

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**(Danıştay'ın İptal Kararı Üzerine Verilen)
REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2005-2-59 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 08-35/465-165
Karar Tarihi : 27.5.2008

10

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖRLER : Hakan BİLİR, Fatma GÖZLÜKAYA ANGI, Remzi Özge
ARITÜRK

20

C. ŞİKAYET EDEN : Gelecek Bilişim ve İletişim A.Ş.
Temsilcisi: Av. Necla AKBAYRAK
Yerebatan Cad. No:33 Sultanahmet-İstanbul

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA
YAPILAN**

: Microsoft Bilgisayar Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti.
Emirhan Cad. Barbaros Plaza 145-C
Dikilitaş 34349 İstanbul

30

E. DOSYA KONUSU : Microsoft Bilgisayar Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti.'nin
(MS/Microsoft Türkiye) dağıtım kanallarına uyguladığı baskı ve indirim
sistemleri yolu ile Gelecek Bilişim ve İletişim A.Ş.'nin (Gelecek A.Ş.)
faaliyetlerini zorlaştırarak 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında
Kanun'u ihlal ettiği iddiası üzerine, Rekabet Kurulu'nun aldığı 1.9.2005 tarih
ve 05-53/809-219 sayılı kararının Danıştay 13. Dairesinin 16.11.2007 tarih ve
2005/10139 E. ve 2007/7327 K. sayılı kararı ile iptali ertesinde ilgili dosyanın
yeniden değerlendirilmesi.

40

F. İDDİALARIN ÖZETİ : Şikayetçi Gelecek A.Ş. tarafından yapılan başvuruda
Microsoft Türkiye'nin 2002-2005 yıllarında devam eden eylemleri ile ilgili olarak
çok sayıda iddia yer almaktadır. Şikayetçi tarafından yapılan başvuruda ve
Kuruma gönderilen ek bilgilerde yer alan iddiaları iki ana başlık altında toplamak
mümkündür:

1. Microsoft Türkiye'nin Gelecek A.Ş. ürünlerinin satış ve tanıtımını engellemek
üzere dağıtım kanallarına (PC üreticileri, büyük teknoloji mağazaları gibi) baskı
yapması,

2. Microsoft Türkiye'nin, Gelecek A.Ş. ürünlerinin satış ve tanıtımını engellemek üzere dağıtım kanallarını (PC üreticileri, büyük teknoloji mağazaları gibi) kendi yanına çekmek veya çoğunlukla Microsoft ürünlerinin satışını sağlamak üzere çeşitli teşvik ve ödüllendirme mekanizmaları geliştirmesi (indirim sistemleri, geri ödemeler gibi).

50 Bu başlıklar altında toplanabilecek iddialardan bazıları aşağıdaki gibidir:

- MS Türkiye'nin, kendileri ile ticari faaliyette bulunan yerli PC şirketlerine, söz konusu şirketlerin ürünlerini tanıtmak amacıyla bastırıldığı ürün broşürlerinde, web sitelerinde, basın yoluyla yaptıkları çeşitli kampanyalarda Gelecek Bireysel Linux adının, ürün resminin ve Gelecek A.Ş. şirket logosunun kullanılmaması yönünde baskı yaparak Gelecek Bireysel Linux markasının piyasada yerleşmesini engellediği, söz konusu baskıların "Escort, Data Teknik (Exper), Şarbil, Sentim, Infronic ve Kont" teşebbüslerine uygulandığı,

60 - MS'nin, yukarıda yer verilen baskılarını, Gelecek A.Ş. ürünlerinin piyasadaki talebinin artmaya başlaması üzerine, yerli PC üreticilerine, Gelecek A.Ş. ile tüm ticari faaliyetlerini sona erdirmeleri ve Gelecek A.Ş. ürünlerinin hiçbir şekilde satışını yapmamaları yönünde baskıya dönüştürdüğü, söz konusu baskıların "Data Teknik (Exper), Sentim, Penta, Meteksan, Servus, Infronic ve Kont" teşebbüslerine uygulandığı,

70 - MS'nin, her kesimden kullanıcıya seslenen ve içinde her türlü ürünü bulundurması gereken Büyük Teknoloji Mağazalarından biri olan Vatan ile anlaşma yaparak ve bu şirkete baskı uygulayarak Vatan mağazalarında Gelecek A.Ş. ürünlerinin ve Gelecek A.Ş. ürünlerini tanıtıcı nitelikteki broşürlerin yer almasını engellediği,

- Gelecek A.Ş. ile Vestel, Beko ve Inselberg arasında varılan anlaşmalar çerçevesinde yapılmasına karar verilen çeşitli projelerin, MS'nin bu şirketlere baskı uygulaması nedeniyle durdurulduğu,

80 - MS'nin Data Teknik, Infronic ve Escort'a, bir MS işletim sistemi olan Windows XP ile birlikte bu işletim sistemi ile uyumlu çalışabilen Gelecek Open Office ofis programını satmamasına yönelik önce baskı uyguladığı, bu baskının sonuç vermeyeceği kaygısıyla daha sonra Escort'a Gelecek Open Office yerine kullanmasını önerdiği MS Works adındaki ofis programının fiyatını aniden 2 \$ düşürerek yıkıcı fiyat uyguladığı,

- MS'nin, yerli PC şirketleri tarafından satılan PC'lerde Gelecek Bireysel Linux işletim sistemi yerine BSA Kurumu tarafından onaylanmayan ve donanımlara yönelik sürücü desteği olmayan Dos (Free Dos) işletim sistemine yer vermesini dayattığı,

- MS'nin, yerli PC şirketlerine uyguladığı "rebate" sistemini, bu şirketlerden bazılarının Gelecek A.Ş. ile olan ticari ilişkilerini sona erdirmelerine neden

