAMARKT çalışanı, satış fiyatına yalnızca kendilerinin karar vereceğini belirterek taleplerinin yalnızca maliyet desteği olduğunu ifade etmektedir.

- (157) LG tarafından yapılan açıklamada, yazışmada MEDIAMARKT yetkilisinin zarar ettiklerinden hareketle LG'den destek talep ettiği, ancak LG yetkilisinin destek talebini reddettiğinin görüldüğü, ancak MEDIAMARKT yetkilisinin bu yazışmayı LG tarafından

23-36/671-227

yeniden satış fiyatlarına müdahale edildiği yönünde yanlış bir şekilde yorumladığının anlaşıldığı, zira bahse konu yazışmanın sonunda LG çalışanının MEDIAMARKT çalışanına “o nedenle tavsiye edilen yazıyorum ... ben tavsiye ederim, uygulayıp uygulamamak sizin inisiyatifinizde” şeklinde yanıt verdiği, dolayısıyla söz konusu belgeden yola çıkarak LG'nin perakende fiyatlara müdahale ettiği yönünde bir çıkarım yapılmasının mümkün olmadığı ifade edilmiştir.

- (158) Yapılan değerlendirmede, LG ile yeniden satıcı konumunda olan MEDIAMARKT'ın alış fiyatına dair destek talebine ilişkin görüşmeleri, LG'nin söz konusu desteği sağlamak istememesi üzerine MEDIAMARKT'a zararın telafisi için birtakım önerilerde bulunduğu anlaşılmış ve söz konusu belgenin LG hakkında yeniden satış fiyatının tespiti isnadına dayanak teşkil etmeye yeterli olmadığı sonucuna varılmıştır.
- (159) Bu kapsamda; LG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği, yeniden satış fiyatlarının LG'nin belirlediği seviyede olmadığı tespit edilmesinde bulunulduğu ve fiyatların yükseltirildiği, bunun yanı sıra LG tarafından distribütörünün satışlarına da müdahalelerde bulunulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahale edildiği tespit edilmiştir. Söz konusu eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği değerlendirilmektedir.

I.4.2.3. SVS Hakkında Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

Bulgu-1

- (160) SVS'den alınan ve 15.12.2017 tarihinde LG Distribütörü SVS'nin (.....) ((.....)) ile LG yeniden satıcısı Meksim Pazarlama Ticaret Ltd. Şti. çalışanı (.....) ((.....)) isimli kişi arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

15.12.2017

(.....) ((.....)): “(.....) Abi Selam Hayırlı Cumalar”

(.....) ((.....)): “Sadece Haftasonuna özel 43UJ630V nin maliyetini 2400 olarak görebilirmiyim?”

(.....) ((.....)): “**Yok abi sakın**”

(.....) ((.....)): “**Gorme**”

(.....) ((.....)): “**Kaca cikacaksın**”

(.....) ((.....)): “**ok abi**”

(.....) ((.....)): “Gittigidiyorda 2449 a satıyorlar”

(.....) ((.....)): “2429 düşünüyorduk”

(.....) ((.....)): “Sen hangi yerde satacaksın”

(.....) ((.....)): “Hepsiburada ‘ da abi . Malsız Kalmışlar hafta sonu için ürün istediler”

(.....) ((.....)): “**2.449 planla sen de daha altına inme (.....)**”

(.....) ((.....)): Sadece haftasonu cikarsın pazartesi yukari cekeriz yine”

(.....) ((.....)): “Bu urunden 3.000 adet malim var ben pazar fiyatları toparlasın diye bekliyorum”

(.....) ((.....)): “Tamamdır abi Teşekkürler . Haftasonu için sadece pazartesi direk yükseltirim fiyatı”

(.....) ((.....)): “Baska ne yapacaksın fiyat soyle bana”

(.....) ((.....)): “Şuanda bir şey yok abi öyle kampanyaya aldıkları . 21 ini bekliyorlar her ürüne destek vermiyorlar destekleri azalmış . Benden ürün istediler bende 43uf630v yi düşündüm satamadık hiç üründen biraz hareket olsun diye”

- (161) İlgili yazışmada; SVS'den ürün tedarik eden bir yeniden satıcının LG marka bir televizyonun HEPSİBURADA isimli çevrim içi satış platformunda uygulayacağı satış

23-36/671-227

fiyatını belirleme aşamasında SVS yetkilisi ile ilgili ürünün maliyetine ilişkin görüştüğü görülmektedir. SVS yetkilisi bayinin ürünün fiyatını ne kadar olarak belirleyeceğini sormakta, bayi ise GİTTİGİDİYOR adlı çevrim içi platformda ürünün 2.449 TL fiyatla satıldığını, kendisinin de 2.429 TL fiyat uygulamayı düşündüğünü ifade etmektedir. Bunun üzerine SVS yetkilisi bayiye hangi çevrim içi platformdan satış yapacağını sormakta ve akabinde uygulayacağı fiyatın 2.449 TL'nin altında olmaması gerektiğini, bu fiyatın da sadece ilgili hafta sonu için geçerli olduğunu, takip eden pazartesi günü fiyatın tekrar yükseltilmesi gerektiğini söylemektedir. Ayrıca SVS yetkilisi ilgili ürüne ait 3000 adet stokunun bulunduğunu, satış yapmak için fiyatların yükselmesini beklediğini ifade etmektedir.

- (162) SVS tarafından yapılan açıklamada; ilgili yazışmanın söz konusu bayinin tamamen fiyat indirmek için SVS'den destek talep etmesi ve bu doğrultuda onunla pazarlık yapmasına ilişkin olduğu, SVS'nin bayinin satış fiyatına müdahale gibi bir girişiminin bulunmadığı, yazışmada bayinin LG marka televizyonu SVS'den 2.400 TL fiyata almak yönündeki isteğini belirttiği, zira ilgili ürünün SVS tarafından bayiye toptan satış fiyatının 2.456 TL olduğu, bayinin toptan alış fiyatına ilişkin destek talep ettiği, SVS çalışanının ise cevaben pazarda ilgili ürüne ilişkin perakende fiyatların (kendisinin LG'den aldığı destek söz konusu olduğunda bile) LG'den alış maliyetine çok yakın olduğunu, kendi elinde de 3.000 adet ilgili üründen bulunduğunu, piyasadaki fiyatlar sebebiyle satamadığını, LG'den bu konuda destek alamadığını belirttiği ve bayiye bu durumdan yakınlıkla, kendisi açısından da bayiye destek vermenin güç olduğunu ifade ettiği, dolayısıyla SVS'nin bayinin alış maliyetini talep edilen destekli fiyata indiremeyeceğini, zira elinde yeterli destek bütçesi olmadığını belirttiği, Whatsapp yazışmalarının genellikle kısa, acele ile yazılan yazılar olduğu, ilgili bayinin SVS ile ticari ilişkisinde talepleri ile sıklıkla belirttiği üzere, kendi inisiyatifi ile maliyet altına satış yapmaktan kaçınan, ürünü sattığı fiyatlara ilişkin destekleri SVS'den talep eden ticari anlayışta olan bir bayi olduğu, SVS çalışanının yukarıda anılan olayda bayisine ilgili ürünü ucuza almak istemekteki amacını sorduğu, bayinin de cevaben, GİTTİGİDİYOR adlı pazaryerinde aynı ürünün 2.449 TL fiyata satıldığını belirterek, eğer SVS destek verirse bu fiyatın altında satmak istediğini, (.....) ((.....)'ye) cevaben SVS çalışanının "2.449 TL altına inme" derken, aslında 2.429 TL fiyata göre destek veremeyeceğini söylediği, bununla birlikte bayinin isterse GİTTİGİDİYOR ile aynı fiyat olan 2.449 TL ile fiyatlama yapabileceğini, "sen de 2.449 planla" diyerek SVS'nin bu fiyata destek verebileceğini belirttiği, SVS'nin bu olayda mevcut hafta sonu internet kampanyası esnasında bayisini koruyup destek verdiği, ilgili ürüne ilişkin kendi maliyetinin altına ürün satabilmesinin önünü açtığı, zira bayisinin SVS'den alım maliyeti 2.456 TL iken, bayi hedeflediği fiyat olan 2.449 TL fiyata ürünü satabildiği, bununla birlikte söz konusu yazışmada SVS çalışanının; ilgili destek bütçesinin LG tarafından karşılanıp karşılanmayacağı dahi belli olmadan inisiyatif aldığı ve sadece hafta sonu ile geçerli olmak üzere bayiye destek vereceğini ama hafta sonu sonrasında desteğine son vereceğini, bu yüzden Pazartesi günü itibarıyla SVS'nin desteğinin devam etmeyeceğini, yani eğer SVS desteği olmadan hedeflediği perakende satış fiyatını sunamayacaksa kampanyaya son vermesinin yerinde olacağını ifade ettiği, Bulgu-1 kapsamında bayinin diğer pazar yerlerinin fiyatları ile daha rekabetçi fiyat çıkabilmek için kendi marjından feragat etmeden SVS'den uygun maliyetle ürün alımı yapmanın pazarlığı peşinde olduğu, bu sebeple SVS'den alış fiyatlarını düşürecek şekilde destek talep ettiği, SVS'nin hiçbir şekilde ilgili bayinin yeniden satış fiyatına karışmadığı ifade edilmiştir.

- (163) İlgili yazışma ve yazışmaya ilişkin açıklamalar birlikte değerlendirildiğinde; LG markalı ürünlerin satış sürecinde yeniden satıcıların perakende satış fiyatlarını distribütörden aldıkları desteklerle düşürebildikleri görülmektedir. Ticari hayatın bir gereği olarak alıcı ve satıcı konumundaki iki teşebbüsün alım fiyatına ilişkin iletişimde bulunmaları ve alıcının alım maliyetlerini düşürmek amacıyla tedarikçisinden destek ödemesini talep etmesi makul karşılanabilecektir. Bununla birlikte SVS'nin iddia ettiğinin aksine, yazışmanın içeriğinin yalnızca alım maliyetini düşürmeye yönelik destek talebinden ibaret olmadığı görülmektedir. Nitekim SVS yetkilisinin "2.449 planla sen de daha altına inme (.....)", "Sadece haftasonu cikarsin pazartesi yukari cekeriz yine" ve "Baska ne yapacaksın fiyat soyle bana" ifadelerinden, SVS'nin yeniden satıcıya uygulayabileceği asgari fiyatı, bu fiyatın geçerlilik süresini ve fiyatın ne zaman yükseltileceğini bildirdiği, ilaveten bayinin uygulamak istediği diğer fiyatları da SVS'ye bildirmesinin istendiği görülmektedir.
- (164) Yeniden satıcı konumundaki bir bayinin bağımsız bir teşebbüs olarak tedarikçisinden aldığı ürünün fiyatı üzerinden kendi marjını bağımsız bir şekilde belirlemesi beklenmektedir. Bu nedenle alış fiyatına dair destek talebinin ardından bayinin satış fiyatına ilişkin tedarikçi konumundaki SVS'nin bir müdahalesinin bulunması yeniden satış fiyatına müdahale olarak değerlendirilmektedir. Bu itibarla, ilgili belgenin SVS tarafından yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği değerlendirilmiştir.

Bulgu-2

- (165) SVS (.....) ((.....)) tarafından SVS (.....) ((.....)) gönderilen 11.07.2018 tarihli Whatsapp iletişimde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)
11.07.2018
(.....) ((.....)): "(.....) merhaba"
(.....) ((.....)): "43lk5900"
(.....) ((.....)): "49lk5900"
(.....) ((.....)): "İnternet fiyatları ne olsun"
(.....) ((.....)): "Gruptan yazalım herkes buna uysun"

- (166) SVS çalışanları arasında gerçekleşen söz konusu iç yazışmada, LG markalı 43lk5900 ve 49lk5900 modelli ürünlerin internet satış fiyatlarının ne kadar olması gerektiği konusunun görüşüldüğü anlaşılmaktadır. İlaveten aynı yazışmada "belirlenen fiyatların 'gruplarda' paylaşılması" ve "herkesin bu fiyata uyması gerektiği" şeklinde ifadeler yer almaktadır. Söz konusu yazışmada fiyatlara uyum gösterilmesi konusunda kastedilenin SVS'nin satış gerçekleştirdiği yeniden satıcıların satış fiyatları olduğu anlaşılmaktadır.
- (167) SVS tarafından yapılan açıklamada; ilgili yazışmanın şirket içi bir yazışma olması sebebiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında anlaşma iddiasını ispat etmeye elverişli bir belge olmadığı, iddiaların muğlak ve temelsiz olduğu, konunun bayilerin uyguladıkları yeniden satış fiyatları ile ilgisiz olduğu, internet üzerinden de satış yapan bayilerin, gerek maliyet yapıları ve alımları ile gerekse de daha rekabetçi internet fiyatları ile rekabet ettiklerinden, geleneksel satış yapan bayilerden farklılaştığı ve bu bayilere kimi ürünler özelinde daha uygun toptan satış fiyatları uygulandığı, ancak ilgili fiyatların bayilerin yeniden satış fiyatı ile ilgisinin bulunmadığı, nitekim paylaşılan yazışmada (.....) ((.....)), "internet fiyatları ne olsun" derken, aslında iki ayrı LG televizyon ürününe ilişkin olarak, "internet satışları da olan bayiler" özelinde SVS

toptan satış fiyatlarının SVS tarafından ne şekilde uygulanmasının uygun olacağını (.....) sorduğu, “*gruptan yazalım herkes buna uysun*” ifadesinin de, “(.....) *Bey, internet üzerinden de satış yapan bayilerimize SVS toptan satış fiyatı olarak ne belirleyelim, ilgili bölgede çalışan SVS çalışan arkadaşlarımıza Whatsapp Grubu’ndan talimatlarınızı iletelim, ilgili bayilerimize SVS olarak aynı toptan satış fiyatını uygulayalım*” anlamına geldiği, internet üzerinden satış yapan bayilere daha uygun satış fiyatı uygulanmasının temel sebebinin, SVS ve bayilerin LG’nin toplam internet satışları içindeki yerinin %(.....) civarında olması ve internet üzerindeki asıl rekabetin doğrudan LG ya da onun *Brand Shop’ları* tarafından yapılan satışlardan ileri gelmesinin olduğu, SVS üzerinden satış yapılan bayilere, SVS tarafından daha uygun fiyatlar uygulanmadığı takdirde bu bayilerin marka içi rekabette diğer kanalların (teknomarketler, LG *Brand Shop’ları*) çok gerisinde kaldığı ve onlarla rekabet edemediği, nitekim SVS’nin yüksek satış fiyatları uygulaması durumunda bayinin, SVS’den satış yapmayı keserek, diğer kaynaklardan alım yapmayı tercih edebileceği, bu durumun da SVS’nin ilgili bayiye kaybetmesi anlamına geleceği, dolayısıyla yazışmanın SVS ile ilgili internet satışı yapan bayilerin ticari ilişkilerinin devamlılığı, SVS’nin ilgili bayilere uygun toptan satış fiyatları sunması ile ilintili olduğu, ilgili yazışma dönemindeki SVS toptan satış fiyatları incelendiğinde, internet üzerinden de satış yapan bayilere sunulan SVS toptan satış fiyatlarının, diğer geleneksel satışlardan farklı (daha uygun) olduğu ve bunun tespit edilebileceği belirtilmiştir.