- 90 olacak şekilde belirlediği, bu bağlamda örneğin MS'in, Data Teknik'in (Exper) \$10 rebate (indirim) tutarını yarıya indirdiği ve bu şirketin ürünlerinde Gelecek Bireysel Linux verilmemesi karşılığında rebate tutarını eski düzeyine getireceğini bildirdiği, MS tarafından yapılan baskılara karşın ürünlerine yönelik broşürlerinde Gelecek Bireysel Linux ürününün adına ve resmine yer veren ve ürünlerini Gelecek Bireysel Linux'lu sunan Şarbil'in hak ettiği rebate tutarının keyfi olarak ödenmediği,
- 100 - MS'nin, Gelecek A.Ş. ile daha önce hiçbir ticari ilişkide bulunmayan Casper'a rebate'lerin yanı sıra ürün fiyatının düşürülmesi, ek reklam destekleri ve minimum maliyetli bağlama şeklinde kampanyalar sunarak, Gelecek A.Ş. ürünlerine PC'lerinde yer vermeyen şirketler lehine yerli PC şirketleri arasında ayrımcılık yaptığı,
- MS'nin, Escort'a, kampanyalı ürünlerinde Gelecek Bireysel Linux alternatif modelini sunmaması karşılığında ek para ve reklam desteği teklif ettiği
- iddia edilmiştir.
- 110 Ayrıca, yapılan başvuruda yer alan iddialara ek olarak inceleme sürecinde şikayetçi tarafından verilen bilgilerde;
- 120 - *"Türkiye'de başka Linux satıcılarının da bulunduğu ancak bunların yabancı firmaların yalnız satış faaliyeti gösteren şubeleri olduğu ve herhangi bir destek hizmetinde bulunmadıkları, bununla birlikte Gelecek A.Ş.'in Türkiye'de bütünsel çözümler sunabilen ve destek hizmetleri, eğitim hizmetleri gibi satış öncesi ve sonrası pek çok hizmet verebilen bir firma olduğu,*
- *Piyasadaki işletim sistemlerinin satışının büyük bir kısmının bilgisayarlarda önceden kurulu bir şekilde gerçekleştirildiği, bu nedenle bir işletim sistemi satıcısının piyasaya girmek ve piyasada tutunmak için satışlarını OEM¹'ler aracılığıyla gerçekleştirmesi gerektiği,*
- 130 - *Linux işletim sisteminin Windows işletim sistemi ile birlikte bilgisayarlarda bulunabileceği ancak tek başına Linux yüklü her bir PC'nin MS'ye 90 \$ kaybettirdiği, MS tarafından yerli PC üreticilerine yıkıcı fiyatla verildiği iddia edilen MS Works'un piyasa ürünü olmadığı, bu ürünü alan kullanıcının daha sonra MS Office satın aldığı,*
- *Gelecek A.Ş. ürünlerinin yerli PC üreticileri tarafından yapılan kampanyalarda kullanılması, şirketlerin portföylerine sözü edilen ürünleri alması ve Gelecek A.Ş.'in MS ürünlerine ciddi bir alternatif olarak ortaya çıkması sonucunda Microsoft'un; söz konusu şirketlere Gelecek A.Ş. ürünleri satmaması için rebate baskısı yaptığı, Linux ürünleri yerine piyasada normalde bulunmayan ve*

¹ Orijinal ekipman üreticisi.

satışı yapılmayan ve bir kurumun tüm ofis ihtiyaçlarını karşılamayan MS Works ürününü PC üreticilerine ucuza sattığı,

- 140 - *Şirketlerin, kampanyalarında Gelecek Open office yerine MS Works ürününü kullanmaları yönünde girişimlerde bulunması nedeniyle özellikle Escort, Data Teknik gibi şirketlerin ürün alımlarını durdurdukları ve kampanyalarından Gelecek Linux ürünlerini çıkardıkları iddiası yinelenerek, kendilerinin bu durumu düzeltmek için e-posta ya da görüşme talep etme yoluyla girişimlerde buldukları ancak PC şirketlerinin MS'nin baskısını ve sunduğu özel imkanları öne sürerek girişimlerine olumlu yanıt vermedikleri,*
- 150 - *Bütün dünyada Linux'un, açık kaynak kodlu bir işletim sistemi olması nedeniyle pek çok sürümünün bulunduğu, bu nedenle kullanıcının kullandığı Linux ürününün hangi marka olduğunun önem taşıdığı, bu bakımdan MS'nin yerli PC üreticilerine reklamlarında Gelecek A.Ş. adının, logosunun ve ürün resimlerinin yer almaması yönünde yaptığı baskıların Gelecek A.Ş. için piyasada var olma bakımından büyük bir tehlike oluşturduğu..”*

ifade edilmiştir.

Yine inceleme esnasında şikayetçi tarafından, yerli PC üreticileri ile olan ticari ilişkilerinin 2002 yılında hangi düzeyde başladığını, çeşitli medya organları yoluyla yapılan kampanyalarda ortak hareket etmek suretiyle devam ettirilen ilişkilerin ve satışların hangi düzeye ulaştığını ve MS tarafından, anılan şirketlere yapıldığını iddia ettikleri baskılar sonucu söz konusu satışların ve ticari ilişkilerin nasıl durma noktasına geldiğini göstermek amacıyla bazı veriler iletilmiştir. İletilen bu bilgilerden;

160

- Gelecek A.Ş.'nin satışlarının büyük çoğunluğunu işletim sistemi lisans satışının oluşturduğu, sadece Penta ve AGB'ye sunucu işletim sistemi ve ofis programları satışının gerçekleştirildiği,
- Gelecek A.Ş.'nin bilgisayar şirketlerine yaptığı satışların 2002 yılında başladığı, 2003 ve 2004 yıllarında artarak devam ettiği ancak bu tarihten sonra satışlarda hızlı bir düşüş yaşandığı,
- 170 - Son satışın İnfronic'e 11.8.2005 tarihinde yapıldığı ve bundan iki gün önce 9.8.2005 tarihinde Escort'a 1450 adet işletim sistemi lisanslaması gerçekleştirildiği, tüm bu satışlardan önceki son satışın ise Haziran 2005'te Data Teknik'e yapıldığı

anlaşılmaktadır.

Şikayetçi, ayrıca, yukarıda yer verilen bilgilere ek olarak, önaraştırma süresince Rekabet Kurumu Raportörlerince yapılan yerinde incelemenin hemen sonrasında, siparişlerini ve alımlarını durdurmuş olan şirketlerden;

180

- Data Teknik'in web sitesinde daha önce Gelecek Linux işletim sistemi yerine vermeye başladıkları DOS'lu ürünlerin bir kısmının tekrar Linux işletim sistemli modele dönüştürdüğünü ve Gelecek A.Ş. logosu ile birlikte Linux işletim sisteminin tanıtımını yapmaya başladığını ancak bu yeniliğin kendilerine herhangi bir sipariş olarak yansımadığını,
- Escort'un ve İnfronic'in kendileri ile bağlantı kurarak Gelecek A.Ş. ürünleri hakkında bilgi aldıklarını ve bunlara yönelik hemen sipariş verdiklerini,

190

- SNC'nin (Penta) test ürünü istediğini,

tarafımıza iletmiş, ancak bu taleplerin geçici olduğunu ve MS'nin baskılarının devam etmesi nedeniyle bu ilginin gerçek alımlara dönüşmeyeceğini de vurgulayarak şikayetlerini tekrarlamıştır.

G. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 21.7.2005 tarihi 5029 sayı ile giren şikayet üzerine hazırlanan 25.7.2005 tarih ve 2005-02-59/İİ-05-AD sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulu'nun 28.7.2005 tarih ve 05-49 sayılı toplantısında görüşülmüş ve şikayet konusu iddialarla ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

200

Yapılan önaraştırma sonucunda hazırlanan 26.8.2005 tarih ve 2005-2-59/ÖA-05-AD sayılı Önaraştırma Raporu Rekabet Kurulu'nun 1.9.2005 tarih ve 05-53 sayılı toplantısında görüşülmüş ve Microsoft Bilgisayar Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti. ile Türkiye'de satış ve pazarlama faaliyeti yürüten Microsoft Corporation ve Microsoft Ireland Operations Limited hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.