- (168) SVS’nin iddia ettiği üzere yazışmada geçen “*internet fiyatları ne olsun*” ifadesi ile kastedilenin toptan satış fiyatları olduğunu gösterecek bir açıklığın bulunmadığı görülmektedir. Öyle ki, eğer bahse konu ifade toptan satış fiyatları için kullanılmış ise, bu fiyatlar bayilerin değil SVS’nin kendisinin “*uyması*” gereken fiyatlar olmalıdır. Dolayısıyla çevrim içi iletişim mecralarındaki gruplarda yer alan bayilere uymaları yönünde bildirilen fiyatların, kendilerine yapılan toptan satış fiyatları olduğu savunmasının kabul edilmesi mümkün görülmemiştir. Ek olarak, distribütörün uygulayacağı toptan fiyatların “*internet fiyatları*” şeklinde ifade edilmesinin de anlamlı olmadığı değerlendirilmiştir.
- (169) İlave olarak, bu iç yazışmanın yanı sıra SVS’nin yeniden satıcılar ile iletişime geçip internet satışlarında uygulayacakları fiyatlara doğrudan müdahalesini ortaya koyan belgeler sabit olup bu çerçevede özellikle Bulgu-2’ye konu yazışmanın, bu bulguda yer alan ifadeler ile birlikte değerlendirilmesi sonucunda, SVS tarafından uygulanan bayilerin yeniden satış fiyatının tespiti politikasını ortaya koyduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-3

- (170) SVS’den alınan ve 06.02.2019 tarihinde SVS (.....) ((.....)) ile yeniden satıcı Online Elektronik Ticaret Hizmetleri AŞ (ONLINE ELEKTRONİK) yetkilisi (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.02.2019

(.....) ((.....)): “*Selam abi*”

(.....) ((.....)): “*Olmayacak gibi planlama yapalım*”

(.....) ((.....)): “*Hımm fiyat indirdim 3 tane sattı bugün*”

(.....) ((.....)): “*Sıkıntı olur dersen adette eksiltebilirim*”

(.....) ((.....)): “*Olmaz*”

(.....) ((.....)): “*Sadece 3 adet için alabilirsem çok iyi olur*”

(.....) ((.....)): "Telefonda konustugumuz gibi sony yokus yapıyor"
 (.....) ((.....)): "Fiyatı yükselttirdim"
 (.....) ((.....)): "Anladım"
 (.....) ((.....)): "Suan yükseltme"
 (.....) ((.....)): "Yükselttim 7049"
 (.....) ((.....)): "Ben onlari bekliyorum"
 (.....) ((.....)): "Yaptım"
 (.....) ((.....)): "Koz bizde"
 (.....) ((.....)): "Adam 7699 diyor😁😁😁"
 (.....) ((.....)): "Hımm iddialı fiyat"
 (.....) ((.....)): "Istersen gostermelik yapabilirsin"
 (.....) ((.....)): "Abi şuanda satan tek ürünüm o"
 (.....) ((.....)): "Benljk sorun yok"
 (.....) ((.....)): "Bugün yarın dokunmayalım olur mu"
 (.....) ((.....)): "OK"
 (.....) ((.....)): "Dün bayağı canımı sıktılar tv tarafı için"
 (.....) ((.....)): "Bir konusu var ararım seni ara verilince"
 (.....) ((.....)): "Tamam abi"

- (171) Söz konusu yazışmada, SVS yetkilisi ile ONLINE ELEKTRONİK yetkilisi arasında SONY markalı bir ürüne ilişkin olarak yeniden satıcının uygulayacağı fiyatın görüşüldüğü anlaşılmaktadır. Söz konusu görüşmede bayi yetkilisi ilgili ürünün fiyatını yükselttiğini belirtmekte ve SVS çalışanı fiyatı yükseltmemesi gerektiğini ifade etmektedir.
- (172) SVS tarafından yapılan açıklamada; söz konusu yazışmanın bir SONY ürününe ilişkin olduğu, ONLINE ELEKTRONİK'in SVS'nin SONY ile arasındaki dağıtıcılık ilişkisi kapsamında çalıştığı bir bayi olduğu, bugün itibarıyla SVS'nin SONY ürünlerine ilişkin distribütörlük yapmadığı, söz konusu yazışmadan yola çıkılarak bayinin ürünün fiyatını yükselttiği, SVS'nin de fiyat yükseltmemesi gerektiğini belirttiğinin iddia edilmesinin gerçeği yansıtmadığı, ilgili yazışmada belirtilen ürünün tam olarak ne olduğu anlaşılamadığından konu hakkında kesin bir sonuca varmanın mümkün olmadığı, bayilerin SVS'den aldıkları ürüne ilişkin pazarda daha uygun fiyatlar olduğunda ürün satamadığı ve destek talep ettiği, SVS'nin de bu desteği ana firmadan (örnekte SONY) talep ettiği, bu yazışmada SVS bayisinin satmış olduğu üç adet ürüne ilişkin kendi imkânları ile ek destek vereceği ve daha fazla adet için bayiye destek olmak üzere SONY ile iletişime geçtiği ve destek verilmesini beklediği, bir başka deyişle "Sony yokuş yapıyor" ifadesi ile SONY yöneticilerinin ilgili desteği vermeye yanaşmadığının anlatılmaya çalışıldığı, ancak bayiye de bir yandan acele karar vermesine gerek olmadığını, belki de beklenen ek desteğin çok yakında gelebileceğini ve bu konuda uğraştığını, dolayısıyla fiyat yükseltme konusunu yeniden değerlendirmesini ve hemen yükseltmemesini tavsiye ettiği, bununla birlikte bayinin SVS'nin tavsiyesini dinlemediği ve kendi takdirine göre hareket ettiği, kaldı ki bu olay sonrasında bayinin ilgili ürünü rekabetçi fiyatlar ile pazarda satış yapabilmesi akabinde bayinin talep ettiği üzere kendisine ek destek verildiği ifade edilmiştir.

23-36/671-227

- (173) İlgili belgedeki ifadeler ile savunma birlikte değerlendirildiğinde, söz konusu belgenin SVS'nin yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiğini ortaya koymaya elverişli olmadığı değerlendirilmiştir.

Bulgu-4

- (174) SVS'den alınan ve 16.05.2019 tarihinde SVS (.....) ((.....)) ile İNCEHESAP (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

16.05.2019

(.....) ((.....)): **“Selam abi 43 ve 55 de biz fiyatımızı biraz yukarı çektik gerisi sende abi şuan bozuk fiyatlar var ben dahada yukarıda çıkcam zamanla, benden daha uygun fiyat olursa bizden bilmesin sebepleri :)”**

(.....) ((.....)): **“(.....) selam”**

(.....) ((.....)): **“Dun konuşamadım”**

(.....) ((.....)): **“Bugun bakacağım misafir var gitsin konusalım”**

- (175) İNCEHESAP çalışanı ile SVS yetkilisi arasında geçen ilgili yazışmada, İNCEHESAP yetkilisi satışını gerçekleştirdiği LG markalı televizyon ürününün fiyatını yükselttiğini belirtmekte ve bundan sonraki sürecin SVS tarafından yönetileceğini dile getirmektedir. İlave, ilerleyen zamanda fiyatı tekrar artıracak, ancak piyasadaki “bozuk” olarak nitelendirilen düşük fiyatların düzeltilmesini beklediğini belirtmektedir. İNCEHESAP çalışanının yukarıdaki ifadelerine cevaben SVS çalışanı tarafından gönderilen mesajda ise müsait olduğunda ilgilenileceği belirtilmiştir.
- (176) İlgili yazışmada, LG markalı 43” ve 55” ekran olduğu tahmin edilen TV’lerin satışını gerçekleştiren bir yeniden satıcının uyguladığı fiyatları yükselttiğini ve daha da yükselteceğini SVS’ye raporladığı ve SVS’yi rahatsız edebilecek herhangi bir düşük fiyatın kendisinden kaynaklanmadığını vurguladığı görülmektedir. Bu bağlamda, uygulayacağı fiyatları bağımsız bir şekilde kendisi belirlemesi gereken bir bayinin satış fiyatını yükseltmeye karar vermesi durumunda bunu tedarikçisine bildirmesinin ve ek olarak tedarikçiyi düşük fiyatların sorumlusunun kendisi olmadığı konusunda uyarmasının ticari hayatın olağan akışına uygun olmadığı değerlendirilmektedir. Bu nedenle, ilgili belgeden SVS'nin ilgili bayinin yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiği ve piyasadaki fiyatları kontrol ederek “bozuk” fiyatları tespit ettiği anlaşılmaktadır. Zira SVS çalışanının, “Bugun bakacağım misafir var gitsin konusalım” ifadelerinin bayi çalışanının düşük fiyatlar konusunda yaptığı şikâyete kayıtsız kalmadığını ve müdahalede bulunacağını gösterdiği kanaatine varılmaktadır. Bu doğrultuda, bayinin satış fiyatı konusunda SVS’ye raporlama yapıyor olmasının, SVS'nin sürdürdüğü yeniden satış fiyatına müdahale politikası kapsamında gerçekleştiği kanaati oluşmaktadır.
- (177) SVS tarafından yapılan açıklamada; bu gibi bayilerin ürüne ilişkin yaptıkları indirimlerde genel olarak maliyetlere kendilerinin katlanmak yönünde güdüleri olmadığından ya da zayıf olduğundan bu maliyete SVS'nin katlanmasını destek talepleri ile dile getirdikleri ve SVS ile sürekli bunun pazarlığını yürüttükleri, söz konusu yazışmanın hiçbir şekilde SVS'nin yeniden satış fiyatlarına müdahale ettiğini göstermediği, aksine bir bayinin rakiplerinin ürün fiyatlarından yakındığını gösterdiği, zira bayinin kendisinin ürünlere ilişkin fiyat arttırmak zorunda kalmasına rağmen rakiplerin halen düşük fiyatla ürün satabildiğini, aslında bu yazışmada bayinin diğer rakiplerin LG ürünlerini kendisinden daha uygun fiyata aldığını ve dolayısıyla satabildiğini ima ederek, kendisine de uygun fiyatlar ile ürün satılmasını, başka bir deyişle SVS'nin ürünün bayiye satış fiyatına ilişkin destek vermesini talep ettiği ve bu

23-36/671-227

yönde pazarlık yaptığı, dolayısıyla bu yazışmanın kati surette SVS'nin bayiye ilişkin yeniden satış fiyatı ile ilgili bir müdahalesini ya da dahilini göstermediği, İNCEHESAP'ın ilgili tarihlerde stokunda bulunan 43 ve 55 ekranlı LG markalı televizyonları pazarda yer alan daha uygun fiyatlardan dolayı satamaması sebebiyle söz konusu yazışma kapsamında yakındığı, SVS çalışanının da açıkça destek veremeyeceğini belirtmesi sebebiyle ilgili yazışmada fiyatları yükselttiğinin bilgisini verdiği, İNCEHESAP'ın bu yazışmanın akabinde stokunda kalan 55 ekran televizyonlar için açıkça e-posta yolu ile de destek veya iade alınmasını istediği ve SVS'nin bayinin elindeki ürünleri rakip fiyatlarla rekabet içinde satabilmesi için bayiye yaptığı satış fiyatı üzerinden indirim yaptığı, nitekim görüntüsü aşağıda yer alan İNCEHESAP ve SVS arasındaki yazışmalarda İNCEHESAP'ın söz konusu bulgudan hemen sonraki tarihli yazışma ile stokunda kalan 55 ekran televizyonlar için açıkça SVS'nin ilgili ürünleri almasını ya da SVS'nin bayiye satış fiyatı üzerinden destek vermesini istediği, ilgili yazışmalardan görülebileceği üzere bayinin talebi üzerine kendisine SVS tarafından destek sağlandığı ve böylece bayinin rakipleri ile rekabet ederek ve uygun fiyatlar ile 55 ekran televizyona ilişkin stoklarını elden çıkarabildiği, bayi tarafından ilgili bulguda yakınılan 43 ekran LG televizyonlar bakımından ise ilgili ürünlerin (toplamda 200 adet ürün) topluca satın alınması konusunda anlaşıldığı ve bu doğrultuda ürünlerin iade alındığı, dolayısıyla söz konusu bulgunun yeniden satış fiyatına müdahaleye ilişkin olmadığı, aksine bayinin stokunda kalan 43 ve 55 ekranlı LG markalı televizyonların iadesinin sağlanması ya da uygun fiyatlar ile pazarda satılabilmesi için destek talepli olarak bayi ile SVS arasındaki görüşmelerin bir parçası olduğu, nitekim SVS'nin bayisini mağdur etmeyerek rekabet karşısında satamadığı ve stokunda kalan ilgili ürünleri ya iade aldığı ya da rekabetçi fiyatlar ile satabilmesi üzere bayiye destek verdiği ifade edilmiştir. SVS tarafından yapılan açıklama kapsamında ilgili yazışmanın devamı niteliğinde olduğu belirtilen aşağıdaki yazışmalar ile bu yazışmalarda ifade edilen iade işlemine ilişkin faturalar sunulmuştur:

Re: Eski Seri Paket

MY [Redacted] [Redacted]
To: [Redacted]
Cc: [Redacted]

Reply Reply All Forward ...

Thu 30-May-19 1:29 PM

[Redacted] selam ;

Stoğunda bulunan 5 adet 55SK9500 için ürün başı satışına istinaden kdv dahil [Redacted] tl destek verilecektir.

Destek sell out kapsamındadır.

İyi Çalışmalar

From: [Redacted]
Sent: Wednesday, May 29, 2019 11:54 AM
To: [Redacted]
Subject: FW: Eski Seri Paket

Selam abi,

Ürünleri Cuma günü sevk edermisin?

Birde elimde 5 adet 55sk9500 var 60 gün üzerinden geçti aldığımız gibi stokta hiç hareket görmedi bu ürünlere ne yapabiliriz ? iade alma şansın var mıdır ? sizin daha hızlı satabileceğinizi düşünüyorum.

[Redacted]

Elektronik Grup Yöneticisi
Gülbahar Mh.Cemal Sururi Sk.Halim Meriç İş Merkezi 15-E Ofis 12
Mecidiyeköy - İstanbul, Türkiye
Tel: [Redacted] @incehesap.com

incehesap.com

- (178) Teşebbüsün yaptığı açıklamalara bakıldığında, bulgu içeriğinde yer alan yazışmada SVS'nin ürünün bayiye toptan satış fiyatına ilişkin destek vermesinin talep edildiğine ve bu yönde pazarlık yapıldığına yönelik herhangi bir açıklığın bulunmadığı görülmektedir. SVS'nin sunduğu e-postaya bakıldığında ise tarihinin Bulgu-4'te yer alan yazışmanın tarihinden yaklaşık iki hafta sonrasına tekabül ettiği anlaşılmaktadır. İlgili e-postanın içeriğinde, 55sk9500 kodlu ürünlerin iade koşulları tartışılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu e-postada yer alan konu ile Bulgu-4'te yer alan konu arasında bulunduğu iddia edilen bağlantı tespit edilememiştir. Bu nedenle teşebbüsün sunduğu belgelerin, açıklamalarını desteklemeye elverişli olmadığı ve bulgu içeriği ile ilişkilendirilemeyeceği değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda, ilgili belgenin SVS'nin uygulamakta olduğu yeniden satış fiyatının tespiti şeklindeki ihlalin ortaya konulmasını destekler nitelikte olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-5

- (179) SVS'den alınan ve 03.12.2019 tarihinde SVS (.....) ((.....)) ile SVS (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

03.12.2019

(.....) ((.....)): [İçeriği anlaşılamayan ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): "**Müdür Şu fiyatı yukarı çıkartsak önümüz açılır biraz sanki**"

(.....) ((.....)): "**Selam beyler Bu nakit fiyat taksitte komisyon ekleniyor bilginize Fiyat 4499 a çekiliyor**"

(.....) ((.....)): “**En yakın fiyat 4699**”

(.....) ((.....)): “**O yüzden dedim**”

(.....) ((.....)): “**Ok**”

(.....) ((.....)): “**Herkes uyuyor**”

(.....) ((.....)): “**Adamlardabkomisyonlar degisti guncellemeler yeni yapiliyor**”

- (180) Söz konusu iç yazışmada; SVS (.....) tarafından gönderilen bir ekran görüntüsünde yer alan bir ürünün fiyatının piyasadaki en yakın fiyata kıyasla düşük kaldığı ve yükseltilmesi gerektiği hususu tartışılmaktadır. (.....), düşük olduğu anlaşılan bayi fiyatının yükseltilmesi gerektiğini belirtmekte, (.....) ise belirtilen fiyatın nakit fiyat olduğunu, bu nedenle düşük görüldüğünü, taksitli satışta eklenen komisyon tutarı ile birlikte bayi fiyatının 4.499 TL’ye çıktığını ifade etmektedir. (.....) ise piyasadaki en yakın fiyatın 4.699 TL olduğunu, dolayısıyla 4.499 TL’nin de esasında düşük bir fiyat olduğunu dile getirmektedir. (.....), komisyon oranlarının değiştiğini ve güncellemeler yapıldıktan sonra taksitli fiyatın 4.499 TL’den daha yüksek bir tutara denk geleceğini ifade etmektedir.
- (181) Yazışmada yer alan ifadelerden hareketle, SVS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının yakından takip edildiği ve satış fiyatlarının SVS’nin belirlediği seviyenin altında olduğu görüldüğünde bunun derhal sorgulandığı anlaşılmaktadır. İlave olarak yazışmada geçen “*Şu fiyatı yukarı çıkartsak önümüz açılır biraz sanki*” ifadesi ile kastedilenin yeniden satıcıların satış fiyatı olduğu, SVS’nin yeniden satıcıların uyguladığı fiyatları takip ettiği ve düşük bulması halinde müdahale ettiği anlaşılmıştır.
- (182) SVS tarafından yapılan açıklamada; bunun bir şirket içi yazışma olduğu, belgenin içeriğinden iddiaya ilişkin hiçbir sonuca ulaşabilmenin mümkün olmadığı, zira yazışmanın hangi ürüne ilişkin olduğunun ve yazışma sonrasında ne yaşandığının dahi anlaşılamadığı, ilgili yazışma kapsamında SVS çalışanlarının kendi toptan satış fiyatlarını yukarı çekmeyi ve SVS toptan satış fiyatına ilişkin SVS fiyatlama stratejisini tartıştığı, yazışmanın *Black Friday* ve ona ilişkin pazaryeri platformları tarafından verilen süreli desteklere ilişkin olduğu, zira genel olarak yazışma tarihlerinde *Black Friday* kampanyalarının sona erdiğinin bilindiği, dolayısıyla söz konusu yazışmada yeni biten *Black Friday* desteklerinin fiyatlara yansıtılmasının bayiler tarafından geciktirildiği, *Black Friday* gibi indirimler bittiğinde desteklerin (komisyonlar) sona erdiği ya da azaldığı ve fiyatların pazarda doğal olarak yükseldiği, sonuç olarak, ilgili yazışmanın sadece SVS’nin iç yazışması kapsamında pazar fiyatlarını değerlendirmeye ilişkin olduğu ve bayilerin yeniden satış fiyatlarına dair herhangi bir müdahaleyi içermediği ifade edilmiştir.
- (183) Öncelikle belirtmek gerekir ki, SVS’ye isnat edilen ihlal, salt Bulgu-5’e dayandırılmamakta, teşebbüsün yeniden satıcıların satış fiyatına müdahalesini gösteren diğer belgeler ile bütüncül şekilde değerlendirilmektedir. Ek olarak iç yazışma niteliğindeki belgeler ile herhangi bir teşebbüsün iki çalışanı arasında geçen yazışmalar da rekabet ihlalinin gerçekleştirildiğini ortaya koymakta kullanılan deliller arasında yer almaktadır. Bu bağlamda, yazışmanın delil niteliği, kimler arasında yapıldığından ziyade maddi gerçeği ortaya koyup koymadığı bakımından değerlendirilmektedir.
- (184) Savunmada ifade edilen *Black Friday* indirimleri ile yazışmanın içeriği arasında bağlantı kurulamamıştır. Şöyle ki, SVS (.....) tarafından paylaşılan ekran görüntüsü üzerine SVS (.....) “*Selam beyler Bu nakit fiyat taksitte komisyon ekleniyor bilginize Fiyat 4499 a çekiliyor*” ifadesi aslında ürünün nakit ve taksitli ödeme seçenekleriyle

23-36/671-227

satılması durumunda fiyatının farklılaştığı anlamını içermekle birlikte, söz konusu farkın herhangi bir kampanyadan kaynaklandığına dair yorum yapılması mümkün olmamaktadır. İlaveten, yeniden satıcının taksitli veya nakit satış fiyatının ne olacağı hususunun ilgili satıcının bağımsız alacağı ticari kararlar doğrultusunda belirlenmesi gerekmekte olup bu noktada SVS'nin herhangi bir dahlinin bulunmaması gerekmektedir. Bunun yanında, yazışmada geçen “*şu fiyatı yukarı çıkartsak önümüz açılır sanki biraz*” ifadesi de SVS'nin ekran görüntüsüne konu satış fiyatının düşüklüğünden rahatsız olduğunu ortaya koymaktadır.

- (185) Teşebbüs tarafından açıklanan bir diğer husus ise, yazışmada geçen “*fiyatı yukarı çıkartsak*” ifadesinin SVS'nin toptan satış fiyatına ilişkin olduğudur. Nitekim düşüklüğünden yakınılan fiyat bilgisine SVS (.....) tarafından kamuya açık bir kaynaktan ulaşılarak fiyata ilişkin ekran görüntüsünün alındığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bu şekilde ulaşılan fiyat bilgisinin bayinin toptan alış fiyatı olması, ticari hayatın olağan akışına aykırılık teşkil edecektir. İlaveten, yazışmada yer alan “*En yakın fiyat 4699*” ifadesinden, ilgili ürünün rakip bir teşebbüs tarafından uygulanan yeniden satış fiyatının kastedildiği anlaşılmakta ve dolayısıyla ilgili ifadenin toptan satış fiyatına işaret etmediği açıkça görülmektedir. Toptan satış fiyatlarının yükseltilmesinin akabinde perakende fiyatların da yükseleceği varsayımıyla bayinin kendi satış fiyatını arttırma konusunda görüştüğü açıklaması da, bu konudaki tasarruf hakkı yalnızca yeniden satıcıda olması gerektiğinden, kabul edilebilir nitelik taşımamaktadır.
- (186) Yukarıda yer verilen açıklamalar neticesinde, söz konusu yazışmanın SVS tarafından uygulanan yeniden satış fiyatına müdahale politikasını gösteren bir delil olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-6

- (187) SVS'den alınan ve SVS (.....) ((.....)) ile İNCEHESAP (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

23.08.2019

(.....) ((.....)): [akakce sitesine ait ürünlerin yer aldığı ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): [akakce sitesine ait LG marka klima ürününün yer aldığı ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): “***birdane fiyatı yükseltmiş ama diğer fiyatlar sıkıntı abi***”

(.....) ((.....)): [akakce sitesine ait LG marka klima ürününün yer aldığı ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): “(.....) *musait olunca beni ararmisin*”

11.02.2020

(.....) ((.....)): “***abi aramışsın teldeydim. uygun olduğunda arayabilirsin abi sendeyim***”

(.....) ((.....)): “***LG FH0C9CDHK7 17 Kg Yıkama 10 Kg Kurutma Kurutmalı Çamaşır Makinesi***”

(.....) ((.....)): “***konuştuğumuz üzere bizde yükselttim diğer her yerde biçtim fiyatı abi***”

(.....) ((.....)): “***Tamamdir*** 👍”

10.04.2020

(.....) ((.....)): [akakce sitesine ait LG marka çamaşır makinesi ürününün yer aldığı ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) ((.....)): “***Çok biçmiş be abi***”

(.....) ((.....)): “**Neyse yarın elden geçiririz**”

(.....) ((.....)): “**Gordum (.....) ama müdahale edemedim Urun benim değil**”

(.....) ((.....)): “**Tamam abi**”

- (188) SVS yetkilisi ile İNCEHESAP yetkilisi arasında gerçekleşen Whatsapp yazışmalarında genel olarak LG markalı ürünlerin yeniden satış fiyatları hakkında görüşülmektedir. 23.08.2019 tarihli yazışmada, SVS yetkilisi LG markalı ürünlere ilişkin olarak bir çevrim içi fiyat karşılaştırma sitesi üzerinden edindiği ekran görüntüsünü göndermekte, İNCEHESAP yetkilisi cevaben iki ürüne ait ekran görüntüsü yollayarak “*birdane*” isimli yeniden satıcının fiyatını yükselttiğini ancak diğer satıcıların satış fiyatlarının halen düşük kaldığını belirtmektedir.
- (189) 11.02.2020 tarihli yazışmada, SVS yetkilisinin İNCEHESAP’ın LG markalı ürünün satış fiyatlarını nasıl belirlemesi gerektiği yönünde müdahalede bulunduğu, buna uygun şekilde İNCEHESAP yetkilisinin de kendi internet sitesinde fiyatları yükseltirken diğer satış kanallarındaki fiyatları düşürdüğünü ifade ettiği görülmektedir.
- (190) 10.04.2020 tarihli yazışmada ise İNCEHESAP yetkilisinin LG markalı bir çamaşır makinesine ait ekran görüntüsü paylaşarak ilgili yeniden satıcının uyguladığı fiyatın düşük olmasından yakındığı görülmektedir. Buna cevaben SVS yetkilisi ürünün düşük fiyatını kendisinin de gördüğünü ancak SVS tarafından tedarik edilmediği gerekçesiyle düşük fiyata müdahale etmediğini belirtmektedir. Bu doğrultuda yazışmalardan, SVS’nin ürün tedarik ettiği yeniden satıcıların satış fiyatlarını çevrim içi platformlar üzerinden takip etmekte olduğu ve istenilen fiyat seviyesinde olmayan fiyatların yükseltilmesi için ilgili satıcıyla iletişime geçerek fiyatlara müdahale ettiği anlaşılmaktadır.
- (191) Teşebbüs tarafından yapılan açıklamada; SVS bayisi İNCEHESAP’ın daha önce SVS’den aldığı klimaların piyasada yer alan daha uygun rekabetçi fiyatlar sebebiyle satılmadığını belirterek aslında farklı fiyatları bildirerek SVS’den destek istediği, nitekim SVS (.....) daha önceki konuşmalarında bayinin bir desteğe ihtiyaç duymadığını düşünerek pazardaki farklı fiyatları paylaşarak bayinin halen rekabetçi durduğunu belirtmesine rağmen bayinin konu hakkında farklı düşündüğü ve destek talebini tekrar ettiği, burada bayinin SVS çalışanına kendi yorumunu aktardığı ve SVS (.....) herhangi bir şekilde müdahalesinin bulunmadığı, başka bir deyişle bayinin SVS’nin desteği olmaksızın rakiplerin sunduğu fiyatlar ile ürünleri satışa sunamayacağını belirttiği ve SVS’nin bayiye satış fiyatına ilişkin destek istediği, nitekim ekte sunulan yazışmalarda ilgili ürünün alımına ve akabinde bu bulguya yakın tarihlerde ilgili klimalar satılmadığı için bayinin SVS’den e-posta yolu ile de destek talep ettiğine ilişkin yazışmalara savunma ekinde yer verildiği, sonuç olarak ilgili bulgunun yeniden satış fiyatları ile ilgisiz olduğu, İNCEHESAP’ın farklı sağlayıcılardan aldığı ürünleri gerek kendi sitesinde gerekse de diğer internet pazar yerlerinde tacir olarak sattığı, dolayısıyla belli ürüne ilişkin farklı fiyatların karşılaştırılabildiği sitelerde (Cimri Bilgi Teknolojileri ve Sistemleri AŞ (CİMİRİ), AKAKÇE gibi) ürün özelinde yapılan karşılaştırmalarda İNCEHESAP sitesinde satılan ürünlerin her ne kadar başka platformlarda satılan ürünler zaman zaman uygun fiyatlı görünse de tüketicilerin genel olarak kredi kartı ile taksitli ürün aldıkları nazara alındığında İNCEHESAP tarafından ilgili fiyata vade farkı uygulandığı ve aslında fiyatlamasının diğer satıcılardan ya da kendisi tarafından diğer pazar yerlerinde satılan fiyatlardan uygun olmadığı, İNCEHESAP’ın farklı platformlarda satış yaptığı ancak kendi fiyatını fiyat karşılaştırma sitelerinde yukarı taşımak için düşük konumlandığı, bununla birlikte bugün dahi İNCEHESAP’ın sitesine herhangi bir ürün için girildiğinde kredi kartına taksitle yapılan satışlarda vade