210

Rekabet Kurulu'nun aldığı 1.9.2005 tarih ve 05-53/809-219 sayılı kararı, şikayet hakkında yeterli inceleme ve araştırma yapılmadığı gerekçesiyle Danıştay 13. Dairesi tarafından 16.11.2007 tarih ve 2007/7327 K. sayılı karar ile iptal edilmiştir. Bunun üzerine hazırlanan 25.3.2008 tarih ve 2005-2-59/BN-08-FGA sayılı Bilgi Notu, Kurul'un 27.3.2008 tarih ve 08-26 sayılı toplantısında görüşülerek, söz konusu iptal kararı uyarınca dosya konusuna yönelik yeni bir önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Önaraştırma çerçevesinde yapılan inceleme sonucunda hazırlanan 21.5.2008 tarih ve 2005-2-59/ÖA-08-HB sayılı Önaraştırma Raporu, 21.5.2008 tarih ve REK.0.06.00.00-110/156 sayılı Başkanlık önergesi ile 08-35 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda;

220

MS Türkiye'nin dağıtım kanallarına uyguladığı baskı ve indirim sistemleri yolu ile Gelecek A.Ş.'nin faaliyetlerini zorlaştırarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiaları ile ilgili olarak;

- İddia konusu baskıları ortaya koyabilecek bilgi ve belgelere ulaşılamaması,
- Uygulanan indirim sistemlerinin rekabeti bozucu etkisinin tespit edilememesi

nedenleriyle, hakkında önaraştırma yürütülen MS Türkiye ile Türkiye'de satış ve pazarlama faaliyeti yürüten Microsoft Corporation ve Microsoft Ireland Operations Limited haklarında soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

230 Önaraştırmaya konu ürünler bilgisayarlarda ve sunucularda kullanılan işletim sistemleri ile bilgisayarlarda sıklıkla kullanılan ofis programlarıdır.

İşletim sistemleri bilgisayar kaynaklarının (ana hafıza alanı, disk alanı, giriş çıkış kanalları gibi) kullanımını ve dağılımını kontrol eden bir yazılım programıdır. İşletim sistemi aynı zamanda kullanıcı merkezli görevleri gerçekleştiren uygulama adı verilen yazılım programlarının fonksiyonlarını da desteklemektedir.

240 İşletim sistemleri bilgisayarlarda kullanılan işlemcilerle uyumluluklarına göre farklılaşmaktadır. Intel uyumlu işlemciler üzerinde değişik işletim sistemleri çalışabilirken (örneğin Windows ve Linux), Apple tarafından üretilen donanım kapalı bir standart olarak gelişmiş ve sadece Apple tarafından üretilen işletim sistemleri ile çalışmaktadır. Dolayısıyla Apple tarafından üretilen bilgisayarlarda sadece Apple tarafından üretilen işletim sistemleri (Mac OS) kullanılmaktadır.

İşletim sistemleri, işletim sistemlerinin kaynak kodlarının kamuya açılmadığı ve işletim sistemlerinin lisanslanarak kullanıcılara sunulduğu ticari yazılım modeli (Microsoft ve Apple tarafından üretilen işletim sistemleri gibi) ve kaynak kodların kamuya açıldığı (Genaral Public License) ticari olmayan (yazılım üreticilerinin teknik desteklerden ya da bu programlarla verilen diğer programlardan para kazandığı) yazılım modeli (Linux işletim sistemleri gibi) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

250 İşletim sistemleri dışında, özellikle bir şebekeyi oluşturan bilgisayarların birbirleriyle etkileşimini yöneten sunucularda kullanılan işletim sistemleri de önaraştırma konusu ürünlerdendir. Bir şebekeye bağlanan kişi sayısı ve beklenen görevler nedeniyle şebekelerde kullanılan sunucular ve sunucu işletim sistemleri farklılık göstermektedir. Microsoft, Sun, Novel ve Linux üreticileri tarafından üretilen sunucu işletim sistemleri, çalışma gruplarının yönetilmesi, yazıcı ve dosya paylaşımı, elektronik posta ve internet gibi hizmetlerin yönetilmesi gibi fonksiyonları yerine getirmektedir. Sunucular, bazı büyük organizasyonlarda verilerin toplanması, depolanması ve kullanılması gibi daha karmaşık fonksiyonları üstlenebilmektedir.

260 İşletim sistemlerinin yanında bilgisayarlarda çeşitli amaçlara yönelik olarak kullanılan uygulama programları bulunmaktadır. Bunlar içerisinde yer alan ofis programları günlük hayatta sıkça kullanılan yazılım paketidir.

1.1.1. İlgili Ürün Pazarı

Yukarıda yer verilen ürünlerin her biri arz ve talep bakımından ikame edilebilir olmadıklarından ayrı ürün pazarları içerisinde yer almaktadır.

270 İşletim sistemleri açısından bakıldığında, kullanıcılar işletim sistemleri yerine konulabilecek başka ürün bulamamaktadır. Bunun en önemli nedeni, işletim sistemleri üretiminin çok büyük miktarda sabit yatırım gerektirmesidir. Aynı zamanda yazılım endüstrisinin özellikleri nedeniyle ortaya çıkan şebeke dışsallıkları işletim sistemlerinin arzı bakımından önemli bir rol oynamaktadır. Bilindiği gibi tek başına işletim sistemini piyasaya sürmek yeterli olmamakta, aynı zamanda bu sistem üzerinde tüketicilerin kullanabileceği miktarda uygulama programının bulunması gerekmektedir. Uygulama programı üreticileri (*Independent software Vendors*) ise kurulu temeli geniş olan işletim sistemleri için program yazmakta, yeni ortaya çıkan işletim sistemleri, program üreticilerinin desteğini kolaylıkla çekememektedir. Dolayısıyla arz yönünden diğer yazılım üreticilerinin bu pazara girmelerinin önünde önemli giriş engelleri mevcuttur. Bu kapsamda “bilgisayar işletim sistemleri pazarı” yazılım ürünleri içerisinde ayrı bir ürün pazarını oluşturmaktadır.

280 İşletim sistemlerinin işlemcilere uygunluğu nedeniyle farklılaştığı ve birbirlerine ikame olmadıkları dikkate alınarak Intel uyumlu bilgisayarlar için işletim sistemleri ayrı bir ürün pazarı olarak tanımlanabilmekle birlikte, Intel uyumlu olmayan bilgisayarlar için üretilen işletim sistemleri (Mac OS) Intel uyumlu işletim sistemleri pazarına dahil edilse bile, MS'nin pazar gücü bakımından yapılacak değerlendirmeler değişmeyeceğinden bilgisayarlarda kullanılan “*işletim sistemleri*” aynı ürün pazarı içerisinde tanımlanmıştır.

Sunuculara yönelik işletim sistemleri, kullanılan sunuculara ve sunuculardan beklenen fonksiyonlara göre farklılıklar göstermekle ve her bir sunucu işletim sistemi için ayrı ürün pazarı tanımlanabilmekle birlikte, “*sunucu işletim sistemleri*” tek bir ürün pazarı olarak ele alınmıştır.

“*Ofis uygulama programları*” ise diğer yazılımlardan ayrı bir ürün pazarıdır.

290 1.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

Yukarıda belirtilen ilgili ürünlerin ticareti dünya çapında yapılabilmekte ve bu ürünlerin üreticileri dünya çapında faaliyet göstermektedir. Ayrıca tüm bilgisayar üreticileri dünya çapında bu yazılım lisanslarını kullanabilme hakkına sahiptir.

Dolayısıyla bu pazarda rekabetin parametreleri global çapta oluşmakta ve ülkeler arasında rekabeti farklılaştıracak nitelikte önemli sınırlamalar bulunmamaktadır. Dil bazındaki talep farklılıkları ise üreticiler tarafından rahatlıkla karşılanabilmektedir.

Bu nedenlerle dosya konusu önaraştırma kapsamında tanımlanabilecek en küçük coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti sınırlarıdır.