farkı uyguladığı, dolayısıyla İNCEHESAP'ın kendi sitesi özelinde uyguladığı fiyatın ortalama bir tüketici için aldatici nitelikte olduğu (zira kredi kartı ile taksitli satışta vade farkı uygulandığından pratikte en ucuz fiyatın İNCEHESAP sitesinde olmadığı), dolayısıyla ilgili bulgudaki iletişimin yukarıda belirtilen kaygılar ile yapıldığının görüldüğü, genel olarak tüketicilerin kredi kartına taksitle aldıkları bir ürün olan çamaşır makinesinin fiyatının fiyat karşılaştırma sitesinde müşteriyi yanlış yönlendirmesi (yani kredi kartı komisyonuz ve yanıltıcı nitelikte fiyat belirtmesi) hususunun tüketiciler nezdinde şikâyetler yarattığının SVS Satış Müdürü tarafından İNCEHESAP çalışanı (.....) ((.....)'ye) bildirilmesinin söz konusu olduğu, İNCEHESAP gibi bayilerin bu gibi fiyat karşılaştırma sitelerinde üst sırada yer almak istemelerinin altında yatan güdünün kendilerine ait site trafiklerini arttırmak olduğu, bununla birlikte tüketicilerin siteye gelme sebepleri olan fiyatların kredi kartına taksitli satışlarda uygulanmamasının tüketici şikâyetlerine sebebiyet verdiği, kaldı ki SVS'nin yeniden satış fiyatlarına müdahaleyi bir yerde fiyatları arttırmayı diğer pazar yerlerinde ise azaltmayı öngörerek yaptığı iddiasının hayatın olağan akışına aykırı olduğu, zira bir an için iddia konusu gibi bir müdahale olduğu varsayımında dahi, fiyatların azalması değil artması yönünde bir müdahalenin gerçekleşmesinin beklendiği, fakat bayinin bir kısım fiyatlarını açıkça aşağı indirdiğinin (yani "*biçtiği*"nin) yazışmadan anlaşıldığı, buna cevap olarak SVS çalışanının herhangi bir olumsuz tepki vermediği, esas İNCEHESAP'ı arama sebebi olan tüketiciyi yanıltmanın düzeltilmiş olmasından doğan memnuniyetini dile getirdiği, dolayısıyla soruşturma bildiriminde yer alan iddia ile yazışma arasında herhangi bir mantıksal bağ olmadığı, 10.04.2020 tarihli yazışmadan yola çıkarak soruşturma bildiriminde İNCEHESAP çalışanının LG markalı bir ürünün fiyatlarının düşük olduğundan yakındığını, SVS'nin ise ürünü kendisi satmadığı için müdahale edemeyeceğini belirttiğini ve ilgili yazışmanın SVS tarafından yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiğinin iddia edildiği, ilgili iddianın son derece temelsiz olduğu, yazışmanın kendisinde "*müdahale edilemediğinin*" ifade edildiği, dolayısıyla iddiaların aksine herhangi bir müdahalenin bulunmadığı, söz konusu yazışma kapsamında İNCEHESAP'ın LG marka ürünün fiyatının pazarda çok düşük olduğundan yakındığı ve buna ilişkin bir fiyat karşılaştırma sitesinin görselini SVS çalışanı ile paylaştığı, "*Yarın elden geçiririz*" ifadesinin ise esasen bayinin aynı fiyatlardan satmak istemesi sebebiyle SVS'den talep edeceği desteklerle ilgili olduğu, bu bağlamda ilgili yazışmada yer alan "*müdahale edemedim*" ifadesinin "*müdahale edemem, böyle bir uygulamamız söz konusu değil*", ürün benim değil ifadesinin ise "*ürünü ben satmadım ve ürünün bayiye satış koşullarını bilmiyorum.*" anlamına geldiği, zira bayinin esasen ürünlerin piyasada nasıl bu kadar ucuza satıldığını, diğer satıcılara ürün hakkında destek verilir verilmeyiğini ve verildiyse niye kendisinin bu desteklerden mahrum bırakıldığını sağlayıcısından sorguladığı, nitekim bu yazışma akabinde bayinin mağdur olmaması ve rekabette etkin olmasının sağlanması üzerine SVS tarafından bayiye stokunda bulunan çamaşır makinelerine ilişkin destek verildiği, konu hakkında bayi tarafından SVS'ye kesilen destek faturalarının savunma ekinde sunulduğu ifade edilmiştir.

- (192) SVS ile bayileri arasındaki mevcut ticari ilişkide sıklıkla yer edinen prim destek uygulamalarına ilişkin savunma ekinde yer verilen faturaların savunmayı desteklemekte yetersiz kaldığı değerlendirilmiştir. Zira yazışmaların içeriğinde destek talebine ilişkin olarak herhangi bir beyanın bulunmamasının yanında benzer bir anlamın çıkarılmasını mümkün kılacak bir ifade de bulunmamaktadır.
- (193) Öte yandan yeniden satıcıların internet sitelerine trafik çekmek amacıyla yanıltıcı fiyat bilgisi sunduğu ve bu doğrultuda gelen şikâyetlerin önlenmesi amacıyla hareket edildiği

23-36/671-227


savunması ise yine aynı şekilde belgenin içeriğinden anlaşılammamaktadır. Kaldı ki belge içeriğinin bayinin taksitli/nakit satış fiyatına ilişkin internet sitelerinde sunduğu bilginin tüketiciyi yanıltmasına dayandığı varsayılsa dahi, bir yeniden satıcının herhangi bir internet satış kanalı üzerinden satış fiyatının ne olacağına kendi satış politikası kapsamında bağımsız bir şekilde belirlenmesi gereken bir husus olduğu değerlendirilmektedir. İlaveten yanıltıcı bilgi sunmak suretiyle tüketicinin yanıltılması sonrasında alınan şikâyetlerin ilgili bayinin satışlarını olumsuz etkileyeceği düşünüldüğünde, bu hususun öncelikle bayinin sorumluluğunu doğurduğu ve bu konu hakkında alınacak kararların tamamen bayinin inisiyatifinde olması gerektiği, dolayısıyla ileri sürülen gerekçenin yeniden satış fiyatına müdahale eylemini hukuka uygun hale getirmeyeceği değerlendirilmektedir.

- (194) Öte yandan bir yeniden satıcının anlık olarak satış fiyatındaki değişiklikleri sağlayıcısına bildirmesinin, tüketicilerin yanlış bilgilendirilmesinin önlenmesi amacıyla aşan bir niteliğe sahip olduğu değerlendirilmektedir. Zira İNCEHESAP çalışanının yazışmadaki “konuştuğumuz üzere bizde yükselttim..” ifadesi, yeniden satıcının satış fiyatının ne olacağına dair SVS ile görüşüldüğünü göstermekte ve fiyat artışının bu görüşmeye dayandığına işaret etmektedir.
- (195) Bunun yanı sıra, SVS'nin İNCEHESAP'ın satış fiyatlarına doğrudan müdahalesini gösteren ve yukarıda yer verilen başkaca belgeler de dikkate alındığında, teşebbüs tarafından yapılan savunmanın kabul edilebilir olmadığı ve ilgili belgenin SVS tarafından yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini ortaya koyduğu değerlendirilmiştir.

Bulgu-7

- (196) SVS çalışanları (.....) ((.....)) ile (.....) ((.....)) arasında geçen 19.03.2020 tarihli Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)
19.03.2020
(.....) ((.....)): [E-pazaryerinde satış görüntüsü paylaşılmıştır.]



(.....) ((.....)): “İncehesap hem kendi sitesinde hem trendyolda”
(.....) ((.....)): “Ufaktan müdahale edebilmiyoruz”
(.....) ((.....)): “Selam (.....) ilgileniyorum”

- (197) 19.03.2020 tarihinde SVS çalışanları arasında geçen iç yazışmada, platformda satışa sunulan bir ürüne ilişkin olarak ekran görüntüsü paylaşarak İNCEHESAP isimli satıcıya hem kendi internet sitesindeki hem de TRENDYOL isimli satış platformundaki satış fiyatından ötürü müdahale edilmesi talimatının verildiği görülmektedir.

- (198) Söz konusu belgeye ilişkin olarak teşebbüs tarafından yapılan açıklamada; ilgili yazışmanın şirket içi bir yazışma olması sebebiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında anlaşma iddiasını ispat etmeye elverişli bir belge olmadığı, İNCEHESAP'ın, farklı sağlayıcılardan aldığı ürünleri gerek kendi sitesinde gerekse de diğer internet pazar yerlerinde tacir olarak sattığı, dolayısıyla belli ürüne ilişkin farklı fiyatların karşılaştırılabildiği sitelerde (CİMRİ, AKAKÇE gibi) ürün özelinde yapılan karşılaştırmalarda İNCEHESAP'ın kendi sitesinde sattığı ürünlerin, İNCEHESAP'ın başka pazar yerlerinde sattığı ürünlerden (TRENDYOL, HEPSİBURADA, N11 vb.) zaman zaman uygun fiyatlı görünmekte olduğu, bununla birlikte, İNCEHESAP'ın kendi sitesinde AKAKÇE ve CİMRİ'de en uygun fiyatlı görünmek için peşin/havale fiyat ile kendisinin daha yukarıda listelenmesini sağlamakta olduğu, tüketicilerin genel olarak kredi kartı ile taksitli ürün aldıkları nazara alındığında, İNCEHESAP'ın kendi sitesinde tüketici taksitle almak istediğinde vade farkı uyguladığı ve aslında fiyatlamasının diğer sattığı mecralardan uygun fiyatlı olmadığına anlaşıldığı, başka bir deyişle, ilgili sitedeki görünüş ile genel fiili durumun (yani kredi kartı ile taksitli satışlarda uygulanan fiyat) birbiri ile uyumlu olmadığı ve tüketiciler için yanıltıcı olduğu ve bu durumun da zaman zaman tüketici şikâyetlerine yol açabildiği, İNCEHESAP'ın hem TRENDYOL platformunda hem de kendi sitesinde aynı ürünü sattığı ve fakat kredi kartı ile taksitli fiyatlamada, kendi sitesini yukarı çıkarmak amacıyla tüketiciyi yanıltabilecek bir şekilde farklı fiyat uyguladığı, dolayısıyla ilgili yazışmada *"ufaktan müdahale edebilirmiyiz"* şeklindeki ifadenin, aslında *"konuşup bu durumu kendilerine hatırlatır mısınız? Kendi sitelerinde de komisyon eklenerek taksitli fiyatlarını belirtebilirler mi?"* anlamında olduğu, tüketicinin genel olarak taksitle satın almak istediğini bilen bölge müdürünün, satış müdürüne hakikatin tam tersi olduğunu ve sitede fiyatların yanıltıcı gözüktüğünü söylediği (zira hakikatte, TRENDYOL'un taksitle satış fiyatının aslında İNCEHESAP'ın taksitle satış fiyatından daha düşük olduğu), dolayısıyla "müdahale"den kastın, ilgili bayiye taksitli satış koşullarının da sitede açıkça yazılması için bilgilendirilmesinden ibaret olduğu, İNCEHESAP'ın ilgili uygulamasını kendi takdiri ile bugün de devam ettirmekte olduğu ve SVS'nin bu konuda herhangi bir dahli, baskısı, yaptırımını ya da teşviki bulunmadığı, bu duruma ilişkin SVS'nin ve diğer yeniden satıcıların memnuniyetsizliği devam etse de nihai takdir yetkisinin ilgili bayide olduğu ve SVS'nin ilgili bayi ile ticaretine de devam ettiği, dolayısıyla bu gibi yazışmalar olsa olsa serzeniş niteliğinde kaldığı, Danıştay'ın *Henkel* Kararı'nda ve İdare Mahkemesi'nin *Opet* Kararı'nda ortaya koyduğu üzere baskı ve teşvik unsuru olmadığı müddetçe sadece serzeniş niteliğindeki açıklamaların, yeniden satış fiyatı tespiti yapıldığına dair delil olarak kullanılamayacağı, ilgili belgenin yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini göstermediği ve serzenişten öteye geçen bir fiilin bulunmadığı ifade edilmiştir.
- (199) İlgili belgeye ilişkin savunmada, İNCEHESAP ile ilgili elde edilen diğer belgelere yönelik yapılan savunmalar ile benzer şekilde, İNCEHESAP'ın kendi internet sitesinde taksitli satış fiyatlarının nakit satış fiyatına göre daha yüksek olduğu ancak fiyat karşılaştırma sitelerinde üst sıralarda yer almak için İNCEHESAP'ın kendi sitesinde sattığı ürünlerin nakit fiyatını satış fiyatı olarak gösterdiği, böylelikle İNCEHESAP'ın kendi internet sitesindeki ürün fiyatlarının başka pazar yerlerinde yine kendisinin sattığı ürünlerden uygun fiyatlı görüldüğü, tüketici şikâyetlerine neden olması sebebiyle SVS çalışanlarının sadece bunu önlemek adına İNCEHESAP ile iletişime geçilmesi konusunu içeren bir belge olduğu iddia edilmektedir. Ancak söz konusu savunmanın, SVS çalışanının *"İncehesap hem kendi sitesinde hem trendyolda"* ile *"Ufaktan müdahale edebilirmiyiz"* ifadelerini açıklamakta yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır.

23-36/671-227

- (200) Bunun yanı sıra iç yazışma niteliğindeki bulguların ihlal isnadında dayanak teşkil edemeyeceği yönündeki savunmaya ilişkin olarak Bulgu-2 ve Bulgu-5 için yapılan savunmalara cevaben belirtildiği üzere, Kurul içtihadında, yeniden satış fiyatına müdahale eylemini ortaya koymak bakımından teşebbüslerin iç yazışmaları delil olarak kullanılmaktadır. Buna ek olarak SVS'nin bayiler ile doğrudan irtibata geçip fiyata müdahale ettiğini ortaya koyan deliller de mevcut soruşturma dosyası kapsamında yer almaktadır. İhlalin ortaya konulmasında delillerin bir bütün olarak ele alınması gereği karşısında, aksi yöndeki savunmanın kabul edilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (201) Savunmada yer alan bir diğer husus ise Danıştayın *Henkel*²² kararının ve İdare Mahkemesinin *Opet*²³ kararının referans gösterilmesi suretiyle baskı ve teşvik unsurunun ortaya konulmaksızın yeniden satış fiyatına müdahale eyleminden bahsedilemeyeceği iddiasıdır. İlgili kararlarda bahsi geçen baskı ve teşvik unsurları, tavsiye yahut azami fiyatların sabit veya asgari fiyat haline gelmesi hallerinde aranmaktadır. Baskı ve teşvik unsuru, yeniden satış fiyatına müdahale eyleminin doğrudan gerçekleştiği durumda ihlalin varlığını ortaya koymak için gerekli bir koşul olarak aranmamakta, yalnızca azami/tavsiye satış fiyatlarının bayilerin satış fiyatı ile paralellüğünün, bayinin inisiyatifi sonucu mu gerçekleştiğini veyahut sağlayıcının tavsiye adı altında yayımladığı fiyatlara uyum konusunda kurduğu baskı sonucunda mı geliştiğini ortaya koymak hususunda önem arz etmektedir. Dolayısıyla yeniden satış fiyatına doğrudan müdahalenin varlığını gösteren bulgular sabit olduğunda baskı ve teşvik unsuru ihlalin varlığını ortaya koymakta belirleyici bir unsur teşkil etmemektedir. SVS'ye isnat edilen ihlal bakımından böyle bir tespit bulunmadığından SVS'nin ilgili savunmasının kabul edilemeyeceği değerlendirilmiştir.
- (202) Açıklanan gerekçelerle, ilgili belgenin, SVS hakkında elde edilen diğer belgeler ile benzer şekilde, SVS tarafından uygulanan yeniden satış fiyatına müdahale politikasını gösteren bir delil olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-8

- (203) SVS'den alınan ve 16.06.2020 ile 09.09.2020 tarihlerinde İNCEHESAP yetkilileri (.....) ((.....)) ve (.....) ((.....)) ile SVS (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

16.06.2020

(.....) ((.....)): “[Netliği düşük olduğundan net olarak anlaşılamayan bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

Selam kardeşim konuşuruz detayı”

(.....) ((.....)): **“Güncelliyorum abi cep tel den Bu fiyatları. fiyatlar ih ta güncellendi abi”**

09.09.2020

(.....) ((.....)): [Netliği düşük olduğundan net olarak anlaşılamayan bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....) selam bu gel gel fiyatları bana zarar veriyor bilgine”

(.....) ((.....)): [Netliği düşük olduğundan net olarak anlaşılamayan bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

selam abi fiyat güncellendi”

(.....) ((.....)): **“ih fiyatları pazar için önemli”**

²² Danıştay 13. Dairesinin 06.07.2021 tarih ve 2021/969 E., 2021/2654 K. sayılı kararı.

²³ Ankara 7. İdare Mahkemesinin 2021/60 E., 2021/1364 K. sayılı kararı.

- (204) 16.06.2020 tarihli yazışmadan SVS yetkilisinin İNCEHESAP yetkilisine LG marka bir ürünün fiyatına ilişkin ekran görüntüsü gönderdiği, bunun üzerine İNCEHESAP yetkilisinin ilgili internet sitesindeki satış fiyatını güncellediği ve bunun bilgisini SVS'ye ilettiği anlaşılmaktadır. 09.09.2020 tarihli yazışmada ise SVS yetkilisinin yine LG markalı bir ürünün fiyatını gösteren ekran görüntüsünü İNCEHESAP yetkilisine ilettiği ve bu defa "gel gel" olarak ifade ettiği düşük fiyatlardan rahatsız olduğunu açıkça ifade ettiği görülmektedir. Bunun üzerine İNCEHESAP yetkilisi fiyatın yükseltildiğine dair ekran görüntüsünü SVS ile paylaşmaktadır. SVS yetkilisi, İNCEHESAP'ın uyguladığı fiyatların pazar için önemli olduğunu belirterek müdahalenin gerekçesini açıklamaktadır.
- (205) İlgili bulgu kapsamında SVS tarafından yapılan açıklamada; söz konusu yazışmalardan yola çıkarak soruşturma bildiriminde SVS isteğine binaen bazı ürünlerin fiyatının güncellendiğinin iddia edildiği, bu iddianın temelsiz olduğu, en başta yazışmada geçen görselin açık olmadığı ve SVS çalışanının ne söylediğinin makul şüphenin ötesinde anlaşılacağı, SVS yetkilisinin sadece bir görsel paylaştığı ve bayiden herhangi bir talebinin olmadığı, LG ve SVS'nin belli periyotlarla kampanya ve yeni toptan satış fiyatlarını bayilerine bildirdiği, ilgili yazışmanın periyodik olarak LG'nin SVS ile ve akabinde SVS'nin bayileri ile yeni toptan satış fiyatları, tavsiye yeniden satış fiyatları ve kampanyalarını bildirmesinden ibaret olduğu, nitekim SVS'nin savunma ekinde paylaştığı şirket içi yazışmada görüldüğü üzere yakın tarihte şirket içi yazışma ile fiyat geçişi ve yeni fiyat listelerinin çalışanlara bildirildiği, dolayısıyla ilgili yazışma tarihinde söz konusu fiyat geçişinin ilgili bayiye bildirildiği ve anılan bayinin de (SVS'nin dahil olmamasına rağmen) yeni koşullara göre kendi satış fiyatlarını güncellediği, nitekim fiyat geçişleri akabinde her alıcının, ürünlerin toptan alım fiyatının değişimine göre kendi yeniden satış fiyatlarını (kendi takdirine göre) gözden geçirmeyi değerlendirmesinin olağan olduğu, SVS'nin fiyatların güncellenmesine ilişkin bayiden herhangi bir talebinin bulunmadığının vurgulanması gerektiği, soruşturma bildiriminde yer alan bir diğer yazışmanın ise SVS çalışanı (.....) ((.....)) ile (.....) ((.....)) arasında olduğu, "gel gel" fiyatlarının, yukarıda belirtildiği üzere, fiyat karşılaştırma sitelerinde İNCEHESAP'ın fiyatlarının rekabetçi görünmesine rağmen, gerçekte durumun bu şekilde olmadığı, zira İNCEHESAP'ın kredi kartı komisyonu eklemeyen nakit ödemeye ilişkin fiyatını ilgili sitelerde paylaştığı ve böylece aramalarda en uygun fiyat olarak üst sırada çıktığı, bununla birlikte, internetten alım yapan tüketicilerin genel olarak kredi kartı ile taksitle almaya yöneldikleri, İNCEHESAP'ın tüketicinin kredi kartı ile taksitle alım isteği üzerine ise vade farkı eklemesi sebebiyle fiyat sitelerindeki İNCEHESAP fiyat bilgisinin tüketiciyi yanıltıcı nitelikte olduğu ve marka imajına zarar verebileceği, nitekim ilgili yazışmada bayinin sadece İNCEHESAP'ta fiyatın güncellendiğini belirttiği ve diğer ürün satışı gerçekleştirdiği pazar platformlarından bahsetmediği, kaldı ki SVS'nin belli bir fiyata inmesi yönünde bayiye baskı ya da teşvikte bulunmadığı, bayinin kendi takdiri ile fiyatını güncellediği, SVS'nin ilgili yazışmadaki ifadesinin baskı ya da teşvik sayılamayacağı, olsa olsa bir serzeniş niteliğinde olduğu, dolayısıyla bu durumun bayinin tedarikçisi olan SVS ve ilgili satış kanalına bakan (.....) ((.....))'ye zarar verdiği, kaldı ki diğer satış kanallarının da yanlış bir şekilde tüketiciler gibi İNCEHESAP fiyatlarını kredi kartı ile taksitli satışta sunulan fiyat olarak değerlendirip SVS'den ek destek talep ettiği, dolayısıyla SVS çalışanı (.....) ((.....))'nin (.....) ((.....))'ye bu işleyişin kendisine zarar verdiğine dair serzenişte bulunduğu, sonrasında (.....) ((.....))'nin kendi inisiyatifi ile İNCEHESAP fiyatını güncellediği, bir başka deyişle nakit yerine taksitli olarak sunabildiği fiyatları ilgili sitede yansıttığı, yargı içtihadı uyarınca bu gibi serzeniş içeren yazışmaların ihlal ortaya koyan delil niteliğinde olmadığı, SVS'nin hiçbir şekilde

23-36/671-227

ilgili bayinin yeniden satış fiyatına karışmadığı ve bu yönde ilgili bayiye herhangi bir baskı ya da teşvikinin söz konusu olmadığı ifade edilmiştir.

- (206) Söz konusu bulguda yer alan yazışmaların içeriğine bakıldığında, SVS yetkilisi tarafından ekran görüntüsünün paylaşılmasının hemen ardından bayi yetkilisince “*Güncelliyorum abi cep tel den Bu fiyatları. fiyatlar ih²⁴ ta güncellendi abi*” ifadesinden SVS’nin müdahalesi sonucunda fiyatın yükseltildiği görülmektedir. Bu anlamda, Kurulun benzer nitelikteki kararlarında yer bulan yazışmalarla benzer şekilde, ekran görüntüsü paylaşmanın, düşük fiyattan rahatsız olunduğu ve artırılmasının istendiği anlamına geldiği anlaşılmaktadır. Zira teşebbüsün iddia ettiği üzere paylaşılan ekran görüntüsü toptan satış fiyatlarının, tavsiye niteliğindeki yeniden satış fiyatlarının ve kampanyaların bildirmesinden ibaret olması durumunda yeniden satıcının söz konusu paylaşımın hemen ardından SVS’ye fiyatın güncellendiği bilgisini vermesinin anlamlı olmayacağı değerlendirilmiştir.
- (207) SVS tarafından İNCEHESAP hakkında elde edilen diğer bulgular bakımından da ifade edildiği üzere, fiyat karşılaştırma sitelerindeki İNCEHESAP’ın fiyat bilgisinin tüketiciyi yanıltıcı nitelikte olduğu ve marka imajına zarar verebileceği hususunun yazışma içeriğindeki ifadelerle örtüşmediği değerlendirilmektedir.
- (208) Yukarıda yer verilen açıklama ve değerlendirmeler çerçevesinde, SVS’nin Bulgu-8 hakkında yaptığı savunmanın kabul edilemeyeceği, ilgili teşebbüsün yeniden satış fiyatının belirlenmesi eylemini gerçekleştirdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-9

- (209) SVS’den alınan ve 24.04.2021 tarihinde SVS yetkilileri (.....) ((.....)) ile (.....) ((.....)) arasında geçen Whatsapp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(.....) ((.....)): “(.....) selam Aydin Gul ev ve Bollucuogluna siparis girmis uygulamada **internet fiyatında bas agritacak noktaları kontrol etmekte fayda var.**”

(.....) ((.....)): “**Tum ekibe ufak bir bilgi paylas istersen whatsapp grubundan.**”

(.....) ((.....)): “**Tamamdır abi siparişi görmemiştım uyarırım tamamını** ”

- (210) SVS çalışanları arasında geçen iç yazışmada; *Gül Ev* ve *Bollucuoğlu* isimli yeniden satıcıların siparişlerinin sisteme girildiği, ancak internetteki satış fiyatlarında SVS’nin istediği şekilde hareket etmeyen satıcıların ya da yazışmadaki tabirle “*baş agritacak noktaların*” siparişlerinin kontrol edilmesinin gerektiği ifade edilmiştir. İlgili yazışmadan, SVS çalışanlarının yeniden satıcılarının internet satış fiyatlarını kontrol ettikleri, hatta bu kontrolün iş akışlarının bir parçası olarak algılandığı, düşük fiyat uygulayan ve bu şekilde “*baş agritan*” yeniden satıcıların siparişlerinin olumlu cevaplanmadığı ve bu yolla ilgili yeniden satıcıların fiyatlarının disipline edildiği anlaşılmaktadır.
- (211) Teşebbüs tarafından yapılan savunmada; söz konusu yazışmanın SVS’nin bir şirket iç yazışması olduğu ve teşebbüsler arası anlaşma iddialarını ya da bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale iddialarını kanıtlamak amacı ile kullanılabilecek nitelikte bir belge olmadığı, belgenin içeriğinden iddiaya ilişkin hiçbir sonuca ulaşabilmenin mümkün olmadığı, zira Bulgu-9’a ilişkin yazışmanın hangi ürüne ilişkin konuşulduğunun ve yazışma sonrasında ne yaşandığının dahi anlaşılamadığı, dolayısıyla söz konusu bulgunun iddia ya da savunma konusu edilemeyecek kadar muğlak bir içeriğe sahip olduğu, Ocak 2021 itibarıyla SVS’nin Groupe SEB ile arasındaki distribütörlük sözleşmesi uyarınca Tefal ve Rowenta ürünlerinin Marmara Bölgesi’nde toptan satış faaliyetlerini yürüttüğü, yazışma tarihine bakıldığında ilgili

²⁴ “İncehesap” ifadesinin kısaltması olduğu değerlendirilmiştir.

bulgunun anılan distribütörlük ilişkisinin başlangıcı ile ilgili olduğunun tespit edilebileceği, SVS çalışanının söz konusu yazışmada, “Gül Ev” ve “Bollucuoğlu” adlı bayilerin sipariş girdiğini belirttiği, bu gibi bayilerin SVS’den satın aldıkları ürünlere ilişkin olarak internette rakiplerinin daha düşük fiyatları ile karşılaştıklarında ürünü pahalı aldıklarını belirterek yakındığı ve sıklıkla SVS’den toptan satış fiyatlarına ilişkin destek talep ettiği, Groupe SEB ile yeni başlayan ticari ilişki kapsamında sıklıkla ürün alış fiyatında indirim istenmesine sebep olacak yoğun talepler ile sağlayıcıya dönmeyen SVS bakımından iyi bir başlangıç sayılmayacağı, dolayısıyla ilgili iç yazışmada internetteki yoğun rekabeti sorun eden, bu konu ile ilgili SVS satıcılarını sürekli arayıp “baş ağrıtabilecek” noktaların siparişlerinin gözden geçirilip bu tarz bayilerin SVS’den büyük ihtimalle ek destek talep edebileceği ürünler yerine, bayiye diğer ürünleri satın almasının önerilmesinin yerinde olacağını belirtildiği, bu bağlamda SVS satış ekibine de bayilere oluşturulacak siparişlerde bayilerinin kendileri için daha kârlı olabilecek ürünlere yönlendirilmesinin tavsiye edildiği, bununla birlikte ilgili bayilere hiçbir şekilde bu konuda bir baskı ya da teşvik uygulanmadığı ve burada belirtilen hususun SVS’nin iç pazarlama stratejisinden ve bunun şirket içinde tartışılmasından ibaret olduğu, nitekim ilgili bayinin istediği siparişleri kesintisiz olarak aldığı ve yazışma sonrasında kendisine destek verilmeye de devam edildiği, dolayısıyla ilgili yazışmanın yeniden satış fiyatına müdahale ile ilişkisinin bulunmadığı ifade edilmiştir.

(212) Bulguya ilişkin olarak SVS tarafından yapılan, “baş ağrıtabilecek” bayilerin SVS’den büyük ihtimalle ek destek talep edebileceği düşünülen bayiler olduğu ve bu bayilere siparişi girilen ürünler yerine, başka ürünlerin satın alınmasının önerilmesinin yerinde olacağına ilişkin bir yazışma olduğuna yönelik savunmanın bulgu içerisindeki hiçbir ifade ile ilişkilendirilemediği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla savunmanın belge içeriği ile ilişkisiz olduğu sonucuna varılmakta olup SVS hakkında elde edilen diğer belgeler ile bütüncül şekilde değerlendirildiğinde anılan yazışmadaki ifadelerin yeniden satış fiyatına müdahale politikasına uyum kapsamında SVS çalışanlarının alacağı tedbirlere ilişkin olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

(213) Dosya kapsamında yer alan bulgu, açıklama ve değerlendirmeler doğrultusunda;

SAMSUNG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği ve ilgili fiyatların SAMSUNG çalışanlarınca yöneticilere raporlandığı, SAMSUNG tarafından belirlenen fiyatlara uyum göstermeyen yeniden satıcılarla distribütörler aracılığıyla veya doğrudan iletişime geçilerek uygulanan satış fiyatının yükselttirildiği, ilaveten piyasada düşük fiyatla satış yapıldığına dair bayilerden gelen şikâyetler sonrasında SAMSUNG yetkilileri tarafından şikâyette bulunan bayilerle fiyat politikasında yaşanan sapmaların müdahale edilip düzeltildiğine ilişkin olarak ekran görüntülerinin paylaşıldığı, bunun yanı sıra SAMSUNG’un fiyat politikasına uymayarak düşük fiyatla ürün satışına devam edilmesi halinde destek uygulamaları vasıtasıyla ilgili teşebbüslerin yaptırımı tabi tutulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahalede bulunulduğu,

LG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği, yeniden satış fiyatlarının LG’nin belirlediği seviyede olmadığı tespit edilmesi durumunda yeniden satıcıların uyguladığı fiyatlara müdahalede bulunulduğu ve fiyatların yükselttirildiği, bunun yanı sıra LG tarafından distribütörünün satışlarına da müdahalelerde bulunulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahale edildiği,

SVS tarafından kendisinden ürün tedarik eden bayilerin yeniden satış fiyatlarının internet üzerinden veya bayi şikâyetleri vasıtasıyla takip edildiği, anılan takip

mekanizması dâhilinde düşük fiyatlı satış yaptığı düşünölen bayilerle iletişime geçildiği ve söz konusu iletişim sonucunda satış fiyatının yükselttirildiği ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahalede bulunulduğu tespit edilmiştir. Söz konusu eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği değerlendirilmektedir.