I.2. Microsoft Ürünleri Dağıtım Sistemi

- 300 Microsoft Corporation (MS Corporation), ABD kanunlarına göre kurulmuş, %85'i halka açık bir şirkettir. Şirketin halka açık olmayan %15'lik hissesine ise Yönetim Kurulu üyeleri ve yöneticiler sahiptir. William H. Gates III %10.75 hisse oranı ile en büyük hissedar konumundadır.

MS ürünlerinin lisansörü olan şirketlere, MS Corporation tarafından bölgeler verilmektedir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (AOA, EMEA) Bölgesi'nde MS ürünlerinin lisansörü ise Microsoft Ireland Operations Limited (MIOL)'dir. MS ürünleri, Türkiye'de bulunan iş ortakları, büyük sistem satıcıları (*Large Resellers* ya da LAR) vb. kanalları ile MIOL tarafından lisanslanmaktadır.

- 310 Dosya konusu önaraştırmanın muhatabı olan MS Türkiye ise, ana hissedarı MS Corporation olan Türkiye kanunlarına göre kurulmuş bir şirkettir. MS Türkiye yetkililerince ifade edildiği ve şirket esas sözleşmesinden anlaşıldığı üzere, MS Türkiye, MS ürünlerinin lisansörü ya da fikri mülkiyet haklarının sahibi ve ayrıca MS Corporation'ın satış konusunda yetki verdiği bir temsilci değildir. Bu nedenle MS Türkiye, MS ürünlerinin doğrudan satışı konusunda faaliyet göstermemektedir.

MS Türkiye'nin ana faaliyet konusunu, pazarlama ve satış sonrası destek hizmetleri ile teknik destek ve danışmanlık hizmetleri olarak özetlemek mümkündür.

- 320 MS Corporation'ın Türkiye'deki satış kanalı, kutu ürün (lisans-retail) satışı ve ön-yüklemeli (*pre-install*) kişisel bilgisayarlara (PC) yönelik lisans satışından oluşmaktadır:

1. Perakende kutu (lisans) satışı Microsoft İrlanda tarafından iki grup satıcıya yapılmaktadır:
 - Yetkili Distribütörler: Indeks, Arena, Logosoft (bu distribütörler tüm bayi ağına kutuyu yeniden satmaktadır).
 - LAR (Large Reseller-Büyük Sistem Satıcıları): Meteksan, Probil, KoçSistem, Datamarket, HP, Enter.
2. Lisans satışı (mastercopy sistemi) Microsoft İrlanda tarafından iki grup satıcıya yapılmaktadır:

- 330 - Belirli büyüklükteki markalı PC satıcıları: Doğrudan orijinal ekipman üreticileri (D-OEM).

08-35/465-165

- Yetkili distribütörler: Indeks, Arena, Logosoft (bu distribütörler D-OEM dışındaki sistem üreticilerine lisansı yeniden satmaktadır).

Yukarıdaki dağıtım ağında faaliyet gösteren şirketler genel olarak aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir:

- Doğrudan Orijinal Ekipman Üreticileri (Direct-OEM/D-OEM)
- Orijinal Ekipman Üreticileri - Sistem üreticileri (OEM)
- Büyük Sistem Satıcıları (*Large Resellers* ya da LAR) ve Distribütörler

340 MS Türkiye, MS ürünlerinin Türkiye'deki satışlarında doğrudan rol almamaktadır. MS ürünlerinin Türkiye'deki satışlarını gerçekleştiren D-OEM, OEM, LAR ve distribütörler, MS Türkiye ile satış konusunda görüşmemekte, ancak MS Türkiye'den bazı konularda danışmanlık hizmeti almaktadır.

I.2.1. Doğrudan Orjinal Ekipman Üreticileri (Direct-OEM)

Masaüstü bilgisayarları işletim sistemleri için lisans anlaşması akdeden ve yazılımları doğrudan MS iştirakinden alan PC üreticileri "D-OEM" olarak adlandırılmaktadır. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da bulunan D-OEM'ler, MIOL lisanslıdır.

I.2.2. Orjinal Ekipman Üreticileri / Sistem Üreticileri (OEM)

350 D-OEM olarak değerlendirilmeyen PC üreticileri ise sistem üreticisi (*system builder*) OEM olarak tanımlanmaktadır. Bu üreticiler işletim sistemlerini Türkiye'deki yetkili OEM distribütörlerinden temin etmektedir. Türkiye'de yaklaşık 50 OEM, PC üretimi ve satışı yapmaktadır.

I.2.3. Büyük Sistem Satıcıları (LAR) ve Distribütörler

MS Corporation, OEM'ler dışında Türkiye'de yazılım ürünlerinin satışını, MS İş Ortaklarına satış yapan distribütörler ve son kullanıcı ile kurumsal anlaşma yetkisi verdiği LAR'lar aracılığı ile yürütmektedir.

360 Bu distribütörler yazılım ürünlerini MS Corporation'ın Avrupa'daki tek operasyon ve dağıtım merkezi olan MIOL üzerinden ithal etmekte ve Türkiye'de yerleşik MS İş ortaklarına satış yapmaktadırlar. LAR'lar ise büyük kurumsal siparişler ve bazı servis hizmetleri konusunda MIOL ile muhatap olmakta bunun dışında Türkiye'deki yetkili MS distribütörleri ile faaliyetlerini yürütmektedir.

I.3. Microsoft Corporation Dağıtım Sisteminin Hukuki Çerçevesi

MS Corporation dağıtım ağı ve indirim sistemleri MS Corporation ve iş ortakları arasında yapılan bazı anlaşmalar ve diğer hukuki metinler ile düzenlenmektedir. Microsoft ile farklı kategorideki iş ortakları arasında yapılan farklı anlaşmalar ile

taraflar arasındaki hak ve yükümlülükler ve dolayısıyla indirim, geri ödeme (*rebate*) miktarları/oranları ve destek programları belirlenmektedir.

370 Microsoft'un D-OEM'lerle yaptığı temel anlaşmalar, OEM Müşterileri İçin İş Terimleri Dökümanı (*Business Terms Document for OEM Customers*), Pazar Geliştirme Anlaşması (*Cooperative Market Development Agreement for Microsoft Desktop Operating Systems*), OEM Müşterileri İçin Microsoft İşletim Sistemi Lisans Anlaşması (*Microsoft Desktop Operating System License Agreement for OEM Customers*) gibi anlaşmalardır. Bu anlaşmalarda iş ortaklarına uygulanacak çeşitli indirim ve/veya ödül sisteminin esasları belirlenmektedir.

380 Sistem üreticileri (D-OEM dışındaki OEM'ler) ile MS İrlanda veya MS Corporation arasında doğrudan hiçbir lisans anlaşması bulunmamaktadır. Bunlar MS ürünlerini MS İrlanda'nın Türkiye'de yetkilendirdiği distribütörlerden temin etmektedirler. Bununla birlikte, MS bu kategorideki satıcıları ürün alımında teşvik etmek amacıyla "Microsoft Club" adında bir programa dahil edebilmektedir. Bu programın temel prensipleri "Terms and Conditions" adı verilen bir düzenleme ile belirlenmekte ve iş ortağı bu metinde yer alan koşulları kabul ettiğini MS Corporation'a ilgili web sayfası üzerinden bildirmektedir.

Microsoft Corporation ile Türkiye'deki distribütörleri arasındaki ilişki MS İrlanda ve Microsoft ile Türkiye'deki LAR arasındaki ilişki ise hem MS İrlanda (yalnızca büyük kurumsal siparişler ve bazı servis hizmetleri konusunda) hem de distribütörler aracılığı ile yürütülmektedir. Distribütörler doğrudan MS İrlanda'dan ürün satın almaktadır.

Önaraştırma kapsamında LAR ve distribütör firmaların MS ile yaptıkları anlaşmalar şikayet konusu ile doğrudan bağlantılı olmadığı için incelenmemiştir.

390 **I.4. Microsoft İndirim Sistemleri, Geri Ödemeler Ve Pazarlama Destekleri**

MS Corporation'ın kendisi ile iş yapan firmalara uyguladığı belli başlı indirim sistemi, geri ödemeler ve pazarlama destekleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 1. Microsoft İndirim Sistemi ve Pazarlama Destekleri

	Miktar İndirimleri (Rebate)	Profesyonel Ürün Satış ind. (Promix Discount)	MS Club Üyeliği	Promosyon	Pazarlama Destekleri
D-OEM	(....)	(....)		(....)	(....)
OEM	(...) ²		(....)	(....)	(....)

Tablo'dan görüldüğü üzere Microsoft İş Ortakları buldukları konum gözönüne alınarak bazı indirim ve geri ödemelere hak kazanmaktadır. Söz konusu indirim ve geri ödeme kalemleri hakkındaki bilgiler aşağıda sunulmuştur:

² OEM'ler miktar indirimini (.....) halinde elde edebilmektedir.

400 **1. Miktar İndirimleri (Rebate):** Microsoft tarafından işletmelere verilen miktar indirimleri, kriterleri bakımından farklılık arz etmektedir: D-OEM'lere yapılan indirimler, MDA anlaşması çerçevesinde belirlenmektedir. Microsoft, yüksek hacimde PC üreticileri olan D-OEM'ler ile MDA anlaşması imzalamaktadır. Bu başlık altındaki ödemelere hak kazanabilmek için Microsoft tarafından 5 adet kriter belirlenmiştir. Firmalar, söz konusu kriterleri gerçekleştirdikleri ölçüde birim başına maksimum (...) \$'lık bir geri ödemeye hak kazanmaktadır. İlk üç tanesi teknik diğer ikisi pazarlama faaliyetleri ile ilgili olan kriterlerin toplam (...) \$'lık indirim içerisindeki payı aşağıdaki gibidir:

- Logonun doğru kullanımı (.....) \$
- Donanım özellikleri (imzasız sürücü bulunmaması vb.) (.....) \$
- Stand-by sonrası sistemin 5 sn. içinde açılması vs. (.....) \$
- Web sayfası tasarımı (.....) \$
- Basılı reklam tasarımı (.....) \$
- TOPLAM** (.....) \$

2. Profesyonel (Kurumsal) Ürün Satış İndirimi: Bu indirim sisteminde, firmanın yapmış olduğu toplam satışlar içerisinde kurumsal ürünlerin oranı dikkate alınarak bir geri ödeme yapılmaktadır.

410 **3. MS Club Üyeliği:** Microsoft Corporation'ın 134 ülkede yürütmekte olduğu bir nakit geri dönüşüm programıdır. İşletmeler, program kapsamında yer alan ürün ve lisans tipindeki Microsoft ürünleri satışları karşılığında puan toplamaktadırlar. Kazanılan puanlar 6 ay süre ile geçerlidir. Puanları kullanmak isteyen işletmeler, ellerindeki puan miktarına göre değişen katsayılara ((...) \$ ile (...) \$ arasında) göre puanlarını nakit paraya çevirebilmektedir. İşletmelerin Microsoft Club'a dahil olabilmesi için son 6 aylık Microsoft lisans alımlarının (...) \$'dan fazla olması gerekmektedir. Microsoft Club'da iş ortaklarına verilen nakit geri dönüşler, cironun %(...)'ünü geçmemektedir.

420 **4. Promosyon:** Dönemsel olarak, genellikle sistem entegratörü OEM'lere MS İrlanda tarafından distribütörler aracılığı ile yapılan, Windows XP'ler ile beraber CA Antivirüs yazılım hediyesi, 3 adet Office alımına 1 Adet Office hediye edilmesi, XP Home'lar için (...) \$, XP Professional'lar için (...) \$ indirim verilmesi gibi uygulamalar içeren programlardır.

5. Pazarlama Destekleri: Dönemsel olarak, MS Türkiye tarafından (MS Corporation'ın belirlediği bütçe üzerinden) OEM'lere, pazarlama faaliyetlerinde kullanılmak üzere, işletim sistemi ciroları üzerinden %(...) pazarlama bütçesi ayrılmaktadır. Bu bütçenin kullanılabilmesi için gerekli logo kullanım şartlarına uyulması ve yapılan harcamaların %(...)'sinin işletmelerce karşılanması gerekmektedir.

I.5. Değerlendirme

- 430 Gelecek A.Ş. tarafından yapılan şikayet temel olarak, Gelecek Linux ürünlerini sistemlerinde kuran ya da bu ürünlerin dağıtımını yapan bilgisayar üreticisi ve dağıtıcısı şirketlere Gelecek Linux ürünlerinin dağıtımının ve tanıtımının yapılmaması konusunda baskı yapıldığı ve bu ürünlerin dağıtılmaması durumunda söz konusu teşebbüslere Microsoft ürünleri satışlarından daha fazla indirim sağlandığı, bunların reklam ve pazarlama desteği gibi yollarla ödüllendirildiği ile ilgilidir. Söz konusu iddialar yukarıda yer verilen inceleme ve tespitler dikkate alınarak 4054 sayılı Kanun çerçevesinde aşağıda değerlendirilmektedir.

I.5.1. Şikayete Konu İnceleme Açısından Muhatap Teşebbüsün Belirlenmesi

- 440 MS Türkiye'nin Türkiye'deki Microsoft ürünlerinin dağıtım sistemine ilişkin açıklamaları, inceleme konusu eylemlerin Microsoft İrlanda ve Microsoft Corporation'ın Türkiye'de uygulamakta olduğu dağıtım ve teşvik sistemiyle ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. MS Türkiye'nin faaliyet alanı esas sözleşmesinde Türkiye'deki pazarlama ve tanıtım, teknik destek ve danışmanlık olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede MS Türkiye'nin Microsoft ürünlerinin dağıtım ve satışı ile ilgili faaliyeti bulunmadığı, bu satışlarla ilgili herhangi bir sözleşme akdetmediği, Türkiye'deki dağıtım kanalının pazarlama faaliyetine işin takibi açısından ve genellikle gözlemci olarak katıldığı ve sadece pazarlama desteği faaliyetinde doğrudan rol aldığı anlaşılmaktadır.
- 450 Bu nedenlerden dolayı, her ne kadar dosya konusu önaraştırma Microsoft Türkiye hakkında açılmış olsa da, Microsoft Corporation'ın dünyadaki dağıtım sistemi ile ilgili organizasyonundan hareketle, Türkiye'de Microsoft ürünlerinin dağıtım ve pazarlama faaliyetlerinin temel olarak MS Corporation ve yavru şirketi olan MS İrlanda tarafından gerçekleştirildiği, MS Corporation tarafından kontrol edilen ve hakkında önaraştırma yürütülen MS Türkiye'nin pazarlama destek faaliyeti nedeniyle önaraştırma konusu faaliyetlere etkisi olduğu görülmektedir.