I.5. Taraflarca Yapılan Yazılı Savunmalar Ve Savunmaların Değerlendirilmesi

I.5.1. Samsung Tarafından Yapılan Yazılı Savunmalar

Yeniden satış fiyatının belirlenmesi için gereken hukuki kriterlerin ortaya konulamadığı, SAMSUNG ile yeniden satıcıları arasında yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik herhangi bir anlaşma bulunmadığı yönündeki savunma

- (214) SAMSUNG tarafından yapılan savunmada; bulguların yeniden satış fiyatının belirlenmesi eylemini ortaya koymadığı, muğlak bulgulardan yola çıkılarak herhangi bir sonuca varılamayacağı, bir kısım yazışmanın şirket içi yazışma niteliği taşıdığı, Kurul ve Danıştay kararlarında ispat standardının şüphenin bertaraf edilmesini aşacak düzeyde olması gerektiği hususu hüküm altına alındığından ilgili belgeler bakımından ispat standardının karşılanmadığı ifade edilmiştir.
- (215) Öncelikle rekabet hukuku ile diğer hukuk alanlarındaki delil ve ispat standardının farklı olduğu vurgulanmalıdır. Rekabet ihlali teşkil eden belgelerde imza, yazılı olma, teşebbüsü temsile yetkili bir kişi tarafından düzenlenme veya imzalanma gibi şekil kuralları aranmamakta; ajanda notları, elektronik postalar, bir kişi tarafından tutulan notlar, telefon görüşmelerinin içeriğini nakleden notlar, toplantı tutanakları gibi çok çeşitli deliller ihlalin ispatlanmasında yeterli kabul edilmektedir. Nitekim şirket içi yazışmalar gibi anlık mesajlaşmalar ve internet sohbeti çıktıkları şeklindeki farklı nitelikteki belgeler delil olarak kullanılabilir. Elde edilen delillerin çapraz teyidi gerekmemekte olup ispat bakımından önemli olan, hukuka uygun bir şekilde elde edilmiş olan delillerin maddi gerçeklikleri ve olguları ortaya koymasıdır. Delilin ispat gücü açısından hangi teşebbüsten elde edildiğinin bir önemi bulunmamakta, belgenin kime ait olduğundan ziyade içerik itibarıyla ne ifade ettiği nazara alınmaktadır. Delillerin tek tek ispat standardını sağlaması koşulu aranmayıp bütün olarak bu seviyeye ulaşması ve her bir delilin diğer delillerle tutarlı olması yeterlidir. Dolayısıyla bu konuyla ilgili olarak SAMSUNG tarafından getirilen savunmaya itibar edilmemiştir.

SAMSUNG'un Yeniden Satıcılarının Satış Fiyatlarını Belirleme Amacını Gütmediği ve İddia Konusu Rekabete Aykırı Uygulamaların Etkilerinin Ortaya Konulmadığı Savunması

- (216) SAMSUNG tarafından yapılan savunmada; Soruşturma Raporu'nda, hukuki ve ekonomik bağlam dikkate alınarak yeterli analiz yapılmış olsaydı, SAMSUNG'un yeniden satıcılarının satış fiyatını belirlemek gibi bir amacı olmadığının görölebileceği, amaç bakımından rekabetin kısıtlanması kavramının dar bir biçimde yorumlanması gerektiği, Soruşturma Heyeti'nin bu gerçeği göz ardı ettiği, iddia konusu eylemlerin ekonomik ve hukuki bağlamını tamamen hiçe sayarak amaç bakımından kısıtlama kavramına dayanıldığı ve herhangi bir pazar analizi yapmaktan kaçınıldığı, etki analizi yapılmadığı ifade edilmiştir.
- (217) Teşebbüsle ilgili belgelere konu olan ifadeler, yeniden satış fiyatına müdahale etme eylemlerini ortaya koymaktadır. İlgili eylemlerin teşebbüsün hangi subjektif amaç dâhilinde gerçekleştirildiği hususu ise bu eylemlerin ihlal niteliğini ortadan kaldırmamaktadır. SAMSUNG'un yeniden satış fiyatına müdahale etme amacı bulunmadığı yönündeki savunması kabul edilebilir değildir. Yeniden satış fiyatının

tespitine yönelik uygulamalar, amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı anlaşma niteliğini haizdir ve rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasalar dahi 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir. Danıştay²⁵ tarafından da tespit edildiği üzere, amacı rekabeti kısıtlayıcı olan bir anlaşmanın etki doğurup doğurmadığına bakılmasına gerek bulunmamaktadır. SAMSUNG'un ihlalin gerçekleştiği zaman dilimi boyunca yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatına müdahale ettiği, bazen doğrudan bazen de alıcılardan gelen talepler neticesinde, bayi kanalında ya da elektromarket kanalında faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyatlarına müdahalede bulunduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla dosya çerçevesinde, SAMSUNG tarafından alıcılara yönelen sistematik bir fiyat tespiti uygulamasının varlığı şüpheden uzak bir şekilde ortaya koyulmuştur.

Soruşturma Raporunda Pazara İlişkin Dinamiklerin Analiz Edilmediği Savunması

- (218) SAMSUNG tarafından; Soruşturma Heyeti'nin pazarı tespit ve analiz etmemesinin, kaçınılmaz olarak pazar dinamiklerinin dikkate alınmamasına ve oyuncular arasındaki yoğun rekabetin ve ilgili pazarlardaki güçlü dengeleyici alıcı gücünün göz ardı edilmesine yol açtığı ifade edilmiştir.
- (219) Markalar arası yoğun rekabet, yeniden satış fiyatı tespitinin etkilerinin sınırlı olmasına yol açsa bile ihlali tamamen ortadan kaldıran bir unsur olarak ele alınamamaktadır. Diğer yandan, elde edilen delillerdeki alıcıların konumlarına bakıldığında, özellikle GÜRSES KURUMSAL üzerinde SAMSUNG'un caydırıcı bir etkisinin bulunduğu net olarak anlaşılmaktadır. Elektromarketler özelinde bir alıcı gücünden bahsedilebileceği düşünülse bile, dosya özelinde bahse konu elektromarketlerin alıcı gücü tatbik edebildiğine yönelik herhangi bir delil yer almamaktadır. Aksine Bulgu 19'da TEKNOSA ve MEDIAMARKT adlı elektromarketlerdeki ürün fiyatlarının SAMSUNG'un müdahalesi ile yükseltildiği açıkça görülmektedir. Bu nedenle, dengeleyici alıcı gücünün varlığı nedeniyle ihlalin gerçekleşmediği savunmasına itibar edilmemiştir.

SAMSUNG Tarafından Sunulan Ekonomik Analiz Kapsamında Yapılan Savunmalar

- (220) SAMSUNG, yapılan ekonomik analizin bulgulara belirtilen ürünler için önemli bir fiyat serpilmesi olduğunu açıkça gösterdiğini, bu hususun fiyatların farklılaştığını ve dolayısıyla SAMSUNG'un yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamalarına dahil olmadığını kanıtladığını ifade etmiştir.
- (221) Dosya kapsamında yer verilen bulgulara yönelik değerlendirmelerde ifade edildiği üzere, sağlayıcı tarafından gerçekleştirilen müdahalelerin fiyat üzerinde etki yaratmaması ihlali ortadan kaldırmamaktadır. Dolayısıyla ekonomik analiz neticesinde ulaşılan sonuçlar ekseninde SAMSUNG'un yeniden satış fiyatlarına müdahale etmediği savunmasına itibar edilmemiştir.

Uygulamaların 4054 Sayılı Kanun'un 5. Maddesindeki Muafiyet Müessesesi Kapsamında Olduğuna İlişkin Savunma

- (222) SAMSUNG tarafından; iddia konusu yeniden satış fiyatının tespiti (YSFT) uygulamasının kabulü anlamına gelmemekle birlikte, YSFT uygulamasının aslında olumlu etkilere ve etkinlik kazanımlarına yol açabileceği, SAMSUNG'un olası etkinlik kazanımlarına ilişkin açıklamalarının hatalı bir şekilde göz ardı edildiği, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin teşebbüsler arasında yapılan rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaları yasaklarken 5. maddesinin ise belirli koşulların sağlanması kaydıyla bu tür anlaşmaları

²⁵ Danıştay 13. Dairesinin 16.10.2017 tarih ve E.2011/4560, K. 2017/2573 sayılı kararı.

4. madde kapsamında öngörölmüş olan yasaktan muaf tuttuğu, SAMSUNG'un gerçekleştirmiş olduğu iddia edilen uygulamaların varlığına kanaat getirilmiş olsa dahi 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesindeki muafiyet koşullarının yerine getirilmiş sayılabileceğinin dikkate alınması gerektiğı ifade edilmiştir.

- (223) SAMSUNG'un yeniden satış fiyatını belirlemeye yönelik davranışları 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) bendi kapsamındadır. SAMSUNG'un yeniden satıcılarına yönelik uygulamaları grup muafiyeti açısından değerlendirildiğinde; 2002/2 sayılı Tebliğ'e göre, "*alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi*" hali yani sağlayıcının alıcıların yeniden satış fiyatını belirlemesi hususu anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Dosyada da SAMSUNG'un 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı değerlendirilmektedir. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde yeniden satış fiyatının belirlenmesi "ağır kısıtlama" olarak nitelendirilmektedir. Söz konusu sınırlamaları içeren anlaşmaların bireysel muafiyet almasının muhtemel olmadığı kabul edilmektedir. Tüm bu bilgiler ışığında, SAMSUNG'un yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatını tespit etmek yönündeki uygulamasının 4054 sayılı Kanunun 4. maddesi kapsamında bir ihlal olduğu, 2002/2 sayılı Tebliğ'in sağladığı grup muafiyetinden ve 4054 sayılı Kanunun 5. maddesi kapsamındaki bireysel muafiyetten yararlanmadığı değerlendirilmiş ve bu nedenle söz konusu savunmaya itibar edilmemiştir.

I.5.2. LG TARAFINDAN YAPILAN YAZILI SAVUNMALAR

Bulgulara İlişkin Genel Savunmalar

- (224) LG tarafından yapılan savunmada; Soruşturma Raporu'nda yer alan üç adet belge ile LG'nin yeniden satış fiyatını tespit ettiği iddiasının gerektiğı gibi somut ve ciddi verilerle ortaya konulmadığı, zorlama, baskı ve/ya teşvik unsurlarının herhangi bir şüpheye yer vermeksizin ispatlanmadığı, Kurulun yeniden satış fiyatının tespitine ilişkin önceki kararlarında çok daha fazla sayıda belgeye dayanılarak karar verildiğı, bu kararlarda ise, YSFT uygulamasını zorlayan tarafça baskı veya teşvikin, bu baskı veya teşvikten dolayı fiyatların değişmesinin ve sistematikliğın hem iç yazışmalara hem de taraflar arası yazışmalara dayanılarak ispat edildiğı, Soruşturma Raporu'nda ise sadece üç belgeye dayanılarak, YSFT amacını gösteren herhangi bir iç yazışma örnek gösterilemeyerek YSFT uygulamasının ve bir rekabet ihlalinin varlığının iddia edildiğı, Komisyon ve Kurul ile mahkemelerin yaklaşımı çerçevesinde yeniden satış fiyatının tespitine yönelik bir amacın varlığı ortaya konulurken (i) izleme (takip) mekanizması, (ii) baskı veya teşvik (yaptırım) uygulama ve (iii) sistematik uygulama unsurlarının varlığının araştırılması gerektiğı ifade edilmiştir.
- (225) Rekabet hukukunda delil serbestisi ilkesi geçerli olup bu kapsamda, gerek iç yazışmalar gerek teşebbüsler arası yazışmalar yeniden satış fiyatına müdahale eylemini ortaya koymak üzere delil olarak kullanılabilir. Elde edilen belgelerin teşebbüsün iddia ettiği gibi LG'nin iç yazışmaları ile desteklenmemiş olması ve LG hakkında elde edilmiş görece az sayıda belge olması, ihlalin varlığını ve niteliğini değiştirmemektedir. Bu noktada elde edilen bilgi ve belgelerin sayısından ziyade ihlalin varlığını ve unsurlarını ispata elverişli ölçüde ortaya koyup koymadığı önem taşımaktadır. Dosya kapsamında LG hakkında elde edilen belgeler, LG'nin yeniden satıcılar ile iletişime geçip satış fiyatlarının yükseltilmesini sağladığını açıkça ortaya koymaktadır.
- (226) LG hakkında elde edilen belgelerde görüldüğü üzere, LG çalışanları internet kanalı üzerinden LG markalı ürünlerin satışını gerçekleştiren yeniden satıcıların fiyatlarını

23-36/671-227

takip etmekte ve fiyatı düşük bulunduğu durumda doğrudan ilgili satıcının satış platformunda ürün ve fiyat bilgisinin bulunduğu görselin paylaşılması suretiyle fiyatların artırılmasını sağlamaktadır. Bu nitelikte belgelerin varlığı sabitken takip mekanizmasının bulunmadığı yönündeki savunma dayanaksız kalmaktadır. İlâveten, 2002/2 sayılı Tebliğ'de yer alan hükümler gereğince, tavsiye niteliğindeki veya azami nitelikteki perakende satış fiyatlarının sağlayıcının baskısı ve teşviki sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi gerekmektedir. Buna göre, baskı ve teşvik unsuru, ilgili Tebliğ kapsamında muaf tutulan azami/tavsiye niteliğinde fiyat listelerinin yayımlanmasının, aynı Tebliğ'de yasaklanan yeniden satış fiyatının tespitine dönüşüp dönüşmediğini belirleme konusunda ele alınan bir kriterdir. Bir başka deyişle, baskı ve teşvik unsuru yeniden satış fiyatına müdahale eyleminin doğrudan gerçekleştiği durumda ihlalin varlığını ortaya koymak için gerekli bir koşul olarak aranmamakta, yalnızca tavsiye edilen satış fiyatlarının uygulamadaki bayilerin satış fiyatı ile paralelliğinin, bayinin inisiyatifi sonucu mu gerçekleştiğini veyahut sağlayıcının tavsiye adı altında yayımladığı fiyatlara uyum konusunda kurduğu baskı sonucunda mı geliştiğini ortaya koymak hususunda önem arz etmektedir.

- (227) Dikey Kılavuz'un 18. paragrafında, sağlayıcı teşebbüslerin alıcıları ile akdettikleri dikey anlaşmalara açık hüküm koymaları, doğrudan YSFT olarak ifade edilmiştir. Bununla birlikte Kılavuz'da, söz konusu dikey ihlaller bakımından herhangi bir şekil şartı öngörülmemiştir. Bu çerçevede, sağlayıcının alıcı ile iletişime geçerek fiyatlara müdahale etmesi doğrudan YSFT olarak kabul edilmektedir. Ek olarak, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlalinde failerin sübjektif amaçları dikkate alınmamakta olup gerçekleşen eylemin amaç bakımından ne ifade ettiğine bakılmaktadır. Bu doğrultuda LG'nin satış fiyatına doğrudan müdahalesini ortaya koyan belgeler sabit olup teşebbüsün yeniden satış fiyatına müdahale amacının bulunmadığı yönündeki savunmasına itibar edilmemiştir.