I.5.2. Hakim Durumun Kötüye Kullanması Hakkında Yapılan Değerlendirme

- 460 Hakim durumda olan teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde ihlalden sorumlu tutulabilmeleri ancak, yaptıkları davranışların kötüye kullanma olarak değerlendirilmesi ile mümkündür. Bu açıdan, önaraştırma konusu iddialar olan, MS Corporation'ın Gelecek A.Ş. ürünlerini alan ya da dağıtan teşebbüslere baskı yaptığı ve bu teşebbüslerin söz konusu ürünleri satmama karşılığı ödüllendirildiği yönündeki iddialar incelenmiştir.

I.5.2.1. Microsoft'un Bilgisayar Üreticileri ve Dağıtıcılarına Baskı Yaptığı İddiaları

Şikayette ve inceleme esnasında şikayetçi tarafından verilen bilgilerde, MS Türkiye'nin bilgisayar üreticisi ve dağıtıcılarının ürünleriyle ilgili yaptıkları reklam, tanıtım ve kampanyalarda, Gelecek A.Ş. adı ve markasını kullanmamaları

470 yönünde baskı yaptığı, daha sonra bu baskıların Gelecek A.Ş. ürünlerinin satılmaması ve Gelecek A.Ş. ile ticari ilişkilerin kesilmesi yönünde devam ettiği iddia edilmektedir.

Raportörlerce söz konusu iddialar temel olarak;

- Microsoft Türkiye’de yapılan yerinde inceleme ve
- Kendisine baskı yapıldığı iddia edilen teşebbüslerde yapılan yerinde inceleme ve söz konusu teşebbüsler ile yapılan görüşmeler yoluyla

araştırılmıştır.

480 MS Türkiye’de bulunan bazı iç yazışmalarda, Microsoft ile Linux’un aynı kampanyada bulunmaması gerektiğine ve internet sitelerinde Linux ürünleri önerenlere MS Türkiye’nin sitesinden link verilememesine yönelik ifadeler bulunmakla birlikte söz konusu ifadelerden MS Türkiye ya da MS Corporation’ın reklam ve kampanyalarda Linux ürünlerine yönelik baskı yaptığı yönünde bir tespit bulunmak mümkün değildir. Benzer şekilde, yazışmalardaki bu ifadelerin MS Türkiye’nin desteklediği kampanyalara ilişkin olup olmadığı ise belirsizdir. Bu çerçevede, Microsoft’un %(...) ile %(...) oranında katılım yaparak destek verdiği reklam ve kampanyalarda sadece kendi ürünlerinin bulunması gerektiği yönünde şartlar ileri sürülmesi kötüye kullanma olarak değerlendirilmemiştir. Dolayısıyla, teşebbüslerin kendi imkanlarıyla Windows ile birlikte ya da tek başına Linux ürünlerinin reklamlarını yapıp yapmama konusunda MS Türkiye ya da MS Corporation’ın baskısının bulunduğuna yönelik bir delil bulunamamıştır.

490 MS Türkiye’den alınan belgelerde, genel olarak Linux ürünlerinin rekabetçi tehdidinin MS Corporation tarafından izlendiği ve pazar payı kaybetmeme yönünde çalışmalar yapıldığı anlaşılmakla birlikte, iddia edildiği şekliyle bir Microsoft baskısını gösteren delil elde edilememiştir.

500 Araştırma kapsamında, 4054 sayılı Kanun’un ilgili hükümlerine uygun olarak, şikayette Microsoft’un baskısına maruz kaldığı iddia edilen tüm teşebbüslerin bilgisine başvurulmuştur. Bu çerçevede, 3.8.2005 tarihinde DataTeknik Bilgisayar Sistemleri Sanayi Ticaret A.Ş. (DataTeknik) ve Servus Bilgisayar A.Ş. (Servus), 4.8.2005 tarihinde Penta Bilgisayar Sistemleri Tic. A.Ş. (Penta) ve SNC Bilgisayar Sistemleri San. ve Tic. A.Ş. (SNC), 28.4.2008 tarihinde Şarbil Bilgisayar İletişim Sistemleri ve Elektronik San. Tic. Ltd. Şti. (Şarbil), Indeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik San. ve Tic. A.Ş. (Indeks), Inselberg Bilişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş. (Inselberg), Kont Bilişim Teknolojileri ve Dış Ticaret A.Ş. (Kont), 29.4.2008 tarihinde Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş. (Vatan) ve 07.05.2008 tarihinde Meteksan Sistem ve Bilgisayar Teknolojileri A.Ş. (Meteksan) isimli şirketlerin işyerlerinde inceleme yapılmış ve şirket yetkilileriyle görüşülmüştür.

Ayrıca, Escort Computer Elektronik San. ve Tic. A.Ş.’de (Escort) 5.8.2005 tarihinde yapılan inceleme sonucunda yazılı olarak yöneltilen soruların cevapları ve ilgili belgeler 12.8.2005 tarihinde, Beko Elektronik A.Ş.’de (Beko) 5.8.2005

510 tarihinde yapılan inceleme sonucunda yazılı olarak yöneltilen soruların cevapları ve ilgili belgeler 24.8.2005 tarihinde, Sentim Yazılım Bilgisayar Çözümleri San. ve Tic. A.Ş.'de (Sentim Yazılım) 4.8.2005 tarihinde yapılan inceleme sonucunda yöneltilen soruların cevapları ve ilgili belgeler 16.8.2005 tarihinde Kurumumuza intikal etmiştir.

Bunların yanı sıra, şikayette bahsi geçen bazı firmalardan, Kanun'un 14. maddesi uyarınca gerekli bilgi ve belgeler talep edilmiş, buna cevaben ilgili bilgi ve belgeler, Casper Bilgisayar Sistemleri A.Ş.'nin 11.8.2005 tarihli yazısı (Casper), Sentim Bilişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş.'nin (Sentim Bilişim) 16.8.2005 tarihli yazısı Vestel Komünikasyon San. ve Tic. A.Ş.'nin (Vestel) 11.8.2005 tarihli yazısı ve Infronic Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin (Infronic) 15.05.2008 tarihli yazısı ile Kurumumuza iletilmiştir. Bahsi geçen teşebbüslerden, araştırma sürecinde elde edilen tüm bilgi ve belgeler incelendiğinde, şikayetçinin söz konusu iddialarını destekleyecek nitelikte herhangi bir veriye ulaşılamamıştır.