YSFT'de Amaç Bakımından İhlal Yaklaşımının Belirsiz Olduğu Savunması

- (228) LG tarafından, Kurulun bazı kararlarında YSFT incelemelerinde etki analizi gerçekleştirildiği, Avrupa Birliği Adalet Divanı (ABAD) kararlarında "amaç bakımından ihlal" anlayışının dar bir şekilde ele alınması gerektiğinin belirtildiği, ABAD'ın teşebbüsler arası bir koordinasyonun amaç bakımından rekabeti ihlal edip etmediğinin incelenmesinde, pazarın dinamikleri ve işleyişi gibi teşebbüsler arası koordinasyonun gerçekleştiği tüm ilgili hususların incelenmesi gerektiğini, yani bir ihlalin amaç bakımından ihlal teşkil ettiğinin soyut olarak ele alınamayacağını ve bir uygulamanın amaç bakımından rekabet ihlali teşkil ettiğinin ortaya konulması gerektiği, bu kapsamda, LG'nin herhangi bir uygulamasında rekabeti sınırlama amacının varlığının gösterilemediği ifade edilmiştir.
- (229) Avrupa Komisyonunun 01.06.2022'de yürürlüğe giren Dikey Kılavuzu'nda, yeniden satış fiyatının tespiti, "*doğrudan veya dolaylı yolla alıcının fiyatını belirleme kabiliyetini kısıtlama amacı taşıyan anlaşmalar*" şeklinde tanımlanmıştır.²⁶ Ayrıca Komisyonun Dikey Grup Muafiyeti Tüzüğünde de asgari veya sabit satış fiyatının belirlenmesi gibi ağır rekabet kısıtlamaları içeren belirli türdeki dikey anlaşmaların Tüzük ile sağlanan muafiyetten yararlanamayacağı açıkça belirtilmiştir.²⁷ Türk rekabet hukuku mevzuatı bakımından yeniden satış fiyatına müdahale eylemine bakış açısının AB ile benzer olduğu söylenebilecektir.

²⁶ Commission Guidelines on Vertical Restraints, para. 185.

²⁷ Commission Regulation on the Application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to Categories of Vertical Agreements and Concerted Practices, No 2022/720, para. 15.

- (230) LG hakkında elde edilen belgelerin incelenmesinden, LG yetkililerinin yeniden satıcılar ile gerçekleştirdikleri iletişimlerde satış fiyatlarının düşüklüğü konusunda rahatsızlıklarını bildirdikleri, akabinde yeniden satıcıların satış fiyatlarını yükselttiklerine dair bilgilendirmede buldukları, bunun yanı sıra, internet kanalı aracılığıyla bayilerin satış fiyatlarının takip edildiği ve fiyatın LG tarafından belirlenen fiyat seviyesinin altında bulunması durumunda ilgili bayilerinin satışının kapatıldığı hususları tespit edilmiştir. İlgili belgelere konu olan ifadelerin yeniden satış fiyatına müdahale eylemlerini gösterir nitelikte olduğu anlaşılmış olup teşebbüsün aksi yöndeki savunmasına itibar edilmemiştir.

LG Tarafından Yapılan Ekonomik Analize İlişkin Soruşturma Raporunda Yer Verilen Değerlendirmelere İlişkin Savunma

- (231) LG tarafından; 55UM7100PLB kodlu ürün bakımından Soruşturma Heyeti'nin Şekil-1²⁸'e dair eleştirilerine katılmanın mümkün olmadığı, ilgili dönemde Brand Store (BS) fiyatlarındaki farkların ortalama 50 dolar seviyesinde olduğu, Technology Superstore (TSS) fiyatlarında bir varyasyon görülmemesinin sebebinin kullanılan verilerin bu kanaldaki ortalama fiyatları içermesinden kaynaklandığı, fiyatlar ile RRP'nin birbirine en yakın olduğu zaman aralığının ürün satışlarının çok sınırlı olduğu ve ömrünün sonuna geldiği döneme tekabül ettiği ifade edilmiştir.
- (232) Soruşturma Raporu'nda, 2020 yılının ikinci yarısında BS ve TSS'ler tarafından uygulanan fiyatların RRP fiyat düzeyine önemli ölçüde yakınsadığı ve fiyatları temsil eden gözlem noktalarının RRP'ye yakın düzeyde kümelendiği net olarak ortaya koyulmuştur. Dolayısıyla fiyatların her dönemde farklılaştığı yönündeki iddianın kabul edilmesi mümkün görülmemiştir. Her ne kadar LG tarafından 2020 yılının ikinci yarısında BS ile TSS'ler arasındaki fiyat farkının 50 dolar gibi yüksek bir düzeyde olduğu ve fiyat ile RRP düzeyinin birbirine yakın olduğu dönemin satışların çok sınırlı olduğu belirtilse de bu durum, bahsi geçen kanallar arasındaki fiyat paralellliğini hükümsüz kılmamaktadır. Bu bakımdan LG tarafından getirilen savunmaya katılmak mümkün olmamıştır.
- (233) LG tarafından ikinci olarak, 55NANO796NE kodlu ürün bakımından, Soruşturma Heyeti'nin bu kısımdaki eleştirilerine katılmanın mümkün olmadığı, analize alınan dönemde BS fiyatlarındaki farkların ortalamada 100 doların üzerinde olduğu, LG'nin kullandığı satış modeli göz önüne alındığında perakendecilerin birim maliyetlerinin RRP'ye doğrudan bağlı olduğunun görüldüğü, bu durumda RRP ile perakende satış fiyatları arasında paralellik ortaya çıkmasının rekabetçi bir pazardaki doğal bir gelişmeye işaret ettiği ifade edilmiştir.
- (234) Soruşturma Raporu'nda, TSS'lerin uyguladıkları fiyat ile RRP'nin paralel seyrettiği net bir şekilde tespit edilmiştir. Soruşturma Raporu'ndaki Şekil-1'de ve Şekil-2'de yer alan gözlem noktalarında RRP'nin genel olarak BS ve TSS tarafından uygulanan fiyatların üzerinde kaldığı görülmektedir. Bu durumun LG tarafından uygulanan prim ve destek sisteminin bir sonucu olduğu anlaşılmaktadır. Zira LG tarafından verilecek olan destek ve primler geleneksel işleyişin aksine ürün satışını gerçekleştirdikten sonra bayiye tanımlanmaktadır. Bu bakımdan, LG tarafından BS ile TSS'ler arasındaki fiyat farkının 100 dolar gibi yüksek bir düzeyde olduğu ve dolayısıyla fiyat ile RRP düzeyinin birbirine yakın seyretmediği belirtilse de, bu durum BS ile TSS kanalları arasındaki fiyat

²⁸ Söz konusu şekil içerisinde LG markalı ve 55UM7100PLB kodlu TV'ye ilişkin RRP, BS ve TSS fiyatları yer almaktadır.

23-36/671-227

paralelliğini hükümsüz kılmamaktadır. Bu bakımdan LG tarafından getirilen savunmaya katılmak mümkün olmamıştır.

- (235) Teşebbüs tarafından sunulan savunmada üçüncü olarak, fiyat-RRP oranlarının analizi neticesinde perakende satıcıların maliyetlerinin RRP üzerinden uygulanan indirim oranları ile belirlendiği, LG'nin belirlediği indirim oranları göz önüne alındığında fiyat-RRP oranlarının 0.9 ile 1.0 arasında kalmasının perakende satıcıların fiyatlarını bağımsızca seçtiği rekabetçi bir pazar ile uyumlu olduğu ifade edilmiştir.
- (236) Yetkili satıcılar LG tarafından verilen destekler ile fiyatlarını RRP'nin altında belirleyebildiğinden, fiyat oranlarının 0,9 ila 1,00 arasında sıklaşmasının olağan karşılanması gerektiği ve bu analizin LG tarafından yeniden satış fiyatının belirlenip belirlenmediği hususunu göstermekten uzak olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim teşebbüsün gerçekleştirdiği ihlalin tavsiye fiyatların sabit veya asgari fiyat olarak uygulanması eyleminden ibaret olmadığı, ilgili davranışın bayilerin fiyatlarının yükseltilmesine yönelik müdahalelerden oluştuğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan LG tarafından getirilen savunmaya katılmak mümkün olmamıştır.
- (237) Teşebbüs tarafından ayrıca, yapılan esneklik tahminlerinde kullanılan yöntemin farklılaşmış ürün pazarları için geliştirildiği, yapılan tahminlerin ürünlerin gerek fiziksel özelliklerini gerekse marka etkilerini göz önüne aldığı, bu nedenle ürünler arasında daha pahalı veya daha ucuz olanlar şeklinde keyfi bir ayrıştırmaya gitmeye gerek olmadığı belirtilmiştir.
- (238) Soruşturma Raporu'nda tespit edildiği üzere, esneklik oranları ve fiyat bilgileri birlikte değerlendirildiğinde analize konu edilen markaların ilgili TV modellerinin aynı segmentte yer almadığı ve bu nedenle birbirlerine ikame olarak değerlendirilemeyeceği anlaşılmaktadır. LG tarafından yapılan esneklik tahminlerinde kullanılan yöntemin farklılaştırılmış ürün pazarları için geliştirildiği kabul edilse dahi esneklik oranları baz alınarak yeniden satış fiyatlarına müdahale edilmediği çıkarımının yapılamayacağı sonucuna ulaşılmaktadır.
- (239) Teşebbüs tarafından sunulan savunmada, ekonomik analizde hesaplanan rakamların marka sadakatinin düşük olduğunu ve böyle rekabetçi bir piyasada yeniden satış fiyatlarının tespitinin karlı bir strateji olamayacağını gösterdiği ifade edilmiştir.
- (240) Soruşturma Raporu'nda tespit edildiği üzere, teşebbüslerin fiyat esnekliklerinin yüksek oluşu nedeniyle tüketicilerin gözünde aynı segmentte yer alan ürünlere yönelmesinin mümkün olabileceği, bu nedenle hesaplanan sapma oranının yüksek çıkmasının birbirine yakın ikame ürünlerin bulunduğu her pazarda görülebilecek olağan bir durum teşkil ettiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla sunulan sapma oranı baz alınarak LG tarafından yeniden satış fiyatlarına müdahale edilmediği çıkarımının yapılamayacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bakımdan LG tarafından getirilen savunmaya itibar edilmemiştir.
- (241) Buna ek olarak, LG tarafından Bulgu 1, 2, 3 kapsamında sunulan ek ekonomik analizde özetle; analiz neticesinde ulaşılan sonuçların söz konusu LG ürünlerinin BS'lerin fiyatlarında ciddi farklar olduğunu ortaya koyduğu, piyasada uygulanan fiyatların RRP seviyelerinden aşağıya doğru önemli ölçüde ayrıştığı, bu fiyat farklarının ürünlerin satışlarının sona ermeye yaklaştığı dönemlere dek görüldüğü, son olarak, ürünlerin RRP düzeyinde fiyatlanması halinde LG'nin ciddi satış ve hasılat kayıpları yaşayacağını gösterdiği ifade edilmiştir.
- (242) Soruşturma Raporu'nda tespit edildiği üzere, Bulgu 1, 2 ve 3'te bahsi geçen ürünlerin BS ve TSS'lerdeki fiyatları tamamıyla benzer olmamakla birlikte paralel

seyretmektedir. Bir başka deyişle LG tarafından tavsiye edilen satış fiyatı ile BS ve TSS tarafından uygulanan fiyatlar paralel bir seyir izlemekte olup BS ve TSS'lerin RRP'ye önemli ölçüde uyum gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bakımdan LG tarafından yapılan savunmaya katılmak mümkün olmamıştır.

- (243) LG hakkında elde edilen bulgular, teşebbüsün doğrudan satıcılar ile iletişime geçerek fiyatları yükselttiğini göstermektedir. Son olarak belirtmek gerekir ki, amacı itibarıyla rekabeti kısıtlayan bir eylemin varlığı sabitken satıcıların tavsiye edilen fiyatların altında satış yapabildiği olması, ihlalin varlığını ortadan kaldırmamaktadır.

I.5.3. SVS TARAFINDAN YAPILAN YAZILI SAVUNMALAR

YSFT Yapıldığı Yönündeki Tespitte İspat Yükünün Yerine Getirilmediği, Tespitin İçtihadı Uygun Olmadığı Savunması

- (244) SVS tarafından yapılan savunmada; somut olayda aleyhe kullanılan bulgulardan yola çıkılarak yeniden satış fiyatının tespit edildiği yönünde karara varmanın içtihadı uygun olmadığı, ispat yükünün gereğinin yerine getirilmediği, 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında SVS'nin alıcılarına tavsiye niteliğinde fiyat listesi paylaşmasının grup muafiyetinden yararlanması gerektiği ifade edilmiştir.
- (245) Soruşturma Raporu'nda yeniden satıcıların satış fiyatını belirlemek suretiyle, SVS'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna dosya kapsamında elde edilen deliller mevzuat hükümleri ışığında değerlendirilerek ulaşılmıştır. Buna göre, Bulgu-1'de yer alan yazışmalarla SVS ile bayiler arasındaki işleyişin ortaya konulduğu ve bayinin asgari satış fiyatını, bu fiyatın geçerlilik süresini ve fiyatın ne zaman yükseltileceğini bildirdiği, ilaveten bayinin uygulamak istediği diğer fiyatları da SVS'ye bildirmesinin istendiği, anılan belgede geçen ifadelerden SVS'nin adı geçen bayinin perakende fiyatlarına müdahale ettiği, Bulgu-6 ve 8'de yer alan yazışmaların SVS'nin İNCEHESAP'ın satış fiyatlarına doğrudan müdahalesini gösterdiği ve bu belgelerdeki ifadelerin Bulgu-4, 5 ve 7'de yer alan ifadelerle de desteklendiği görülmektedir.
- (246) Delil serbestisi sistemi içerisinde ihlalin niteliğinin ve unsurlarının ortaya konulması bakımından aranan ispat standardını her bir delilin ayrıca karşılaması gereği aranmamakta, elde edilen deliller bir bütün olarak değerlendirildiğinde bu standardın sağlanıp sağlanmadığı tespit edilmektedir. İhlalin kanıtlanması için aranan standart ise ihlalin fail tarafından işlendiğinin her türlü şüpheden uzak bir biçimde ortaya konulmuş olmasıdır. Bu çerçevede, destekleyici nitelikte olduğu belirtilen belgeler, ihlalin varlığını ve bütün unsurlarını doğrudan ortaya koymamakla birlikte, ihlalin varlığını açıkça ortaya koyan belgelerle birlikte değerlendirilerek nihai sonuca ulaşılmıştır.
- (247) Delillerin ispat kabiliyetini etkileyen unsurların başında bunların sıhhati ile ihlali ne ölçüde ortaya koyabildiği gelmektedir. Delilin oluşturulma koşulları, kimler tarafından oluşturulduğu, ihlalin unsurlarına yönelik içerdiği detaylar gibi hususlar delilin ihlali ortaya koyup koyamadığının değerlendirilmesinde dikkate alınmaktadır. Bu bağlamda, otel kayıtları, toplantı tutanakları, ajanda notları, iletişim cihazları ile yapılan iletişimlerin içeriği delil olarak kullanılabilir. Soruşturma Raporu'nda SVS aleyhinde kullanılan delillere bakıldığında, bu delillerin SVS yetkililerinin arasında yaptığı iç yazışmalar ve bayileri ile yaptığı Whatsapp yazışmaları olduğu görülmektedir. Söz konusu yazışmalarda SVS'nin fiyatlara ilişkin rahatsızlıklarını dile getirdiği ve bayiler ile görüşerek bu fiyatları yükselttiği, bayilerle iletişimin bulunmadığı yazışmalarda ise şirket çalışanlarının kendi aralarında ilgili müdahale politikasına yönelik konuşmalar yaptıkları görülmektedir.