Microsoft tarafından herhangi bir şekilde Linux ürünlerinin satışının ve tanıtımının yapılmamasını amaçlayan bir baskı iddiasına ilişkin olarak şirketlerden hiçbiri böyle bir baskının varlığını doğrulamamıştır. Örneğin, Microsoft'un Gelecek A.Ş. ürünlerinin satılmaması yönünde bir baskısı olup olmadığı şeklindeki sorumuza (...) yetkililerince konuya ilişkin olarak aşağıdaki şekilde cevap verilmiştir:

530 *"Microsoft'un belirttiğiniz tarzda bir baskısı olmamıştır ve böyle bir baskı olması durumunda (...)’nın bu baskılar yoluyla ticari davranışlarını değiştirmesi mümkün değildir."*

(...) yetkilisi aynı soruya aşağıdaki şekilde cevap vermiştir:

540 *"(...) Türkiye'nin en büyük sistem entegratörüdür. Bu bakımdan üreticilerin bizim üzerimizde baskı kurması mümkün değildir. Hiçbir firmanın bu işin doğası gereği üzerimizde belirleyici baskısı olamaz."*

Benzer bir şekilde, (...) yetkilisi cevabında,

"Microsoft'un halihazırdaki pazarlama stratejisi rakip olarak adlandırılabilir ürünlerin satışını direkt olarak engellemeye yönelik olmayıp, kendi ürünlerinin satışını teşvik etmeye yönelik firmalara bazı avantajlar sunmak yönünde gerçekleşmektedir. Bilindiği gibi Microsoft pazar payı ve finansal gücü ile diğer firmaların çok önünde yer almaktadır"

ifadesine yer vermiştir.

550 Bu ifadelere paralel olarak (...), (...), (...), (...), (...) ve (...) yetkilileri de Microsoft tarafından kendilerine şikayet dilekçesinde iddia edilen herhangi bir baskının yapılmadığını ve/veya böyle bir baskının yapılmasının mümkün olmayacağını açık bir şekilde belirtmişlerdir. Buna ek olarak yapılan yerinde incelemelerde de, iddia konusu baskıları ortaya koyabilecek delillere ulaşılabileceği mümkün olmamıştır.

Sonuç olarak yapılan incelemelerde bilgisayar üretici ve dağıtıcılarına MS Türkiye'nin ya da MS Corporation'ın sadece kendi ürünlerini satma ya da Gelecek A.Ş. ürünlerini satmama yönünde de baskı yaptığı iddiasını destekleyecek nitelikte bir bilgi ve belge bulunamamıştır.

560 **I.5.2.2. Microsoft Tarafından Verilen İndirim, Geri Ödeme ve Kampanya Desteklerinin Kötüye Kullanma Açısından Değerlendirilmesi**

Hakim durumdaki firma tarafından uygulanan indirim ve destekler, amaç ve etki bakımından, aracıları sadece bu indirimleri sağlayan hakim durumdaki firma ürünlerini satmaya teşvik ettiği durumlarda kötüye kullanma olarak nitelendirilmektedir. MS Corporation tarafından işletim sistemleri satışında kullanılan rebat sistemi, işletmeleri alım miktarlarına göre sınıflandıran bir sistemdir.

570 MS Corporation ile ABD makamları arasında Antitröst davasının çözümü için yapılan Anlaşmada; kapsamdaki OEM'lere (Covered OEMs) uygulanmak üzere sadece miktara dayalı indirim verilebileceği ve objektif kriterlere dayanmak ve tüm OEM'lere eşit uygulanmak şartıyla, MS Corporation'ın pazar geliştirme programları ve indirimler uygulayabileceği öngörülmüştür³.

Kapsamdaki OEM'ler, dünyada en fazla satış yapan 20 OEM olarak belirlenmiş ve indirimler bakımından ilk 10 OEM ile ikinci 10 OEM arasında farklı indirim oranları getirilebileceği belirtilmiştir. OEM'lerin alım hacimlerine göre uygulanan indirimler dışında ilk 20 OEM için öngörülen koşullar dünyadaki tüm D-OEM'lere de matbu sözleşme olarak uygulanmaktadır.

580 Bu çerçevede sözleşmeler açısından bakıldığında, indirim sistemlerinin katılım koşulları, alımları daha önce belirlenen eşikleri aşan her müşteriye sağlanmasına bağlı olarak şeffaf ve objektif niteliktedir. İnceleme konusu indirim sistemlerinin öngördükleri teşviklerin ayrımcı ya da dışlayıcı etkileri bulunmaması nedeniyle inceleme konusu olayda kötüye kullanma olarak nitelenebilecek bir husus tespit edilememiştir. Bir başka deyişle, Microsoft tarafından uygulanan indirimler, sadakat ve hedef indirimlerine benzer şekilde, müşterilerin toplam alımlarının rakipleri dışlayacak şekilde tamamını ya da tamamına yakın bir bölümünü Microsoft'tan almaya yönlendirecek bir etkiye sahip olmaktan uzaktır. Bununla beraber, miktar indirimleri de, Microsoft ve Linux ürünleri arasındaki fiyat farklılığı dikkate alındığında, yıkıcı fiyatlama benzeri bir etki doğurmaktan uzaktır.

590 MS Corporation, benzer şekilde, D-OEM olmayan iş ortaklarına yönelik olarak yetkili distribütörlerden alış yapmaları şartıyla Microsoft Club adında bir sistemi geliştirerek ve alınan ürünlere yönelik bir puan sistemi getirerek, işletmelerin cirolarının % (...)’ünü geçmeyecek oranda kendisinden alım yapan teşebbüslere ödüller vermektedir.

³ United States V. Microsoft United States District Court For The District Of Columbia, Civil Action No. 98-1232 (CKK), Final Judgment, (November 12, 2002).

600 Bu sistemde de yine katılım iş ortaklarına bırakılmakta ve ödemeler kazanılan puanlara göre yapılmaktadır. Bu sistem iş ortaklarının Microsoft ürünleri satmalarını destekleyici olarak kullanılmaktadır.

610 MS Corporation ayrıca, MS Türkiye aracılığıyla Türkiye’de pazar geliştirme aktiviteleri kapsamında bilgisayar şirketlerine kampanya ve reklam desteği sağlamaktadır. Bununla birlikte, bu reklam ve kampanya destekleri doğrudan belli oranda (%...-....) MS Türkiye katkısını da içerdiğinden, kampanyalarda Microsoft Corporation’ın ürünlerine rakip ürünlerin reklamının yer almaması yönünde bir uygulama olduğu anlaşılmıştır. Ancak söz konusu uygulama kötüye kullanma olarak değerlendirilmemiştir.

Ayrıca anılan reklam desteklerinin MS Türkiye tarafından sadece kendi ürünlerini satan üreticilere ödendiği ya da bir baskı aracı olarak kullanıldığı yönünde yapılan incelemelerde herhangi bir delil bulunmamıştır.

620 Yukarıdaki tespitlere ilave olarak işletim sistemleri pazarındaki uygulamalar ve ödenen indirimlerin ve desteklerin rekabeti bozucu etkileri olup olmadığının tespiti oldukça güçtür. Söz konusu uygulamalar, rekabet hukukunda izin verilen ve kötüye kullanma olarak kabul edilmeyen normal rekabetçi davranışlar ile kötüye kullanma sayılan davranışların ayırt edilmesindeki güçlüğü en çok yaşandığı uygulamalardır. Ayrıca, MS Corporation ilgili pazarda neredeyse tekel konumunda bulunmaktadır.

Bu işletim sistemine son yıllarda rakip olarak doğabilecek Linux işletim sistemleri ise henüz tüketiciler tarafından kabul görececek bir yaygınlığa ulaşmamıştır. Bu nedenle Gelecek Linux işletim sistemlerinin cirosundaki azalmanın Microsoft tarafından uygulanan indirim ve reklam desteklerinden mi yoksa tüketicilerin Microsoft ürünlerine olan ilgisinden mi kaynaklandığını tespit etmek güçleşmektedir.

630 Buna ek olarak, MS Corporation ve Gelecek A.Ş. ile birlikte çalışan teşebbüslerin satış rakamları, MS Corporation’dan aldığı destekler ile karşılaştırılmıştır. Halihazırda Microsoft ürünleri ile Gelecek A.Ş. ürünleri arasında çok büyük farklar bulunmasının yanı sıra, firmaların yalnızca MS Corporation’dan aldıkları indirimler dahi zaman zaman Gelecek A.Ş.’den yapılan alımların üzerine çıkmaktadır. Bir başka deyişle, Microsoft’tan yapılan alımlar Gelecek A.Ş. (ya da benzeri Linux) ile miktar bazında karşılaştırılamayacak oranda yüksek seyrederken, ürün bazında da Microsoft ve Gelecek A.Ş. (ve diğer Linux) arasında önemli fiyat farklılıkları bulunmaktadır.

640 Bununla birlikte belirtilmesi gereken bir başka husus ise, MS Türkiye için yapılan bir iç çalışmada ele alındığı gibi Linux yüklenen bilgisayarlara, yukarıda da yer verildiği üzere, genellikle korsan Windows yüklenmesidir.

MS Corporation tarafından reklam desteklerinin en önemli gerekçelerinden biri markalı bilgisayarların desteklenerek korsan işletim sistemi satılmasının önüne geçilmesidir. Söz konusu çalışmada 2004 yılında yaklaşık (.....) bilgisayar satıldığı ve bunların yaklaşık (.....)'nin Microsoft işletim sistemi olmadan piyasada yer aldığı ifade edilmektedir. Yine söz konusu çalışmada, bu sayının bir kısmında ticari olmayan işletim sistemlerinin (Linux gibi) ve bir kısmında da Microsoft dışındaki firmalara ait lisanslı işletim sistemlerinin yüklü olabileceği ancak çoğunluğunda yasal olmayan (lisanssız) Microsoft işletim sistemlerinin yüklü olma ihtimalinin yüksek olduğu ifade edilmektedir.

Bunu destekler şekilde, (.....) ve (.....) yetkililerince, Linux yüklü bilgisayar satın alan kullanıcıların daha sonra işletim sistemlerini kopya veya lisanslı Windows işletim sistemine çevirdiklerinin gözlemlendiği belirtmiştir. Buna ek olarak (.....) yetkilisi,

“ ... Linux ile karşılaşılan en büyük problem tüketicilerin Linux ile çalışan bilgisayarları alıp, Linux’u sildirip üzerine kopya Windows işletim sistemi yüklemeleridir. Bu yüzden satılan bilgisayarların çoğu kez hatalı diye tekrar tarafımıza geldiği görülmüştür. Bu uygulamalar firmamız maliyetlerini artırma ve müşteri kaybetme risklerini taşımaktadır. Bu durumda tüketiciye daha sonra hizmet vermede zorluklar yaşanmıştır.”

şeklinde açıklamada bulunmuştur.

Ayrıca bilgisayar üreticilerinin temel amaçlarının bilgisayar satmak olduğu göz önüne alındığında, tüketici talebi olması halinde, önemli maliyet avantajları getirebilecek Linux işletim sistemleri kullanmaları, bilgisayar üreticilerine pazarda önemli bir avantaj sağlayacaktır. Dolayısıyla söz konusu indirim ve pazarlama destekleri bilgisayar üreticileri için önemli bir güdü olmakla birlikte, Microsoft ile daha fazla çalışmalarının sadece indirim ve reklam destekleriyle açıklanması mümkün değildir. Zira, bir işletim sisteminin yaygın bir kullanıcı kitlesi tarafından tercih edilmesinin en önemli nedeni, bu işletim sisteminin söz konusu kullanıcı kitlesinin başta ortak talepleri olmak üzere tüm taleplerini karşılayacak bir program desteğine sahip olmasıdır.

Miscrosoft’a ait Windows işletim sistemi, ilgili ürün pazarında Microsoft’un hakim konumda bulunmasına bağlı olarak sahip olduğu pozitif şebeke etkisi sayesinde, hemen hemen eksiksiz bir şekilde hem bilgisayar donanımlarının sağlıklı ve düzenli bir şekilde çalışması için gerekli sürücü (*driver*) desteğine hem de buna paralel olarak Windows işletim sistemi ile uyumlu ticari ve kişisel her türlü yazılım/program desteğine sahiptir. Windows’un yaygın kullanımına bağlı olarak yazılım firmaları Windows ile uyumlu program yazılımına ağırlık vermekte, bunun sonucunda tüketiciye sunulan geniş uygulama bütünü Windows’a yönelik talebin artmasını sağlamaktadır.

690 Öneraştırma sürecinde bilgisine başvuru (.....), (.....), (.....) ve (.....) isimli şirketlerin yetkililerince de bu durum vurgulanmıştır. Bahsi geçen şirket yetkililerince, Windows yüklü bilgisayarların toplam bilgisayar kullanıcılarının %50'sinden fazlasını oluşturan hane halkı (ev) kullanıcıları tarafından özellikle oyun çeşitliliği sağlaması sebebiyle tercih edildiği belirtilmiştir.

700 Paralel şekilde, KOBİ'lerin de daha kolay çalışabilir buldukları ve işletim sistemine uyumlu ticari yazılımları yaygın olan Windows yüklü bilgisayarları tercih ettiği belirtilerek profesyonel kullanıcılar dışında Linux yüklü bilgisayar talebinin ve kullanımının yaygın olmadığı ifade edilmiştir. Teşebbüsler, Linux yüklü bilgisayar satmamalarının en önemli gerekçesi olarak, yukarıda bahsedilen sebeplerle, Linux işletim sistemine karşı tüketici talebinin bulunmamasını göstermektedirler.

Yukarıda yer verilen temel iki iddiaya ilave olarak, şikayetçinin Open Office ürününün satılmasını engellemek amacıyla MS Corporation'ın MS Works ürününü çok düşük fiyatlarla piyasaya sürdüğünü ve bu durumun yıkıcı fiyat uygulamasına dönüştüğü iddiasını kanıtlayacak bilgi ve belge de bulunmamıştır. Yazılım sektöründe marjinal maliyetlerin olabildiğince düşük olduğu gerçeği karşısında bu iddia açısından bir maliyet analizi yapılmamıştır.

710 Bu kapsamda, öneraştırma konusu iddiaları destekleyecek nitelikte yeterli bilgi ve belge bulunmadığı ve eldeki bilgi ve belgeler çerçevesinde Microsoft tarafından uygulanan indirim sistemleri ve reklam desteklerinin pazardaki rekabeti engellediği yönünde bir sonuca ulaşılmadığı dikkate alınarak, öneraştırma konusu iddialar ile ilgili soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

Düzenlenen rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre; Başvuru ile ilgili olarak;

- İddia konusu baskıları ortaya koyabilecek bilgi ve belgelere ulaşılamaması,
 - Uygulanan indirim sistemlerinin rekabeti bozucu etkisinin tespit edilememesi
- 720

nedenleriyle, hakkında öneraştırma yürütülen Microsoft Bilgisayar Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti. ile Türkiye'de satış ve pazarlama faaliyeti yürüten Microsoft

Corporation ve Microsoft Ireland Operations Limited hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına ve şikayetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.