23-36/671-227

- (248) Bu itibarla belgelerde geçen ifadeler, teşebbüsün savunmasında belirtildiği gibi fiyatlara yönelik serzenişlerden ibaret değildir ve SVS'nin yeniden satış fiyatına müdahalesini ortaya koymaktadır. SVS hakkında elde edilen bütün deliller bir arada değerlendirildiğinde, bu yazışmaların SVS'nin alıcıların kendi satış fiyatlarına doğrudan müdahale ederek fiyatların yükseltilmesini sağladığını, bu eylemin 15.12.2017 ile 24.04.2021 tarihleri arasında gerçekleştirildiğini ve yeniden satış fiyatının tespiti ihlalinin işlenmiş olduğunu ortaya koyduğu anlaşılmıştır.
- (249) Savunmalar kapsamında sunulan bir belgede, SVS'nin bayiler tarafından iletilen perakende satış fiyatına ilişkin talebe verdiği rekabet hukukuna uyumlu cevap vurgulanmaktadır. SVS'nin bazı durumlarda yeniden satış fiyatına müdahale etmemiş olması, fiyatlara müdahale etmiş olduğunu gösteren belgelere ilişkin değerlendirmeyi değiştirmeyecektir.
- (250) SVS tarafından ileri sürülen bir diğer savunma ise, müdahalenin bayilerin kendi satış fiyatları üzerinde etki doğurup doğurmadığının incelenmesi gerektiği yönündedir. Kurulun *Doğuş Otomotiv*²⁹, *Anadolu Elektronik*³⁰, *Aral Oyun*³¹, *GROUPE SEB*³² kararlarında her ne kadar fiyat hareketlerine yönelik analizler yapılmışsa da bu analizler, ihlalin pazardaki etkisinin boyutunu göstermek bakımından yapılmış olup ihlalin gerçekleşip gerçekleşmediğinin ortaya konulması bakımından ulaşılan sonucu etkilememiştir. Keza anılan kararlar kapsamında, tespit edilen eylemlerin amacı itibarıyla rekabeti kısıtlayıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla teşebbüsün Soruşturma Heyeti'nin eksik inceleme yaptığı ve iddialarını ispat etmediğine yönelik savunmasına itibar edilmemiştir.
- (251) Söz konusu kararlara dayanarak baskı ve teşvik unsurunun gerekliliği savunmasına ilişkin olarak, Dikey Tebliğ'de belirtildiği üzere, tavsiye niteliğindeki perakende satış fiyatlarının sağlayıcının baskı ve teşviki sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi gerektiği bir kez daha vurgulanmalıdır. Daha açık bir anlatımla, baskı ve teşvik unsuru, ilgili Tebliğ kapsamında muaf tutulan azami yahut tavsiye niteliğinde fiyat listelerinin yayımlanmasının, aynı Tebliğ'de yasaklanan yeniden satış fiyatının tespitine dönüşüp dönüşmediğini belirleme konusunda ele alınan bir kriterdir. Baskı ve teşvik unsuru, yeniden satış fiyatına müdahale eyleminin doğrudan gerçekleştiği durumda ihlalin varlığını ortaya koymak için gerekli bir koşul olarak aranmamakta, yalnızca azami/tavsiye satış fiyatlarının bayilerin satış fiyatı ile paralelliğinin, bayinin inisiyatifi sonucu mu gerçekleştiğini veyahut sağlayıcının tavsiye adı altında yayımladığı fiyatlara uyum konusunda kurduğu baskı sonucunda mı geliştiğini ortaya koymak hususunda önem arz etmektedir. Dolayısıyla ilgili hükümden anlaşıldığı üzere, yeniden satış fiyatına doğrudan müdahalenin varlığını gösteren bulgular sabit olduğunda baskı ve teşvik unsuru ihlalin varlığını ortaya koymakta belirleyici bir unsur teşkil etmemektedir.

I.6. Genel Değerlendirme

- (252) Yer verilen bulgu, açıklama ve değerlendirmeler doğrultusunda;
- a) SAMSUNG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği ve ilgili fiyatların SAMSUNG çalışanlarınca yöneticilere raporlandığı, SAMSUNG

²⁹ Kurulun 5.10.2001 tarihli ve 01-47/483-120 sayılı *Doğuş Otomotiv* kararı.

³⁰ Kurulun 23.6.2011 tarihli ve 11-39/838-262 sayılı *Anadolu Elektronik* kararı.

³¹ Kurulun 07.11.2016 tarihli ve 16-37/628-279 sayılı *Aral Oyun* kararı.

³² Kurulun 04.03.2021 tarihli ve 21-11/154-63 sayılı *Groupe SEB* kararı.

tarafından belirlenen fiyatlara uyum göstermeyen yeniden satıcılarla distribütörler aracılığıyla veya doğrudan iletişime geçilerek uygulanan satış fiyatının yükseltildiği, ilaveten piyasada düşük fiyatla satış yapıldığına dair bayilerden gelen şikâyetlerin akabinde SAMSUNG yetkilileri tarafından şikâyette bulunan bayilerle fiyat politikasında yaşanan sapmaların müdahale edilip düzeltildiğine ilişkin olarak ekran görüntülerinin paylaşıldığı, bunun yanı sıra SAMSUNG'un fiyat politikasına uymayarak düşük fiyatla ürün satışına devam edilmesi halinde destek uygulamaları vasıtasıyla ilgili teşebbüslerin yaptırımı tabi tutulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahalede bulunulduğu,

- b) LG tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarının takip edildiği, yeniden satış fiyatlarının LG'nin belirlediği seviyede olmadığı tespit edilmesi durumunda yeniden satıcıların uyguladığı fiyatlara müdahalede bulunulduğu ve fiyatların yükseltildiği, bunun yanı sıra LG tarafından distribütörünün satışlarına da müdahalelerde bulunulduğu ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahale edildiği,
- c) SVS tarafından kendisinden ürün tedarik eden bayilerin yeniden satış fiyatlarının internet üzerinden veya bayi şikâyetleri vasıtasıyla takip edildiği, anılan takip mekanizması dâhilinde düşük fiyatlı satış yaptığı düşünülen bayilerle iletişime geçilerek satış fiyatının yükseltildiği ve böylelikle yeniden satıcıların bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarına müdahalede bulunulduğu

tespit edilmiştir.

- (253) Soruşturma taraflarınca gerçekleştirilen söz konusu davranışların, yeniden satış fiyatının tespiti niteliği taşıyan ve rekabeti amaç bakımından kısıtlayan bir eylem olduğu ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine varılmıştır. Bu nedenle anılan teşebbüslere 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca idari para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

1.7. İdari Para Cezasına İlişkin Değerlendirme

- (254) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrasında:

"Bu Kanun'un 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir."

hükmüne yer verilmiştir.

- (255) Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in (Ceza Yönetmeliği) 4. maddesi uyarınca öncelikle temel para cezası belirlenmeli ve ardından anılan Yönetmelik'in 6. ve 7. maddeleri uyarınca varsa ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar uygulanarak nihai para cezası tespit edilmelidir.

- (256) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinde temel para cezasının hesaplanması bakımından karteller ve diğer ihlaller şeklinde bir ayırım yapılmaktadır. Ceza Yönetmeliği'nin temel para cezasını düzenleyen 5. maddesinin birinci fıkrasına göre; temel para cezası hesaplanırken ihlale taraf olan teşebbüslerin Kurul tarafından saptanacak yıllık gayri safi gelirlerinin, karteller için %2'si ile %4'ü, diğer ihlaller için %0,5'i ile %3'ü arasında bir oran esas alınacaktır. Ceza Yönetmeliği'nin 3. maddesinin birinci fıkrasının (ç)

23-36/671-227

bendi uyarınca fiyat tespiti, müşterilerin, sağlayıcıların, bölgelerin ya da ticaret kanallarının paylaşılması, arz miktarının kısıtlanması veya kotalar konması, ihalelerde danişıklı hareket konularında, rakipler arasında gerçekleşen, rekabeti sınırlayıcı anlaşma ve/veya uyumlu eylemler kartel olarak tanımlanmış olup bunların dışında kalan ihlaller ise "diğer ihlaller" olarak değerlendirilmektedir.

- (257) Söz konusu Yönetmelik hükümleri çerçevesinde ceza takdirine ilişkin yapılan değerlendirmelere soruşturma tarafı her bir teşebbüs bakımından ayrı ayrı olmak üzere aşağıda yer verilmiştir.

I.7.1. SAMSUNG

- (258) SAMSUNG'un ürün tedarik ettiği yeniden satıcılarının bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği anlaşıldığından, bahse konu ihlalin dikey ilişkiler kapsamında ortaya çıkan bir ihlal olduğu tespit edilmiş ve "diğer ihlaller" kategorisinde değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi çerçevesinde temel para cezası, teşebbüsün nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan gayri safi gelirin % (.....) i olarak belirlenmiştir.
- (259) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendinde, bir yıldan uzun beş yıldan kısa süren ihlallerde temel para cezasının yarısı oranında; beş yıldan uzun süren ihlallerde ise bir katı oranında arttırılacağı hükme bağlanmıştır. SAMSUNG'a yönelik ihlal isnadına dayanak teşkil eden en eski tarihli belge Bulgu-2'de yer alan 03.05.2018 tarihli belgedir. Teşebbüs hakkında elde edilen ve ihlal isnadında bulunulan en yeni tarihli belge ise Bulgu-19'a konu olan 15.07.2021 tarihli yazışmadır. Bu kapsamda teşebbüs hakkında elde edilen ve ihlal isnadında bulunulan ilk ve son belge tarihleri arasındaki sürenin üç yıl iki ay on üç gün olduğu tespit edilmiştir. Bu itibarla; ihlal süresinin bir ila beş yıl arasında olduğu ve SAMSUNG bakımından temel para cezası Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca yarısı oranında arttırılarak % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (260) Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasında temel para cezasını ağırlaştırıcı unsurlar, 7. maddesinin birinci fıkrasında ise temel para cezasının indirilmesini gerektirecek haller sayılmıştır. SAMSUNG'un eylemleri bakımından, herhangi bir ağırlaştırıcı ya da hafifletici unsur bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

I.7.2. LG

- (261) LG'nin ürün tedarik ettiği yeniden satıcılarının bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği anlaşıldığından, bahse konu ihlalin dikey ilişkiler kapsamında ortaya çıkan bir ihlal olduğu tespit edilmiş ve "diğer ihlaller" kategorisinde değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi çerçevesinde temel para cezası, teşebbüsün nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan gayri safi gelirin % (.....) i olarak belirlenmiştir.
- (262) LG'ye yönelik olarak yapılan ihlal isnadına dayanak teşkil eden en eski tarihli yazışmanın Bulgu-1'de yer alan 11.01.2020 tarihli belge; teşebbüs hakkında elde edilen ve ihlal isnadında bulunulan en yeni tarihli belgenin ise Bulgu-3'e konu olan 23.11.2020 tarihli yazışma olduğu tespit edilmiştir. Ancak sonrasında teşebbüs tarafından yapılan savunmada dile getirilmesi üzerine yapılan inceleme neticesinde Bulgu 1'e konu yazışmanın tarihinin esasında 11.11.2020 olduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda teşebbüs hakkında elde edilen en eski ve en yeni tarihli belge itibarıyla ihlal süresinin 32 gün olduğu anlaşılmıştır. Sonuç olarak ihlal süresinin bir yıldan az olduğu

23-36/671-227

anlaşıldığından, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca LG bakımından temel para cezasının ihlalin süresi bakımından artırılmasına gerek olmadığı değerlendirilmiştir.

- (263) Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasında temel para cezasını ağırlaştırıcı unsurlar; ihlalin tekerrürü ve soruşturma kararının tebliğinden sonra kartelevat devam edilmesi ile verilen taahhütlere uyulmaması, incelemeye yardımcı olunmaması, diğer teşebbüslerin ihlale zorlanması gibi haller olarak sayılmıştır. 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği tespit edilen bir teşebbüsün, aynı Kanun'u tekrar ihlal ettiğinin tespiti halinde Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca her bir tekrar için teşebbüse verilecek temel para cezası yarısından bir katına kadar artırılmaktadır. Kurulun 07.11.2016 tarih ve 16-37/628-279 sayılı kararında LG'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine hükmedilmiş ve hakkında idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir. Bu karardan hareketle LG hakkında verilecek idari para cezasında dörtte üç oranında artırım yapılması ve %(.....) olarak tespit edilmesi uygun görülmüştür. LG'nin ihlal teşkil eden eylemleri bakımından Ceza Yönetmeliği uyarınca herhangi bir indirim unsurunun mevcut olmadığı değerlendirilmiştir.

I.7.3. SVS

- (264) SVS'nin ürün tedarik ettiği yeniden satıcılarının bağımsız şekilde belirlemesi gereken satış fiyatlarını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği anlaşıldığından, bahse konu ihlalin dikey ilişkiler kapsamında ortaya çıkan bir ihlal olduğu tespit edilmiş ve "diğer ihlaller" kategorisinde değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi çerçevesinde temel para cezasına esas oran, teşebbüsün nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan gayri safi gelirinin %(.....)'i olarak belirlenmiştir.
- (265) SVS'ye yönelik olarak yapılan ihlal isnadına dayanak teşkil eden en eski tarihli yazışma Bulgu-1'de yer alan 15.12.2017 tarihli belgedir. Teşebbüs hakkında elde edilen ve ihlal isnadında bulunulan en yeni tarihli belge ise Bulgu-9'a konu olan 24.04.2021 tarihli yazışmadır. Bu kapsamda teşebbüs hakkında elde edilen ve ihlal isnadında bulunulan ilk ve son belge tarihleri arasındaki sürenin üç yıl dört ay on gün olduğu tespit edilmiştir. Bu itibarla; SVS bakımından temel para cezası Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca yarısı oranında arttırılarak %(.....) olarak tespit edilmiştir.
- (266) Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasında temel para cezasını ağırlaştırıcı unsurlar, 7. maddesinin birinci fıkrasında ise temel para cezasının indirilmesini gerektirecek haller sayılmıştır. SVS'nin eylemleri bakımından, herhangi bir ağırlaştırıcı unsur bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. İhlalin pazardaki etkisinin sınırlı olması hafifletici unsur olarak dikkate alınmış ve belirlenen para cezası beşte üç oranında indirilerek %(.....) olarak tespit edilmiştir.

J. SONUÇ

- (267) 09.09.2021 tarihli ve 21-42/617-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a ve Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre,
- a) Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti., LG Electronics Ticaret AŞ ile SVS Dayanıklı Tük. Mall. Paz. ve Tic. Ltd. Şti.nin yetkili satıcılarının yeniden satış fiyatına müdahalede bulunmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine,

23-36/671-227

- b) Bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası
- i. ile üçüncü fıkrasının (a) bendi hükümleri uyarınca 2021 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren,
 - % (.....) oranında olmak üzere Samsung Electronics İstanbul Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.ye 227.161.142,04-TL,
 - ii. ile üçüncü fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca 2021 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren,
 - % (.....) oranında olmak üzere SVS Dayanıklı Tük. Mall. Paz. ve Tic. Ltd. Şti.ye 1.984.907,00-TL,
 - iii. ile 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi hükümleri uyarınca 2021 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren,
 - % (.....) oranında olmak üzere LG Electronics Ticaret AŞ'ye 33.870.305,21-TL

idari para cezası verilmesine gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.